



Красивое типовым быть не может, а если красота тиражируется, то она теряет свои свойства. Этот тезис девелоперы взяли на вооружение еще лет десять назад, когда по мере «взросления» рынка росли и запросы покупателей недвижимости. Сегодня разница между авторскими и типовыми проектами очевидна практически всем игрокам сектора, а маркетинговые ходы вроде «дизайн от...» являются знаком качества жилых комплексов.

# Именной девелопмент

— сотрудничество —

## Любимые авторы

В большей степени архитектурная составляющая проектов ценится на рынке высокобюджетной недвижимости, куда входят такие звезды, как Филипп Старк, Роберт Стерн, Келли Хоппен, Эрик ван Эгераат и др. «В Москве высокая конкуренция, поэтому, чтобы придать проектам индивидуальность, девелоперы делают ставку на архитекторов мирового уровня», — комментирует Ирина Могилатова, генеральный директор агентства недвижимости Tweed.

Гораздо меньшее значение «именная архитектура» имеет для покупателей жилья в эконом- и бизнес-сегментах, которые в первую очередь ориентируются на стоимость квадратного метра и лишь в последнюю рассматривают фишки. «Не нужно делать Jaguar тогда, когда трудно найти покупателей даже на Ford», — считает Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп». — Привлечение зарубежных звезд по аналогии с тренерами сборной по футболу в эконом- и бизнес-классах невыгодно».

Впрочем, по мере роста конкуренции авторские идеи приходят и в экономкласс. Например, компания Urban Group плодотворно сотрудничает с российским архитектором Максимом Атаянцем, который внедряет нетривиальные решения в доступный сегмент жилья. В частности, в ЖК «Город набережных» представлен формат квартир на мосту, а



также круглое трехуровневое жилье с обзором в 360°. «Сделать недорогое жилье красивым — социальная позиция нашей компании», — подчеркивает Леонард Блинов, заместитель генерального директора компании Urban Group. — Красота в домостроении выражается в разнообразии фасадов, архитектурных решений, отсутствии прямолинейности, когда из разных уголков жилого комплекса открываются лучшие виды. Это то,

что люди, часто путешествующие, видят в европейских городах».

## Березки Старка

Надо сказать, что на зарубежных специалистов у России генетическая память. Так, под руководством итальянских зодчих во главе с Пьетро Антонио Солари перестраивался в XIV веке Московский Кремль. В начале XVIII века Петр I пригласил для работы в Санкт-Петербург Карло Растрел-

ли, в конце того же столетия Екатерина II выписала Джакомо Кваренги. В начале XIX века в Москве работал Доменико Жилярди, в начале XX века — Ле Корбюзье...

В современных реалиях острая необходимость в помощи иностранцев появилась в начале 1990-х годов, когда на рынке недвижимости одновременно появилось большое количество неизвестных форматов.

## Цены вверх тормашками

— технологии —

**Выбирая между уже готовым домом и точно таким же, который еще предстоит возвести, как правило склоняются ко второму варианту из желания сэкономить. Что кажется вполне разумным, ведь по мере строительства любой объект просто обязан дорожать. Но только не сейчас: в Подмоскowie есть масса коттеджных поселков, опровергающих такую логику ценообразования.**

## Надбавка за спокойствие

То, что готовое жилье должно быть дороже еще не готового, интуитивно понятно всем. А тем, кто все-таки сомневается, достаточно взглянуть на ситуацию с городской недвижимостью, где цены на квартиры в новостройках при прочих равных условиях будут ниже, чем на объекты вторичного рынка, и чем ниже стадия строительной готовности дома, тем ценовой разрыв больше. Это классическая бизнес-модель, построенная на простом для покупателя постулате: чем больше рискуешь (а любая стройка — это риск), тем больше экономишь. На первый взгляд то же самое должно наблюдаться и на рынке загородной недвижимости, причем разница в ценах между уже построенным и еще не готовым должна быть даже более существенной, ведь и рисков в загородном строительстве больше.

Порой именно так и происходит. Например, в поселке «Вотчина Country Club», что возводится в 140 км от Москвы по Ярославскому шоссе неподалеку от Юрьева-Польского и где продаются участки без подряда (от 50 соток), а также уже готовые дома. Среди готовых здесь имеются, например, коттеджи от партнера поселка компании «Домэко». Это двухэтажные дома из оцилиндрованного бревна диаметром 220–280 мм. Как правило,

на первом этаже в них располагаются кухня-гостиная и санузел, на втором — две-три спальни или комнаты иного назначения. Сейчас в продаже два таких: площадью 97 кв. м, который без учета стоимости земли и коммуникаций стоит 2 млн руб., и тот, в котором 247 кв. м — за него просят 2,46 млн руб. При этом возведение точно таких же домов на участках без подряда силами того же самого подрядчика покупателю обойдется в 1 млн руб. и 1,5 млн руб. соответственно. То есть на 39–50% дешевле.

Как поясняет представитель компании-подрядчика и партнер поселка Артем Чернов, основная причина ценовой разницы вытекает из технологии строительства. Деревянные дома строятся в три этапа: полтора-два месяца занимает возведение фундамента и собственно коробки дома, год-полтора требуется на усадку здания (а она для домов из оцилиндрованного бревна составляет около 6%), и два-три месяца приходится на финишную отделку. Коттеджи, продающиеся в готовом виде, уже выдержали все необходимые для набора крепости сроки, отсюда и более высокая цена.

## Время не деньги

В корпорации Good Wood, которая специализируется на возведении деревянных и комбинированных домов, а также в качестве девелопера ведет несколько коттеджных поселков в Подмоскowie (например, поселок «Фламандия eco village», находящийся в 28 км от МКАД по Каширскому шоссе), говорят о более скромном ценовом приросте. Скажем, строительство комбинированного коттеджа площадью 157 кв. м, спроектированного в стиле австрийского шале, покупателю обойдется в 3,59 млн руб. (кстати, до конца сентября на него распространяется акция: сейчас дом стоит на 400 тыс. руб. меньше).

Дети или деньги?

В наших Садах всё хорошо растёт

реклама

садовые кварталы

комплекс клубных домов

Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью.

496 374 91 89

Проектная декларация на сайте [www.sadkvartal.ru](http://www.sadkvartal.ru)

МАГИСТРАТ НЕДВИЖИМОСТЬ

ИНТЕКО

дом проекты

Высокий сегмент на свежем воздухе

Скорее земля налетит на небесную ось, чем жилой проект высокого класса появится за пределами центра или в давно признанных элитными районах, еще недавно говорили одни. Мировые звезды работают только с клубными домами, настаивали другие. Сегодня все меняется: современные покупатели все меньше внимания обращают на «признанные географические авторитеты» и делают выбор, основываясь на собственных представлениях о престижном образе жизни: экологии места, удобстве, оригинальности проекта, а мировые звезды с удовольствием работают с масштабными проектами. Новые тенденции подтверждает проект ФСК «Лидер» — жилой дом «Дыхание» неподалеку от Тимирязевского парка.

— Москва —

стаются самые удачные площадки. Один из них — дом «Дыхание».

Пойдем на север

Появление проекта класса «премиум» в столь нестандартной локации на первый взгляд вызывает вопросы. Но только на первый. На самом деле, выход жилых проектов высокого класса за пределы привычных элитных районов и естественный вектор развития, и мировая тенденция. Новые зоны «элитности» появляются на престижных (и исторически, и с точки зрения экологии и качества жилой среды) направлениях.

В сегодняшней Москве основные векторы выхода качественного жилья за пределы ЦАО — запад, юго-запад, север. Но если запад и юго-запад уже достаточно раскручены, то на севере пока можно говорить лишь о единичных и тем более интересных проектах — им пока до-

**Ставка на доступность**  
Несмотря на пока «не звучащее» на премиальном рынке местоположение, дом строится в удачном месте: в 150 м вход на станцию метро «Тимирязевская», а с учетом нынешнего курса на «деавтомобилизацию» всех слоев населения метро рядом — громадное преимущество, тем более что до Кремля всего шесть остановок. Дмитровское шоссе, с которого самый удобный подъезд к дому, пока сложно назвать скоростным, но сейчас трасса реконструируется и в ближайшее время шоссе должно поехать. Впрочем, и до окончания обновления автомобильная доступность не так плоха: к дому можно подъехать несколькими дорогами. Что же касается общественного транспорта, то, как в любом старом



районе, тут ходят многочисленные автобусы, троллейбусы, трамваи, а через дорогу есть даже остановка такого экзотического для Москвы вида транспорта, как монореель, идущий до ВДНХ. Ехать до выставки, к слову, всего 15 минут.

Ставка на место

Название дома — «Дыхание» — в первую очередь отражает красивое место, где строится проект: совсем

рядом расположены большой Тимирязевский парк с Академическими прудами, парк «Дубки», да и просто старые зеленые дворы по соседству. Но авторы проекта считают, что смысловая нагрузка больше: по их задумке легким как дыхание должны получиться и внешний облик дома, и его интерьерные решения.

Изменения в географических предпочтениях покупателей вполне прогнозируемы и обоснованы. Поку-

патель, присматривающий себе новое жилье в проектах высокого уровня, делает это не в первый раз и уже не смотрит только на «модные и раскрученные» места. На первое место выходят личные предпочтения и по месту, и по соотношению цена-качество проекта. И качество должно быть не хуже, чем за рубежом, тем более что современный покупатель там бывает едва ли не чаще, чем дома. А мировой опыт говорит, что приобретаемая квартира должна быть не просто с ремонтом, а с дизайном от именитых архитекторов — это норма рынка. Никто в мире не хочет терять время на многомесячный ремонт, а хочет сразу получить готовое, качественное жилье. Если говорить о качестве инженерных решений, то тут проект на высоте: современные системы водо- и воздухоочистки, система «умный дом», вентилируемые фасады — все продумано. Отдельное внимание уделено безопасности здания, в том числе пожарной. Резервный дизель-генератор при необходимости обеспечит автономное питание здания.

Ставка на имя

В этом отношении дом «Дыхание» — пионер. Это первый проект такого масштаба, где использованы дизайнерские идеи одного из ведущих специалистов в этой области — Филиппа Старка — и его архитектурного бюро

УОО. Мэтр дизайна подготовил концепцию отделки мест общественного пользования и варианты дизайна квартир. Дом «Дыхание» состоит из двух блоков переменной этажности — от 12 до 28 этажей. Наклонные фасады зданий представляют собой единый конструктив из алюминиевого каркаса и прочного стекла, делая их гладкими, без швов. Во внутренней отделке входных групп используются натуральные отделочные материалы: белый мрамор, зеркала, цветное стекло. Покупателям предлагаются квартиры от одной до пяти комнат площадью от 46 до 211,4 кв. м. На верхних этажах — двухуровневые квартиры, а также квартиры с эксплуатируемой кровлей. Внутренняя отделка квартир продумана Филиппом Старком в четырех вариантах — Minimal, Classic, Culture и Natural — и должна удовлетворить взыскательные вкусы разборчивых покупателей.

Ставка на инфраструктуру

Отличительной особенностью проектов высокого класса остается развитая инфраструктура самого комплекса. «Дыхание» — достойный продолжатель традиции. На территории комплекса расположатся SPA- и фитнес-центр, танцевальная школа, бизнес-зал, где можно провести переговоры или встречу. Здесь же будет работать ресторан высокой кухни. В общественных зонах комплекса вдобавок к обязательным для премиального ЖК «опциям» — ресепшн, зона отдыха и т. д. — располагаются также библиотека и каминный зал.

Покупатели, выбравшие «Дыхание», вряд ли задумываются, что у их нового дома есть и еще одна важная миссия, которой они могут хвастаться: дом задает планку дальнейшему развитию всей окружающей территории, повышает престижность и качество жизни ближайшего окружения. И если обратиться к истории формирования элитных районов Москвы, миссия совсем не невыполнимая.

Ольга Сторожко

ХАРАКТЕРИСТИКИ

**Положительные:** яркая архитектура, дизайн общественных зон и квартир от Филиппа Старка, хорошая экология.  
**Отрицательные:** не слишком раскрученный для проектов подобного класса район, загруженное шоссе.

| ЖИЛОЙ ДОМ «ДЫХАНИЕ»                    |                                                         |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Местонахождение:                       | г. Москва, Дмитровское ш., вл. 13                       |
| Сроки строительства:                   | первый квартал 2015 года — четвертый квартал 2016 года. |
| Площадь земельного участка:            | 1,191 га                                                |
| Общая площадь квартир:                 | 40 539,6 кв. м                                          |
| Количество квартир:                    | 406                                                     |
| Площади квартир (кв. м):               | 46–150                                                  |
| Цена (руб./кв. м):                     | от 211,5 тыс.                                           |
| Минимальная стоимость квартиры (руб.): | 12 млн                                                  |
| Подземный паркинг:                     | 387 машиномест                                          |
| Девелопер проекта:                     | ФСК «Лидер»                                             |
| Генеральный подрядчик:                 | ООО «Стройарсенал»                                      |
| Класс объекта:                         | премиум                                                 |



VILLAGIO ESTATE. ИСКУССТВО ЗАГОРОДНОЙ ЖИЗНИ

VILLAGIO ESTATE

РЕНЕССАНС ПАРК

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 19 КМ

реклама

БЫТЬ ИЗБРАННЫМ

Что значит быть избранным? Обладать безупречным вкусом. Иметь высокий статус. Преображать окружающую действительность. И жить в счастливом, гармоничном месте.

«Ренессанс Парк» — новый проект Villagio Estate для избранных. Резиденции на опушке векового леса. Классическая архитектура в новом воплощении. Дома, в которых каждая деталь доведена до совершенства. Исключительное пространство для жизни на Новой Риге.

ПОСЕЛКИ КЛАССА DE LUXE  
MILLENNIUM PARK | ГРИНФИЛД | MADISON PARK | MONTEVILLE

495 974 00 00  
VILLAGIO.RU

отныне номера наших журналов «Власть», «Деньги» и «Огонёк» вы можете получать через единое приложение

Коммерсантъ  
КНИОСК

реклама

# дом проекты

## Парковая архитектура

Ровно два года назад, в сентябре 2013-го, «Ъ-Дом» писал о проекте «Сколково Парк». Тогда уже завершились все монолитные работы и в целом жилой комплекс был «почти готов». А теперь мы снова побывали на этом объекте и увидели, чем «почти» отличается от полной готовности.



— Подмосковье —

### Вдоль по набережной

Концентрические полукружья жилого комплекса «Сколково Парк» видны со Сколковского шоссе и из Заречья. Они, несомненно, стали одной из архитектурных доминант неформального кластера, который мы называем «Сколково». Другая доминанта агломерации — это, конечно, Московская школа управления (МШУ). Округлые очертания жилого комплекса как бы сглаживают футуристические углы МШУ.

Но давайте взглянем на «Сколково Парк» не со стороны, а глазами его будущего жителя. И начать стоит не с жилых корпусов и даже не с территории комплекса, а с набережной реки Сетунь. Да, застройщики «Сколково Парка» соорудили настоящую набережную длиной 2 км рядом с комплексом. Сетунь — речка совсем маленькая, но характер у нее, можно сказать, горный: время от времени она разливается, и уровень воды поднимается почти на метр. Так что берег укрепили, вбили сваи высотой от 2,5 до 6 м и на них положили настил из сибирской лиственницы. Получившаяся деревянная набережная полностью соответствует характеру местности. Она изгибается, повторяя линию реки, и прячется в тени деревьев. В скором времени здесь появятся фонари и скамейки, и она станет любимым местом прогулок для жителей комплекса.

### Рельефный ландшафт

Набережную Сетунь можно считать прелюдией к ландшафтному дизайну самой территории комплекса. Из 8,5 га территории пятно застройки занимает только 1 га, все остальное — газоны, кустарники, хвойные и лиственные деревья, ну и, конечно,

но, спортивные и детские площадки. И никаких парковок: внутри комплекса — зона, свободная от автомобилей. Перед центральным корпусом газон выполнен в виде амфи-театра. Давно замечено, что разнорельефный рельеф местности привлекает взгляд и никогда не надоедает, в отличие от ровной поверхности.

Внутреннюю, частную часть территории между корпусами занимают тридцатидесятиметровые площадки. Они расположены каскадом: от площадки для малышей до серьезных спортивных снарядов. На таких можно было бы и взрослым заниматься, но для них есть полноценная спортивная зона с внешней стороны корпусов. Там есть и снаряды для тренировок на воздухе, и футбольное поле, и теннисный корт, расцветка которого ко-

пирует цвета кортов открытого чемпионата США по теннису US Open.

А еще на территории вдоль всех дорожек десятки различных декоративных кустарников: бересклет, спирея, можжевельники, барбарисы, гортензии и атро пурпуреа, которые цветут в разное время, друг за другом, так что цветовая гамма территории комплекса постоянно меняется. То есть жильцы комплекса из своих окон и на прогулках каждую неделю будут видеть немного другой ландшафт.

Кстати, застройщики, создавая территорию комплекса, даже вышли за его пределы. С внешней стороны ограждения вдоль улицы Весенняя высадили березовую аллею. Как раз по этой аллее дети жильцов «Сколково Парка» будут ходить в Cambridge

International School — школу, аккредитованную Кембриджским университетом. До нее всего 100 м.

### На велосипеде и лыжах

Впрочем, березовая аллея — это только малая часть обустройства прилегающих территорий. Застройщик «Сколково Парка» в качестве социальной составляющей проекта благоустроил находящийся поблизости парк «Мещерский». Еще два года назад этот лесной массив площадью 465 га находился в полузаброшенном состоянии, а в самом центре его на берегу пруда «красовалась» городская свалка. За это время парк кардинально изменился. От свалки не осталось и следа, на ее месте теперь зеленый холм с березовыми посадками. Берега пруда очищены, а сам водоем



зарыблен. Весь лесной массив очищен от бурелома, проложены гравийные дороги, часть из них — с освещением (эта работа еще продолжается).

Есть здесь и детские площадки, и места отдыха, и самый большой в Московской области панда-парк. Инструкторы подберут оптимальный по сложности и безопасности маршрут для всех желающих почувствовать себя в шкуре Тарзана — от дошкольников до взрослых. И наконец, по соседству с парком есть большой Мещерский пруд с организованной пляжной зоной (что нечасто встречается в ближнем Подмосковье).

Мы уделяем так много внимания Мещерскому парку, потому что фактически он является если не частью территории «Сколково Парка», то частью проекта. От жилых домов до лесного массива 2–3 км. Можно, конечно, при желании идти пешком, но лучше — на велосипеде по велодорожке. Застройщик жилого комплекса уже проложил первые 2 км велодорожек, а всего их будет построено 26 км. Появится даже велосипедная эстакада над Сколковским шоссе, чтобы можно было без помех проехать к полю для гольфа. А зимой велодорожка естественным образом превращается в лыжню.

В общем, можно сказать, что квартиры в «Сколково Парке» предлагаются в комплексе со здоровым образом жизни. Это, пожалуй, то главное, что заставляет людей покупать здесь квартиры по цене, примерно соответствующей центру Москвы.

### Внутренняя инфраструктура

А теперь давайте посмотрим, какую инфраструктуру предлагает застройщик внутри комплекса. Пожалуй, стоит начать с двухуровневого подземного паркинга. Здесь 836 машиномест, то есть по 2 на квартиру. Это вполне достаточное количество, и более того, каждый покупатель квартиры обязан выкупить машиноместо (а если квартира трехкомнатная и больше, то два машиноместа). Цена — от 1,5 млн до 2,5 млн руб. в зависимости от размера. Между прочим в Подмосковье есть проекты даже низкого ценового сегмента, в которых действует такое же правило. Понятно, что цель такой «принудилки» — исключить парковку на территории жилого комплекса. Но если в экономклассе такое требование может стать препятствием для людей, которые не имеют машин и не собираются иметь, то здесь оно вряд ли кого-то смутит.

В одном из корпусов будет открыто детское дошкольное учреждение — естественно, только для жителей «Сколково Парка». Будет работать ресторан, в центральном корпусе расположатся магазин, химчистка, салон красоты, то есть то, что необходимо иметь в шаговой доступности. При этом надо иметь в виду, что «Сколково» уже сейчас развитый жилой кла-

стер, где есть богатый выбор и мест для занятий спортом, и образовательных учреждений, и качественных магазинов, и заведений общепита высокого уровня. Благодаря этому, конечно, не имело смысла занимать первые этажи комплекса многочисленными торговыми и сервисными точками. Поэтому на первых этажах располагаются квартиры с возможностью выйти на палисадник. Площади участков — от 0,5 до 1,5 соток, то есть там вполне можно обустроить зону отдыха с навесом и столиком для чаепития. Барбекю, правда, запрещено, как и на всей территории комплекса (зона барбекю может быть организована за пределами огороженной территории, например на набережной, если этого захотят жильцы комплекса).

### Рост капитализации

Два года назад в «Сколково Парке» был большой выбор однокомнатных квартир (площадью от 63 кв. м). Сейчас в продаже осталась лишь одна однокомнатная, зато пока есть выбор остальных — от двух до четырех комнат и площадью от 78 кв. м до 180 кв. м. Все планировки квартир получились очень функциональными, а сами помещения просторными и светлыми.

При этом окна обработаны специальным напылением, которое не мешает проникать солнечным лучам, зато делает невидимыми внутренности квартиры. Кроме того, эркеры и лоджии (они, кстати, есть во всех квартирах) спланированы так, что окна находятся под углом к стене. Это создает дополнительное ощущение приватности (не говоря уже о просторе фантазий дизайнера).

Застройщик уже начал строительство корпусов бизнес-парка «Сколково», где расположатся общественные пространства, рестораны, кафе и торговая галерея.

И наконец о ценах и их динамике. Два года назад однокомнатная квартира стоила 10,5 млн руб., двухкомнатная — 12 млн руб. Сейчас цены выше в полтора раза, что соответствует стандартному росту стоимости по мере завершения строительства на 25% в год. Очевидно, цены продолжают расти по мере того, как комплекс будет обживаться, в квартирах будут заканчиваться ремонтные работы, а также по мере строительства бизнес-парка «Сколково».

Михаил Полинин

### ИТОГИ ГОСКОМИССИИ

#### Обещали и сделали

«Сколково Парк» полностью готов, включая ландшафтный дизайн, сдан в эксплуатацию в мае.

#### Обещали, но не сделали

Вместо гранитной набережной построена набережная из сибирской лиственницы.

#### Не обещали, но сделали

Высадили березовую аллею за ограждением жилого комплекса.

## «Театральный Дом» на Арбате

Престижное расположение дома свидетельствует об особом статусе его владельцев. Из окон открывается прекрасный вид на зеленый сквер Мерзляковского переулка и Поварскую улицу, где преобладает малоэтажная застройка.

Традиционно большое внимание уделено не только внешнему виду здания, но и удобству внутренних планировок. Жилая площадь – от 67 м². Высота потолков – 4,15 м.

Верхние этажи занимают апартаменты с эксплуатируемой кровлей, где вы можете разбить свой личный садик и обустроить

Г для заинтересованных персон

Предложение ограничено.

Апартамент на Арбате

46 629 000 руб.!

ТЕАТРАЛЬНЫЙ ДОМ

Проектная декларация на сайте theater-house.ru. Реклама

место для вечерних посиделок с семьей и друзьями. Более того, именно в этих квартирах предусмотрена установка камина, что только добавит вашему жилью дополнительный уют.

«Театральный дом» состоит из 8 секций, объединенных единым подземным паркингом на 279 машиномест. Этажность – от 4 до 7.

Охраняемый благоустроенный внутренний двор, закрытый для автомобильного транспорта.

Адрес: улица Поварская, 8/1/1  
www.theater-house.ru | +7 (495) 725-5555



# домцены

## Мода на минимализм

Августовский скачок валют, не оказавший заметного влияния на рынок городского жилья, в элитном загородном сегменте произвел эффект разорвавшейся бомбы. Долларовые цены на некоторые объекты вторичного рынка даже по отношению к началу нынешнего лета упали вдвое, а девелоперы стали открыто объявлять о тех скидках, которые раньше становились известны только в процессе индивидуальных переговоров. В более низких ценовых сегментах ситуация спокойнее, но и там в августе отмечали рост покупательского интереса к проектам.

— загород —

### 18 млрд за лето

Для тех, кто хранит сбережения в иностранной валюте, нынешний август оказался весьма соблазнительным: после резкого подъема курса загородные дома, цены на которые номинированы в рублях, в очередной раз стали доступнее. Что же касается продавцов, которые еще держат долларовые прайс-листы, то им пришлось либо временно снимать объекты с продажи, либо снижаться в цене, причем существенно. «Цены некоторых сделок вторичного рынка в долларах упали до 50–60% по сравнению еще с началом лета», — утверждает Алексей Трещев, директор по городской и загородной недвижимости Knight Frank.

Больше всего, как обычно, пострадал верхний ценовой сегмент, продолжает эксперт. Домовладения, выставленные по \$20 млн, находили своего покупателя по цене \$11–12 млн. Но объекты по \$2,5–3 млн в стоимости потеряли гораздо меньше — около 20%. Однако нижняя планка совершенно очевидно снова отодвинулась вниз.

Минимальная стоимость элитного коттеджа на начало сентября на первичном рынке, по данным Welhome, составляла 35 млн руб. (\$516 530). Самый бюджетный вариант покупки таунхауса предлагали за 42 млн руб. (\$627 тыс.), а самый дешевый участок без подряда — 1,34 млн руб. (\$20 тыс.) за сотку.

У Ильи Менжунова, директора департамента элитной недвижимости «Метриум групп», цифры еще ниже.

«В элитном сегменте цены на земельный участок начинаются примерно от 500 тыс. руб. за сотку, на таунхаус — от 15–20 млн руб., на коттеджи — от 25 млн руб.», — заявляет эксперт.

В Penny Lane Realty подсчитали сделки: весной в элитном сегменте было заключено 279 сделок на общую сумму 19 млрд руб. Из них 210 прошли на первичном рынке и 69 — на вторичном. «Летом наблюдалось незначительное снижение, а именно 245 сделок на 18 млрд руб.», — рассказывает директор департамента загородной недвижимости компании Сергей Колосницын. — Из них на первичном рынке — 156, а на вторичном — 89».

Анастасия Могилатова, генеральный директор Welhome, уточняет, что это лето для девелоперов было менее динамичным в плане продаж, чем прошлое. В течение трех летних месяцев в классе de luxe были заключены единичные сделки, в элитном классе в среднем на поселок приходилось две сделки против четырех летом прошлого года.

### Втрое дешевле

В отдельных случаях скидки и вовсе поражают воображение. Евгения Панова, руководитель департамента загородной недвижимости Vesco Realty, приводит пример: «За лето ушел великолепный современный особняк в стиле ар-деко в элитном поселке „Бенилюк“ за \$2 млн. Ранее этот дом был выставлен за \$6 млн».

Если же говорить о рынке недвижимости бизнес-класса, продолжает Евгения Панова, то он в целом, осо-

бенно Новая Рига, постепенно переходит полностью в рублевую зону и фактически торгуется по «старым» рублевым ценам.

Элитный рынок этому процессу сопротивляется, как может: по данным Welhome, лишь в 7 коттеджных поселках из 26 цены номинируются в рублях. На вторичном рынке та же история, и причина, как утверждает Алексей Трещев, в образе мыслей продавцов. «Собственникам психологически проще выставить цену в долларах и дать хороший дисконт (по сути, на курсовую разницу), чем сразу фиксировать ее в рублях», — объясняет эксперт. Результат тот же самый, но зато потом можно рассказывать, что твой дом продан за валюту.

### Дачам — нет

Покупатели же, конечно, не особенно интересуются тем, о чем думают продавцы. Их вдохновляет одно: скидки — чем больше, тем лучше. И как раз сейчас больше — вполне реально. Как замечает Анастасия Могилатова, на фоне финансового кризиса и проводимых застройщиками акций и скидок наблюдается смещение спроса в так называемый более привлекательный бюджет, который стартует от \$700 тыс. «Годом ранее нижняя планка начиналась от \$1 млн», — вспоминает эксперт.

Застройщики такому смещению сами же и потворствуют. «Главным маркетинговым инструментом выступают акции и скидки. — делится наблюдениями Анастасия Могилатова. — Если раньше на элитном загородном рынке скидки предоставлялись исключительно при личной встрече в ходе переговоров, то сейчас девелоперы заявляют о них открыто: объявляют о проходящих акциях в новостной ленте на сайтах коттеджных поселков или при звонке в офис продаж».

Самой собой, предложениями, выставленными по акционным ценам, покупатель интересуется в первую очередь. Поэтому на данный момент наибольшим вниманием на первичном рынке пользуются полностью построенные дома и таунхаусы без отделки, на которые заранее объявлена скидка — как правило, цена оказывается на 15–25% ниже своих рыночных аналогов, если речь идет о самых ликвидных объектах, а на

| Динамика цен на дороую загородную недвижимость |                                           |                                 |                                           |                                 |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------|
| Тип недвижимости                               | Бизнес-класс                              |                                 | Премиум-класс                             |                                 |
|                                                | Средний бюджет предложения в августе (\$) | Изменение относительно июня (%) | Средний бюджет предложения в августе (\$) | Изменение относительно июня (%) |
| Коттеджи                                       | 1,09 млн                                  | -14,1                           | 1,8 млн                                   | -11,1                           |
| Таунхаусы                                      | 394 тыс.                                  | -38,3                           | 1,6 млн                                   | -2,6                            |
| Участки                                        | 312 тыс.                                  | -9,8                            | 2,38 млн                                  | -1,4                            |

Источник: IntermarkSavills.

отдельные лоты дисконт достигает 30–50%. Но зато, как говорит директор департамента загородной недвижимости Kalinka Group Юлия Прошева, по сравнению с весной за три летних месяца спрос вырос на 35%.

Другую тенденцию в поведении покупателей замечает Илья Менжунов. «Сегодня для покупки коттеджа клиенты чаще используют средства, полученные от продажи городских квартир», — рассказывает эксперт. — Раньше такую тенденцию мы не наблюдали: все же загородный дом приобретался в качестве дополнительного жилья». Причиной нового явления он считает стремление человека, приобретающего недвижимость, оптимизировать расходы на ее содержание, в том числе за счет продажи актива, в котором нет острой необходимости.

В комфорт-классе наблюдается примерно то же самое. Если до кризиса 2008 года 90% загородных объектов приобретались как недвижимость для дачного отдыха, то сейчас, согласно опросу клиентов, который провели в «Региондевелопменте», 71% покупателей приобретают загородный дом для постоянного проживания. «Экономические потрясения последних пяти месяцев отрезвляют и покупателей, и девелоперов», — рассуждает генеральный директор компании Ольга Вальчук. Она уверена, что вслед за очередным кризисом придет европейское понимание стоимости денег, земли, а заодно и налогов на нее, основанных не на инвентаризационной стоимости, как раньше, а на кадастровой оценке. «Все это нам предстоит ощутить с весны 2016 года, которую уже назвали „страшной“», — напоминает эксперт.

### Доллар ненадолго

Если не касаться верхних ценовых сегментов и сравнить результаты остального рынка загородной недвижимости Подмосквоя с прошлым годом, то, по данным Андрея

Кройтора, директора департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости», на «первичке» падение числа сделок по сравнению с концом прошлого года составило 43%, по сравнению с весной — 8%. а на «вторичке» — 46% и 14% соответственно. «Пик падения пройден», — уверяет эксперт.

В малозатяжном сегменте август отличился повышенным спросом на ряд наиболее ликвидных объектов, утверждает Артур Григорян, генеральный директор Kaskad Недвижимости. «Мы наблюдали рост числа звонков, спрос вырос на 20%, а конверсия в сделки увеличилась на 20–25%», — приводит данные эксперт, связывая происходившее в последнем месяце лета с высокой валютной волатильностью, которая на некоторое время подняла покупательскую активность. «Однако повторения этой ситуации в сентябре мы не ожидаем», — оговаривается эксперт.

Неплохо идут дела и в мультиформатных поселках. Дмитрий Власов, коммерческий директор RDI, говорит, что спрос, снизившийся в начале сезона, восстановился к концу лета, хотя и не достиг прошлогодних показателей. «В августе было заключено в два раза больше сделок, чем в первые два месяца лета, но на 40% меньше, чем в августе 2014 года», — резюмирует эксперт.

Дмитрий Гордов, партнер девелоперской группы «Интегра», также рассказывает о приросте сделок на 10–15%, об увеличении выручки вдвое по сравнению с периодом января по август прошлого года и среднего чека — последний вырос на 5–15% в зависимости от проекта. Но причину успеха он видит не в валютных ралли, а в том, что в компании были запущены новые проекты. «В целом же по рынку мы видим стагнацию», — замечает эксперт. С коллегой согласен Владимир Яхонтов, управляющий партнер «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость»: «Как де-

велоперы, так и риэлторы на вторичном рынке ощутили на себе снижение спроса по сравнению с прошлым летом. По разным проектам оно составило от 10% до 40% в зависимости от успешности проекта и его ценового позиционирования».

### Мы не рабы

В дальнейшем участники загородного рынка ожидают, во-первых, всплеск спроса, если доллар будет стоить 70 руб. и выше. «Многие ждут именно этой планки», — замечает Сергей Колосницын. Но даже если валюты будут вести себя спокойно, осень будет активной, надеется Евгения Панова. Она обосновывает это тем, что многим собственникам сейчас срочно нужны деньги: одним — для поддержания бизнеса, другим — для раздачи накопившихся долгов, а некоторые просто собираются покинуть страну. «Поэтому появляются интересные объекты существенно ниже рынка, который и так здорово просел», — отмечает эксперт, добавляя, что на такие объекты есть всегда устойчивый спрос со стороны инвесторов и долго эти дома и участки на рынке не задерживаются.

Андрей Кройтор считает, что загородные застройщики, скорее всего, придут к тому, чтобы субсидировать часть ставки по ипотечным кредитам. «Допустим, покупателю дают ипотеку под 12% в год, а застройщик из этих 12% будет готов оплатить, взять на себя за счет прибыли, скажем, 2%, и, таким образом, ипотека будет стоить потребителю всего 10%», — рассуждает он.

Наконец, тренд снижения площадей домовладений и участков продолжает усиливаться, считают эксперты. «Метражи будут уменьшаться до минимально допустимого уровня комфортности», — предполагает Андрей Кройтор. Покупатель постепенно привыкает к мысли о том, что дом и участок могут и не быть большими, говорит Ольга Вальчук. «Надел в 6–8 соток не является признаком бедности или особой скупости», — считает она, — а наоборот, показывает трезвый подход к тому, чем мы можем владеть комфортно, а что превратит нас в рабов налоговых органов». Похоже, загородный образ жизни все больше стремится к минимализму.

Марта Савенко

дыхание



НАЧАЛО ИСТОРИИ  
НАЧАЛО ПРОДАЖ

ДОМ НА ТИМИРЯЗЕВСКОЙ

+7 499 7777 499  
www.domdyhanie.ru

  
Inspired by  
STARCK



\*Ю вдохновленные Старком.  
Застройщик: ООО «ФСК «Лидер». Проектная декларация на сайте: www.fsk-lider.ru

реклама

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Длинные деньги

Число инвесторов, готовых вкладывать в столичную недвижимость, за последнее время сократилось в разы. Причин тому много: здесь и подорожавшее содержание жилья, и грядущие новые налоги на квартиры, и сократившийся доход от аренды. Но главная причина, конечно же, снижение цен на квартиры, которое уже происходит, но еще больше ожидается. Тем не менее эксперты утверждают, что успешные инвестиции в недвижимость возможны и сейчас.

— стратегия —

### Делай это поменьше

Спекулятивные инвестиции в недвижимость, предусматривающие доход до 50% за сравнительно короткий срок, всегда были делом рискованным. Такие вложения не потеряли своей актуальности и сейчас, считает начальник департамента аналитики и маркетинга ИСК «Форт» Юрий Кочетков, однако к выбору объекта приходится подходить жестче. «20% скидки, которой раньше хватало для того, чтобы придать сделке реактивность, уже недостаточно — сейчас ищут активы, которые продаются "в связи с обстоятельствами" с дисконтом 30–40%», — замечает эксперт.

Охотников искать даже такие варианты и рисковать ради сохранения нормы прибыли все меньше, хотя деньги, как утверждают эксперты, у потенциальных инвесторов отнюдь не закончились. Просто нынешняя ситуация, когда то и дело заговаривают о том, что цены могут упасть, ждут повышения налогов на недвижимость и отмены госпрограммы по поддержке ипотеки, наблюдают падение платежеспособного спроса и, соответственно, тревожатся за ликвидность будущих приобретений, не очень способствует позитивным настроениям инвесторов.

Пришло время напомнить о том, что классические инвестиции в недвижимость — это всегда длинные деньги. Главной их целью является не преумножение, а в первую очередь сохранение средств. Рынок недвижимости цикличен, и его низкие периоды рано или поздно сменяются высокими. Для того чтобы заработать, что называется, по-быстрому, есть рынок Форекс, биржи и краткосрочные банковские вклады. Недвижимость же выбирают те, кто хотел бы вспоминать и беспокоиться о своих вложениях пореже, а рисков при этом иметь поменьше. Именно поэтому во всем мире немного людей, согласных вкладываться в новостройку на стадии котлована, если только она не защищена надежно многолетней репутацией успешной застройщика и не расположена в премиальной локации.

Большая часть инвестиционных денег приходит на объекты средней и высокой стадии готовности, когда ожидаемый прирост цены мини-

мален, зато появляется обоснованная уверенность в том, что дом будет достроен и сдан в эксплуатацию. Кстати, та же рекомендация действует для инвесторов на кризисном или недостаточно законодательно регулируемом рынке, каким, например, сейчас является московский, по той простой причине, что чем меньше построено этажей, тем выше вероятность того, что застройщик не сможет исполнить взятые на себя обязательства в срок. В этом случае деньги инвестора могут быть заморожены, а в случае банкротства девелопера — и вовсе потеряны.

### Слишком дешевый сыр

Еще один принцип, который исповедуют инвесторы в кризисные времена, — настороженное отношение к слишком дешевым объектам, даже к тем, которые почти готовы. Такие варианты приобретений и в стабильные периоды заставляют задуматься хотя бы о том, на чем экономит застройщик в процессе строительства, но в кризис этот момент приобретает особое значение. В условиях падения платежеспособного спроса и высокой конкуренции среди девелоперов (именно так ситуация выглядит сейчас на московском и подмосковном рынках жилья) акции и скидки делают почти все, и отличить действительно выгодное предложение от опасного становится непросто.

Если говорить о сегодняшнем рынке жилой недвижимости в Московском регионе, то эксперты советуют сразу отметить предложения, которые оценены застройщиком более чем на 20% ниже, чем аналогичные. Есть и более жесткие рекомендации. Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills, считает, что скидка на объекте не должна превышать 15%. «Если дисконт больше, то застройщик, скорее всего, намерен сэкономить на качестве строительства», — считает эксперт.

Размышляя о том, насколько оправдана величина дисконта, важно понимать опять-таки, о какой стадии готовности идет речь. «Скидки, превышающие 10% на ранней стадии строительства, являются жестоким отчаянием», — говорит Дмитрий Земсков, генеральный директор Strategy & Development. — Они свидетельствуют о нехватке денег в проекте и его переоцененности. В лучшем



СЕРГЕЙ ТЮНИН

случае это заканчивается увеличением сроков окончания работ». В то же время, по его мнению, в случае с квартирами, реализуемыми по договору купли-продажи после сдачи в эксплуатацию, инвесторов должны интересовать скидки не менее 15% и выше. Юридические риски в законченных проектах минимальны, финансовые тоже невелики, замечает эксперт.

Правда, стоит отметить, что мониторинг необходимо проводить среди тех проектов, которые вышли на рынок примерно в одно время, поскольку в последние месяцы нижняя ценовая планка в новых домах отодвинулась вниз. «Сейчас новые объекты выходят с дисконтом к рынку в размере 10–15%», — сообщает Мария Литинская, управляющий партнер «Метриум групп».

Классический инструмент подготовки к серьезному инвестированию — мониторинг состояния застройщика. Поскольку публичных компаний в этом секторе рынка единицы, а значит, достоверную информацию о финансовом положении получить будет нелегко, то на повестку дня первым делом выходит вопрос, сколько всего у компании объектов и в какой они стадии готовности. Если бы те, кто вкладывался в свое время в объекты, которые в кризис 2008 года затевала Mirax Group Сергея Полонского, отнеслись внимательно к общему количеству и масштабу его проектов, то без труда могли бы понять: риски очень велики и несопоставимы с возможной доходностью.

Затем стоит получить информацию о темпе продаж на всех объектах застройщика. Если в рассматриваемом объекте построены первые этажи, а еще пять-семь площадок только ждут серьезных вливаний, то вложения могут обернуться не прибылью, а потерями. И наоборот, если двести площадок уже завершены, в них идут финальные продажи, то даже притом, что объект, в который предлагается вложить средства, находит-

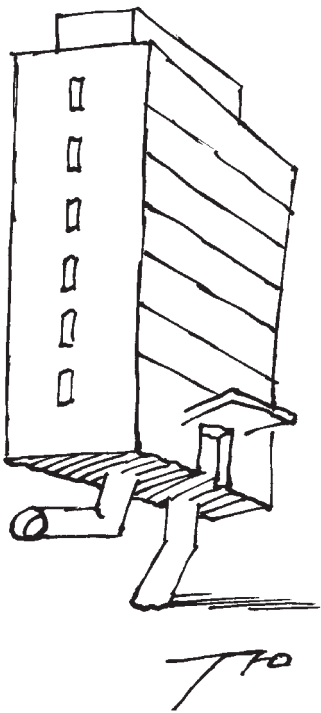
ся на начальной стадии строительства, риски недостроя не так высоки.

### Такое метро нам не нужно

Правило, действующее во все времена: удачный объект для инвестиций прежде всего должен быть расположен, как любят говорить риэлторы, в правильной локации. С одной стороны, это влияет на его последующую ликвидность, поскольку объект с хорошей транспортной доступностью, соседствующий с разнообразной инфраструктурой, всегда находится в выигрышном положении и востребован на рынке. С другой стороны, благодаря высокому интересу как будущих жильцов, так и инвесторов к вышеперечисленным характеристикам такой дом, скорее всего, не будет иметь проблем с финансированием, его вовремя достроят и быстро распродадут.

Важно помнить, что в мегаполисах и просто крупных городах транспортная доступность всегда выходит на первый план, расстояние не имеет решающего значения, равно как и инфраструктура, которая в любом случае через непродолжительное время подтянется к своим потребителям и транспортному узлу. Именно поэтому стоит внимательно изучать не только текущее положение района, но и перспективы его развития. Если на ближайшие годы планируются открытие метро, прокладка линии скоростного трамвая или уже ведется реконструкция автомагистрали, то такая локация должна в первую очередь заинтересовать инвестора. Здесь деньги не только сохранятся, но и преумножатся.

Правда, стоит помнить о том, что реализация транспортных замыслов городских властей не всегда ведет к однозначно положительному результату для горожан. Продление некоторых линий метрополитена в Москве означает последующую давку в вагонах и очереди на вход на тех станциях, которые еще недавно были ко-



ТЮ

нечными. Кроме того, важно, есть ли планируются в новом районе (если речь идет именно о нем) рабочие места, достаточно ли здесь бизнес-центров, есть ли технопарк и насколько они заполнены арендаторами. Ведь если каждое буднее утро больше половины населения отправляется на работу строго в центр столицы, то доступность превращается в дискомфорт, а жить в дискомфортном районе мало кому захочется. Так что эта проблема напрямую влияет на будущую ликвидность сегодняшнего приобретения.

### Кому потом продать

Еще одно предостережение инвесторам от соблазнительно дешевых предложений, но теперь уже по целому сегменту делает Александр Галицын, руководитель проектного отдела департамента жилой недвижимости S.A. Ricci. Нет большого смысла сейчас вкладываться в объекты эконо-класса, говорит он, в первую очередь потому, что около 70% квартир в нем приобретается в ипотеку.

С одной стороны, это и неплохо, ведь банки всегда будут рады зарабатывать на массовом потребителе, но с другой, сейчас платежеспособный спрос основной массы населения снижается, число ипотечных кредитов поэтому закономерно падает — и когда все это восстановится, неизвестно. А поскольку недавно было объявлено о том, что госпрограмма субсидирования ипотеки может быть прекращена в ближайшее время, то ставки рискуют вырасти до грабительских, и тогда исчезнет даже тот небольшой поток заемщиков, который решается на открытие кредита сейчас.

Наконец, вторичный рынок сейчас насыщен предложениями до предела и испытывает большие трудности с покупателями — в массовом сегменте это наиболее заметно. Следовательно, перепродажа квартир, купленных в нынешнем деловом се-

зоне в самом низком ценовом сегменте, может быть отложена на неопределенный срок.

### Единственный в своем роде

Еще один важный момент для успешного «длинного» инвестирования — уникальность объекта, отсутствие аналогов в рассматриваемой локации. Единственная новая стройка в районе за последние пять лет вместе с отсутствием больших площадок для строительства, видовые характеристики квартир на последних этажах, с которых можно запросто обозревать парк в соседнем округе, архитектурные и планировочные новации — все это стоит недорого, но в последующем обернется плавным и неуклонным ростом рыночной цены такого жилья. Коротких инвестиций на этом не сделаешь, зато можно рассчитывать на неплохой, а главное, стабильный доход от аренды.

Кстати, об аренде. Тем, кто рассчитывает сдавать свое приобретение, следует присмотреться к квартирам с отделкой, которых на рынок выходит больше. Застройщику, который и материалы, и услуги закупает крупным оптом, чистовая отделка обходится в разы дешевле, чем тому, кто самостоятельно ремонтирует одну или даже пять квартир. Поэтому предложения с отделкой в подарок или по низкой цене — скажем, 5–8 тыс. за квадратный метр (если только речь не идет о верхних ценовых сегментах, где расценки на порядок выше), должны привлечь внимание будущего арендодателя.

Все это время речь шла об инвестициях на первичном рынке, однако часть экспертов — в первую очередь тех, кто работает в премиальном сегменте, — советует присмотреться и к вторичному, на котором, как уже упоминалось, бал сегодня правит покупатель. «Девелоперы даже в нынешних условиях менее склонны гибко подходить к процессу предоставления скидки, чем продавцы вторичных квартир», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group. Все дело в том, что владелец вторичного жилья зачастую нуждается в деньгах срочно, так что если нужно, то он готов продать его даже условно дешевле себестоимости. А поскольку среди премиальных квартир немало таких, которые предлагаются с качественным ремонтом, техникой и мебелировкой, то налицо готовый продукт по инвестиционно привлекательной цене, который сразу же начнет приносить арендный доход.

Инвестировать на сегодняшнем рынке можно и даже нужно, если перед вами удачный объект по привлекательной цене. Особенно если речь идет о вложении средств в национальной валюте — прогнозы аналитиков относительно ее устойчивости нынешней осенью не отличаются оптимизмом.

**Марта Савенко**

## Помогут ли субсидии вторичному рынку

— ипотека —

**Программу господдержки ипотечного кредитования могут распространить на вторичный рынок. Таким образом планируется сформировать платежеспособный спрос на недвижимость, которую могли бы продать потенциальные покупатели новостроек. Участники рынка не ждут, что распространение программы на вторичку раскачет стагнирующий с начала года рынок.**

### Осенний счет

По итогам сентября Минфин примет решение о возможном распространении программы субсидирования ипотечных кредитов на покупку квартиры в новостройках на недвижимость на вторичном рынке. Как сообщил заместитель министра финансов РФ Алексей Моисеев, после невысоких выдач в июле — августе сентябрь даст объективное представление о востребованности программы.

Программа льготной ипотеки на новостройки предполагает предоставление банкам и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию субсидий на возмещение недополученных доходов по кредитам, выданным под ставку не выше 12% годовых. Банк получает субсидию на возмещение недополученных доходов до уровня ключевой ставки ЦБ, увеличенной на 3,5 процентного пункта. Сейчас ключевая ставка составляет 11%, если ставка достигнет 9,5% и ниже, предоставление субсидий прекращается. При этом для заемщика ставка остается неизменной на все время жизни кредита. Субсидии предоставляются банкам по кредитам, выданным с 1 марта 2015 года по 1 марта 2016 года, сроком до 30 лет, на сумму не более 8 млн руб. для Москвы и Санкт-Петербурга и 3 млн руб. для регионов. При этом заемщик должен внести первоначальный взнос в размере не менее 20% от стоимости приобретаемого недвижимого страхования.

На 1 сентября, по данным Минфина, по программе было выдано более 77,9 тыс. кредитов на общую сумму 136,5 млрд руб. При

этом на 1 августа, по данным ЦБ (данные на 1 сентября на момент сдачи номера еще не были опубликованы), в стране было выдано 338,5 тыс. ипотечных кредитов на сумму 555,3 млрд руб. В июле максимально возможный объем выдачи кредитов по программе был увеличен с 400 млрд до 700 млрд руб.

### Альтернативные сделки

Распространение программы субсидирования на вторичный рынок рассматривается в качестве одного из вариантов стимулирования увеличения выданных кредитов по программе. По словам Алексея Моисеева, обсуждается вариант связать покупки на первичном и вторичном рынках. В самых общих чертах предлагается предоставлять льготные кредиты на покупку недвижимости в рамках альтернативных сделок, итог которых покупка в новостройке по льготной программе.

Банкиры подтверждают, что темпы выдачи кредитов по льготной программе на новостройки не соответствуют запланированным. «Расширение программы господдержки рассчитано на стимулирование спроса на первичном рынке», — отмечает директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Андрей Осипов. — По итогам первого полугодия выяснилось, что спрос на кредиты в рамках этой программы не такой большой, как ожидался. Он соответствует первоначальным ожиданиям — тем 400 млрд руб., которые изначально закладывались в программу, но с учетом снижения ключевой ставки объемы этой программы уже озвучиваются в районе 700 млрд руб., и, очевидно, что эта сумма недостижима при текущих параметрах программы субсидирования».

Одной из причин проседания госпрограммы субсидирования новостроек эксперты называют как раз отсутствие у многих желающих приобрести квартиру в строящемся жилье средств на внесение первоначального взноса. Учитывая, что максимальная сумма кредита для Москвы и Санкт-Петербурга составляет 8 млн руб., то, чтобы рассчитывать на эту сумму, заемщику нужно не менее 2 млн руб. собственных средств. При этом продать, например, уже имеющееся жилье

потенциальный заемщик не может в связи с высокими ставками и низким спросом.

«Сейчас средняя ставка по ипотеке на приобретение жилья на вторичном рынке 14,25%. В январе — феврале ставка была на уровне 19%», — сказала начальник управления развития залоговых продуктов банка «Открытие» Анна Юдина. Схожий уровень ставок на вторичном рынке недвижимости фиксируют и в Райффайзенбанке. «Сейчас средний рыночный уровень ставок по ипотеке на покупку вторичного жилья составляет порядка 14,5%. В январе, например, эта цифра была порядка 19%», — отметил начальник управления массового рынка и кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов.

«Получается, что покупателям, которые собираются продать имеющуюся недвижимость, чтобы вложить вырученные от ее продажи деньги в первоначальный взнос на покупку новостройки, сделать это нелегко из-за ослабленного спроса», — поясняет Анна Юдина. С банкирами согласны и участники рынка недвижимости. «С началом делового сезона постепенно восстанавливается спрос, однако объем предложения существенно превышает спрос, поэтому сейчас у покупателя пока еще остается возможность для того, чтобы совершить выгодное приобретение», — констатирует руководитель департамента городской недвижимости компании «НДВ-Недвижимость» Светлана Бирнина.

### Первичный перекос

Купить в ипотеку квартиру на вторичном рынке в нынешнем году было намного труднее из-за выросших ставок и ужесточения требований к заемщикам. «В Абсолют-банке доля кредитов на покупку квартир на вторичном рынке составляет 50% от общего объема выдаваемых с января по сентябрь ипотечных кредитов», — отмечает зампред правления Абсолют-банка Алексей Елагин. — В прошлом году доля таких кредитов составляла 85%. Аналогичную динамику отмечают и в банке «Открытие». «В сентябре 2015 года доля кредитов на вторичном рынке состав-

ляет 30%», — сказала Анна Юдина. — В сентябре 2014 года ситуация была абсолютно противоположная: доля кредитов на вторичном рынке составляла 70%».

«Один из вариантов расширения программы — субсидирование ипотечных ставок по альтернативным сделкам: по сделкам продажи жилья на вторичном рынке, которые непосредственно связаны с покупкой жилья в новостройках», — продолжает Андрей Осипов. — Условно говоря, когда у человека нет денег на первоначальный взнос, он продает свою квартиру на вторичном рынке и использует вырученные деньги для того, чтобы вложиться в новостройку с помощью ипотечного кредита. Только по таким сделкам и будет действовать субсидируемая процентная ставка. Поэтому, безусловно, основная цель — дополнительная поддержка рынка новостроек. При этом я не думаю, что такие сделки составят сколько-нибудь существенную долю вторичного рынка недвижимости».

На альтернативные сделки при покупке квартиры в новостройке приходится сейчас порядка 25–30% от общего объема покупок с привлечением кредита по субсидируемой программе. «В настоящее время доля сделок, проводимых по указанной схеме, составляет около 25% от всего объема сделок в рамках государственной программы субсидирования ипотечной ставки», — отметил Алексей Елагин. Хотя доля взаимозачета является значительной, составляя около 30%, основная доля рынка не охвачена льготной ипотекой. То есть рынок новостроек снова получает поддержку и клиенты, продающие свои квартиры в обмен на первичное жилье, быстрее найдут покупателя на свои квадратные метры. Верно и то, что люди, планирующие оформить кредит, будут искать квартиры, реализуемые в рамках взаимозачета, чтобы получить выгодные ставки по ипотеке. Таким образом, данный сегмент будет еще более активным.

### Процедурный вопрос

Банкиры считают, что сумма кредита по субсидируемой программе на покупку жилья на вторичном рынке недвижимости может быть такой же или все же выше, чем для но-

востроек. «Мы считаем, что программа государственной поддержки ипотеки на вторичном рынке может ограничить суммы кредита теми же значениями, что сейчас действуют на первичном рынке», — отмечает Андрей Морозов. С ним согласна и Анна Юдина. «Максимальная сумма кредита по такой программе должна быть как минимум на 30–40% выше, чем по государственной программе ипотечного кредитования новостроек», — уверен Алексей Елагин.

По словам Алексея Моисеева, пока нет конкретного проекта, процедуру получения кредита на покупку квартиры на вторичном рынке по льготной программе можно представить лишь примерно. «Схема получается сложная, возможно, будет предложена следующая последовательность действий», — предлагает Анна Юдина. — Клиент выбирает квартиру в новостройке, если сделка будет кредитная, покупатель обращается в банк за одобрением кредита и выбранного объекта. После получения от банка подтверждения об одобрении кредита покупатель выставляет на продажу имеющуюся недвижимость с ориентацией на то, что под нее можно воспользоваться льготной ставкой по ипотеке. Одновременно покупатель имеющей недвижимости получает одобрение на льготную ипотеку в банке. Организовывается альтернативная сделка, условием выдачи кредита по льготной ставке на «вторичку» становится приобретение продавцом недвижимости в новостройке».

Банкиры считают, что распространение программы господдержки на вторичный рынок позволит снизить текущий уровень ставок. «В случае запуска обсуждаемой программы средняя ставка по кредитам на покупку жилья на вторичном рынке до конца года может снизиться до уровня 11,5–12,5%», — предполагает Алексей Елагин. «Очевидно, что с введением госпрограммы ипотечные ставки на вторичном рынке жилья понизятся», — уверен Андрей Морозов. — Можно допустить, что их значения будут идентичны значениям ставок на первичном рынке».

**Елена Пашутинская**

# Лучше жить там, где ~~советует Игорь~~ всё понятно и без Игоря **arena-park.ru**

## Жилой квартал на «Динамо».

Масштаб проекта говорит сам за себя. Обновлённый стадион «Динамо», одноимённая Академия спорта, исторический городской парк, гостиничный комплекс ведущей мировой сети «Хаятт» говорят о высоком статусе «ВТБ Арена парк». «Лучший девелоперский проект России» – такой оценки удостоился «ВТБ Арена парк» на одном из самых престижных международных конкурсов MIPIM Awards, в жюри которого входят зарубежные инвесторы и мировые эксперты рынка недвижимости.

+7 (499) 755 42 42

Реклама ЗАО «УК «Динамо»  
Проектная декларация на [www.vtb-arena.com](http://www.vtb-arena.com)



ВТБ Арена парк



# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

# Цены вверх тормашками



— технологии —

**с13** Первый этаж выполняет из крупноформатного керамического блока, второй — из клееного профилированного бруса сечением 160х140 мм. Этажи соединяет однопролетная лестница, кровля из металлочерепицы, оконные профили из ПВХ, по всему дому разведены инженерные коммуникации. По словам Александра Дубовенко, управляющего партнера Good Wood, точно такой же дом в уже построенном виде будет дороже не более чем на 10–20%, то есть обойдется в 3,9–4,3 млн руб. А разница в ценах объясняется временем, которое сэкономит покупатель.

Но вот что удивительно, временным фактором можно объяснить и диаметрально противоположное суждение: уже готовые дома вовсе не обязаны быть дороже еще не построенных. Подобное можно наблюдать,

например, в поселке «Грибное», что возводится в 65 км от МКАД по Калужскому шоссе и где в продаже имеются и участки без подряда, и уже построенные дома. В нем 135-метровые двухэтажные коттеджи из клееного бруса толщиной 230 мм на ленточном фундаменте, с черепичной кровлей, у которых уже выполнена внутренняя отделка, установлены металлические входные двери, окна из ПВХ, сантехника, а также подключены коммуникации, продаются за 5 млн руб. В эту цену включена стоимость участка, которая составляет 1,4 млн руб. То есть чистые затраты на коттедж — 3,6 млн руб.

При этом, как утверждает администратор поселка «Грибное» Юрий Ростовцев, представляющий компанию-застройщика «Технологии развития территорий», если заказать возведение точно такого же дома на участке без подряда, он обойдется в ту же сумму, а если и дешевле, то совсем ненамного — менее чем на

3% (около 100 тыс. руб.). Отсутствие ценовой разницы между готовым и еще не построенным, по словам господина Ростовцева, связано с тем, что дома возводились пару лет назад. За это время строительные материалы подорожали, поэтому маржа застройщика в цене готового дома все-таки есть. Другое дело, что она неочевидна для покупателя, потому что его личные затраты окажутся одинаковыми как при заказе подряда, так и при покупке точно такого же, но уже готового жилья.

## Спрятать в землю

О фактическом отсутствии ценовой разницы между готовым и еще не построенным рассказывают и в компаниях, работающих в сегменте более дорогостоящих домов из клееного бруса. Например, в компании «НЛК Домостроение», дома которой представлены во множестве коттеджных поселков Подмосковья, в частности в Vitro Country и Vitro Country 2, рас-

Газобетонный дом в поселке «Ла-Манш» стоит в среднем 5,7 млн руб. — как готовый, так и тот, который еще предстоит построить

положенных в 45 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе вблизи Звенигорода. В них продаются участки с подрядом на строительство дома. Один из самых популярных у покупателей — двухэтажный площадью 228 кв. м, выполненный из профилированного клееного бруса толщиной 200 мм, где на первом этаже располагаются кабинет, гостевая спальня и объединенные в общее пространство кухня, столовая и гостиная, а на втором — три спальни с отдельными санузлами. Обойдется он в 11–12 млн руб. (без учета затрат на покупку участка).

По словам директора по развитию московского представительства компании «НЛК Домостроение» Константина Блинова, если точно такой же дом возводить на участке без подряда, потрачено будет столько же (или даже больше, если строительство затянется). Столько же будет стоить сам коттедж и в том случае, когда девелопер поселка предлагает уже готовые дома. Эта ситуация объясняется тем, что затраты на строительные материалы и подрядные работы в любом случае будут одинаковые, а девелопер поселка имеет иную возможность регулировать стоимость готового домовладения, в которое включаются и дом, и участок: он повышает цену на землю.

Как рассказывает Константин Блинов, сейчас на рынке высококачественных домов из клееного бруса сложилась уникальная ситуация: из-за значительного роста курса валют появился как никогда большой разрыв между стоимостью комплекта материалов для возведения домов иностранного производства (например, финских, эталонных для подобного вида домостроения) и аналогичными по качеству и характеристикам коттеджами российского производства. «Древесина не имеет биржевых котировок, поэтому валютные колебания в ее цене отражаются не сразу», — поясняет он. Пока она в полной мере отразилась лишь в тех, что производятся за границей. Другое дело, что российские производители прекрасно знают, как сильно в рублевом выражении подорожала зарубежная продукция. Поэтому в ближайшее время ценовую разницу постараются сгладить, а если внутренний рынок окажется не готов к новым ценам, переориентируются на внешний сбыт. И в том, и в другом случае для российского покупателя затраты на возведение дома из клееного бруса станут значительно выше нынешних, в связи с чем Константин Блинов рекомендует не откладывать покупку в долгий ящик.

## Вернуть миллион

Что касается других типов домостроения, то для них наличие или отсутствие ценовой разницы между готовыми и еще не построенными домами в большей степени зависит не от колебаний рубля и аппетита подрядчика, а от позиции девелопера, который ведет коттеджный поселок в целом, или частного продавца, если он изначально возводит дом для дальнейшей продажи. В компании «Нанокаркас», которая специализируется на каркасных домах и в качестве подрядчика работает в трех десятках подмосковных коттеджных поселков, нынешнюю рыночную ситуацию объясняют, приводя в пример один из соб-



ПЕТР АССОН

ственных объектов. Это дом площадью 142,8 кв. м, который по схеме «участок с подрядом» возводится в организованном коттеджном поселке, расположенном в 63 км от МКАД по Новорижскому шоссе. Чистая стоимость такого дома без отделки, не включающая в себя стоимость участка, составляет 2,484 млн руб. Полный комплект (участок плюс подряд на строительство точно такого же дома в том же состоянии) обходится покупателю в 5,283 млн руб. При этом участок сам по себе стоит 1,7 млн руб. То есть конечная стоимость для покупателя в данном случае оказывается почти на 1,1 млн руб. выше простой суммы стоимости дома и участка по отдельности. «Лишний» миллион возникает за счет того, что застройщик берет на себя ответственность по срокам экспозиции домов в поселке и занимается рекламой объектов, — поясняет генеральный директор компании «Нанокаркас» Всеволод Баев. — Но для конечного покупателя, безусловно, выгоднее будет приобрести участок и заказать строительство дома, а миллион, если он остается, потратить на качественную внутреннюю отделку».

## Доход, да не тот

С сегментом домов из газобетона можно ознакомиться на примере коттеджного поселка «Ла-Манш» (проект компании «Сапсан», расположенный в 54 км от МКАД по Новорижскому шоссе). Здесь предлагаются как готовые дома, так и участки с подрядом (поселок сотрудничает с единственным подрядчиком) и без подряда, на которых можно вести строительство самостоятельно. Наибольшей популярностью у покупателей здесь пользуются коттедж «Паскаль» — двухэтажный дом площадью 163 кв. м, возводимый из газобетона. В нем на первом этаже располагаются холл и гостиная, плавно перетекающая в кухню, а также кабинет, два санузла и топчанная, а на втором — три спальни и ванная комната. Без учета стоимости участка обойдется такой дом в 5,7 млн руб. Причем, по словам директора по продажам ГК «Сапсан» Ивана Потапова, цена фактически не зависит от схемы, по которой он приобретается, и разница в затратах на готовый дом и строительство точно такого же с подрядом если и будет, то совсем незначительная.

О том, удастся ли сэкономить на возведении кирпичного дома, рассказывают в компании Vesco Construction — структурном подразделении Vesco group, занимающемся строительством домов «под ключ»: от проекта до его воплощения. В качестве примера они приводят собственный проект «Тиффани» — двухэтажный дом площадью 219 кв. м, возводимый из пустотелого кирпича, в котором в качестве элементов фасадной отделки используется фигурная глянцевая мозаика. Строительство такого дома (без учета внутренней отделки) обойдется покупателю в 8 млн руб. В готовом виде такие дома можно встретить в коттеджных поселках бизнес-класса, находящихся на расстоянии 20–30 км от МКАД по Новорижскому шоссе. Те из них, что расположены на участках в 10 соток и подключены ко всем коммуникациям, сейчас продаются за 15–17 млн руб. (еще год назад за них просили 18–20 млн руб., но из-за отсутствия спроса цены снизились). Сейчас в этой же локации участок размером в те же 10 соток с учетом затрат на коммуникации тянет на 5–7 млн руб. То есть ценовая разница между уже готовым домом и строительством аналогичного все-таки имеется и составляет средним 2–3 млн руб. «Но если учитывать стоимость денег во времени (а строительство дома занимает около года плюс еще один год, в течение которого объект уже находится в экспозиции), то в лучшем случае девелопер выйдет в ноль, а скорее всего, продаст с убытком для себя», — говорит генеральный директор Vesco Construction Вадим Ивкин.

## Затраты на завтра

Таким образом, практически во всех сегментах загородного рынка — от самого недорогого до уверенного бизнес-класса — сложилась одна и та же ситуация: готовый коттедж любо-

Комбинированный дом в поселке «Фламандия» стоит менее 4 млн руб.

го конструктивного типа оказывается не дороже того, который еще только предстоит возвести. А если разница и присутствует, то связана она не со стоимостью дома как такового, а с затратами на участок и коммуникации. В связи с этим возникает резонный вопрос: имеет ли смысл заказывать подряд на строительство, если за те же деньги можно приобрести готовое жилье и не тратить время на ожидание? Во многих случаях смысл все же есть и, как ни парадоксально, именно по финансовым причинам.

Во-первых, затраты на дом — это плата не только за строительство, но и за устранение недоделок, которые могут обнаружиться лишь во время эксплуатации. А недоделки бывают самыми разными: есть и общие для всех типов домов, и такие, что наиболее опасны лишь для некоторых конструкций. Скажем, в деревянных домах недопустимо делать скрытую электропроводку. В них же, по словам Артема Чернова из поселка «Вотчина Country Club», нельзя сразу начинать финишную отделку и установку окон и дверей: нужно дожидаться, пока дом даст усадку. Что же касается общих ошибок, по словам Ивана Потапова из компании «Сапсан», существует распространенное заблуждение, что фундамент любого дома сперва нужно дать отстояться. На самом деле оставлять его без нагрузки, то есть без возведенного на нем дома, нежелательно, особенно в период, когда происходят циклы замораживания и размораживания грунтовых вод, иначе коттедж сразу получится перекошенным. Если же в работах по фундаменту допущены иные ошибки, то, по словам Всеволода Баева из компании «Нанокаркас», стены могут поехать не сразу, а через несколько лет. Как утверждает Вадим Ивкин из Vesco Construction, бюджет устранения таких строительных ошибок непредсказуем и может оказаться сопоставим со стоимостью нового дома.

В процессе строительства все эти моменты отследить несложно, если привлечь в качестве внешнего контролера специалиста по технадзору. По словам Александра Дубовенко из компании Good Wood, средние цены на подобные услуги по Подмосковью — 5–10 тыс. руб. за каждый выезд на объект, и можно обойтись визитами на приемку четырех-шести ключевых этапов стройки. Кроме того, подрядчики дают гарантию на произведенные работы, причем разбор на сегодняшний день рынок колоссальный — от 2 до 15 лет, в течение которых все проблемы они устраняют за свой счет. А вот в доме, покупаемом уже готовым, дефекты, особенно скрытые, заметить почти невозможно. И не вполне понятно, за чей счет они будут ликвидироваться и кому предъявить претензии. «Был в нашей практике случай, когда недобросовестный подрядчик, который делал разводку отопления внутри дома, установил тонкие пластиковые трубы, предназначенные для холодной воды и непригодные для высокой температуры», — рассказывает Юрий Ростовцев из поселка «Грибное». — Трубы порвало, когда дом уже был куплен и жильцы включили котел. К тому времени двухлетний гарантийный срок, данный подрядчиком, уже истек, поэтому пришлось решать вопрос своими силами и своим кошелем».

О второй причине, по которой строить дом выгоднее, чем покупать готовый, напоминает Александр Дубовенко. По его словам, при строительстве дома можно сэкономить на стоимости привлеченных денег: кредиты брать поэтапно — отдельно под каждый цикл возведения дома. Проценты по таким кредитам окажутся меньше, чем в случае с кредитом суммарно такого же размера, но взятым единовременно на покупку готового дома. Таким образом, даже несмотря на вроде бы благоприятную для покупки готового дома рыночную ситуацию, сразу отказываться от самостоятельного строительства все же не стоит. И решение стоит принимать, внимательно просчитав не только сегодняшние, но и возможные будущие расходы.

**Наталья Павлова-Каткова**



Реклама

**PARK AVENUE**  
ТАУНХАУСЫ ДЛЯ ЛЮБИМЫХ

Park Avenue — поселок премиум-класса с особой атмосферой: здесь комфортно жителям всех возрастов. Просторные, светлые таунхаусы свободной планировки позволяют воплотить любые интерьерные решения, а улицы и парки напоминают уютные европейские кварталы. В этом легко убедиться, посетив поселок: таунхаусы полностью построены, на придомовых участках выполнено озеленение.

Для начала активной жизни в Park Avenue остались последние штрихи: благоустройство парка, возведение ресторана и спортивного комплекса. Будущие жители уже сейчас могут воспользоваться инфраструктурой соседних поселков Villagio Estate, а также привилегиями закрытого клуба.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ | WWW.PARK-AVENUE.SU

ТЕЛ. (495) 974 0010

# ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## Стоящие на берегу

После принятия городскими властями программы развития прибрежных территорий московские девелоперы стали более активно застраивать набережные элитной недвижимостью. Жилые комплексы, расположенные у Москвы-реки, стоят дороже аналогичных объектов в среднем на 20%, но ввиду уникальных видовых характеристик пользуются устойчивым спросом даже в кризисное время. В среднесрочной перспективе количество подобных объектов должно увеличиться.

— сектор рынка —

### Все по программе

Столичные девелоперы ведут активное освоение набережных Москвы-реки. В настоящее время у воды строится больше десятка элитных жилых комплексов, включая такие проекты, как «Котельнический», Art-House, «Кленовый DOM», «Негоциант», Balchug Residence, Balchug Viewpoint, «Царев град», Savvin River Residence и др. В рамках ММДЦ «Москва-Сити» квартиры и апартаменты с видом на Москву-реку предлагаются в небоскребах «Город столиц», «Око», «Башня „Федерация“», «IQ Квартал» и «Меркурий Сити Тауэр». А на вторичном рынке элитного жилья подобное предложение встречается, например, в ЖК «Баркли Плаза», «Аквармарин», «Четыре солнца», River House и пр.

По словам экспертов, городская программа развития прибрежных территорий дала мощный толчок развитию девелопмента этих участков. В XVIII–XIX веках предприятия традиционно строились вдоль речных транспортных артерий для удобства доставки грузов. «Сегодня в связи с программой правительства Москвы по выводу промышленных зон за пределы города застройщики начали строить на этих площадках элитное жилье. Раньше элитные дома на набережных строились в гораздо меньшем объеме. В основном они возводились на свободных участках либо на местах старых построек», — говорит Ольга Богородицкая, директор по работе с ключевыми клиентами департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank.

Помимо этого долгое время права на земли, примыкающие к водному бассейну Москвы-реки, не были разграничены между городскими и федеральными властями, что тормозило возможность освоения таких территорий, поскольку согласование работ оказывалось крайне сложным и длительным. «Неурегулированность прав приводила к тому, что часть объектов, которые должны были возводиться на месте бывших промышленных зданий, не могли быть согласованы, поскольку находились на земле, где не были четко определены границы водоохранных зон», — вспоминает Сергей Свиридов, старший партнер, вице-президент по развитию компании Smilnex.

Сейчас ситуация в корне иная, а количество проектов дорогого жилья у воды заметно увеличилось. «Современные красивые фасадные жилые дома — одна из важнейших составляющих программы качественной среды вдоль Москвы-реки. И, кроме того, застройщики понимают, что проекты, расположенные у реки, изначально имеют конкурентные преимущества по местоположению. Соответственно, даже в кризис такое жилье будет продано с большей вероятностью, чем квартиры в других районах с менее живописными видами и менее однозначным окружением», — уверен Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavvins.

### Водные особенности

Архитектура, инфраструктура и дизайн элитных жилых комплексов, строящихся рядом с водой, имеют свои уникальные особенности. Близость воды архитектуры и проектировщики стараются задействовать в полном объеме. Так, «Алые паруса» располагают собственной двухуровневой набережной с полукилометровой прогулочной зоной и яхт-клубом с причалом на 50 яхт.

«Сам жилой комплекс обладает авторским дизайном и отделкой внутренних общественных интерьеров, а также условиями для активного досуга и семейных развлечений. Спорт



Из апартаментов «Москва-Сити» виден весь город, но близость реки — главное достоинство местоположения

клуб с бассейном и аквапарком, футбольное поле, боулинг, тренажерные залы, крытые теннисные корты, детский сад, ресторан и прочее — все это выгодно отличает комплекс от конкурирующих объектов», — рассказывает Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group.

ЖК «Утесов» на Карамышевской набережной помимо своеобразной архитектурной концепции в нью-йоркском стиле, спортивно-оздоровительной, развлекательной и бытовой инфраструктуры предлагает жителям просторную зону отдыха на крыше девятиэтажного корпуса с кафе и игровой площадкой летом и катком зимой. Клубный особняк «Кленовый DOM» на Пречистенской набережной может похвастаться собственным зимним садом. А в жилом комплексе бизнес-класса ЗИЛАРТ будут работать музейный центр «Эрмитаж-Москва», театры, концертные залы, всевозможные арт-галереи, а также образовательные учреждения.

Директор департамента элитной недвижимости Capital Group Ирина Рогачева отмечает, что любая территория, граничащая с большой водой, интересна для покупателей, поэтому такие участки всегда будут востребованы. «Соседство с Москвой-рекой дает такие преимущества, как видовые характеристики, возможность пользоваться прибрежной зоной, а также расположенными на ней ресторанами или рекреацией», — добавляет она. Конечно, видовые квартиры встречаются не только в домах на набережных. Но, как правило, в квартирах с видом на реку пространство планируется таким образом, чтобы панорамный вид на набережную открывался сразу из нескольких комнат: гостиной, столовой, кухни, кабинета. При этом спальня должна выходить окнами во внутренний двор.

Девелоперы стараются сделать так, чтобы максимальное число квартир и/или апартаментов имело вид на набережную. В плане проектирования такие комплексы схожи с курортной недвижимостью, где вид на море стоит первым в списке требований покупателей. «Мы приложили много усилий, чтобы 70% квартир в ЖК „Утесов“ имели вид на реку. Нужно представить, как будет расположено здание, и фактически смоделировать вид из каждого окна. Это требование наравне с инсоляцией создает сложную и многоплановую форму здания. Зато теперь в объекте есть угловые квартиры, из которых открываются панорамные виды на воду сразу из нескольких окон», — подчеркивает Петр Кирилловский, директор по стратегическим коммуникациям ГК ПРАС.

### И по фэншуй хорошо, и для глаз приятно

Но самой важной видовой характеристикой, влияющей на стоимость элитной недвижимости, является вид на знаковые объекты, такие как Кремль, сталинские высотки, храм Христа Спасителя и т. д. Такого рода квартиры стоят на 20–30% дороже аналогичных предложений, но выходящих окнами в другие стороны.

«Сложилось несколько типов так называемых видовых квартир: с перспективой на город и неограниченный горизонт, с видом на исторические или знаковые объекты, пейзажи, парки, реки. Такое разделение характерно и для Европы, и для России. Среди них трудно выделить один наиболее популярный тип, так как требования к видовым характеристикам квартир очень индивидуальны», — считает Игорь Быченко, директор департамента продаж недвижимости компании «Галс-Девелопмент».

В случае с квартирами и апартаментами, выходящими окнами на набережную, ситуация аналогичная. По словам Ольги Богородицкой, жилплощадь с видом на Москву-реку может стоить на 15–40% дороже, чем квартира в том же комплексе, не обладающая такими видовыми характеристиками. «Расположение на берегу Москвы-реки или в непосредственной близости от нее — это, безусловно, конкурентное преимущество, которое позволяет девелоперу устанавливать цены на жилье выше среднерыночных. Элитная квартира в комплексе у воды в принципе стоит на 10–20% дороже, чем в аналогичном проекте, но с другим местоположением. Кроме того, ценник на такое жилье повышается еще на 5–15% за счет улучшенных видовых характеристик», — дополняет Илья Менжунов, директор департамента элитной недвижимости компании «Метриум групп».

«Экономическая ситуация здесь не играет такой большой роли, как в целом на рынке недвижимости. Место на берегах Москвы-реки весьма ограничено, в связи с чем спрос на подобное предложение выше среднего по рынку. Особенно если это действительно грамотные проекты, где есть возможность организовать террасу или большой балкон», — рассуждает Алексей Могила, глава представительства Rossmils в России. Поэтому эксклюзивная недвижимость, особенно клубного формата, а тем более у воды, всегда находит покупателей.

### Доставка воды на дом

По заверениям экспертов, собственники жилья на набережной уже имеют опыт владения высококлассной недвижимостью. «Чаще всего квартира в доме у реки является не первой покупкой. Кроме традиционных приоритетов — престижного района и качества жилья — состоятельный человек хочет иметь дополнительные бонусы: виды на знаковые столичные объекты, речной и парковый пейзаж. У таких покупателей нет необходимости уложиться в ограниченный бюджет, у них есть желание приобрести жилье по душе», — делится опытом Екатерина Румянцева.

У многих покупателей есть свои плаvasредства, и им надо где-то парковать свои яхты. К тому же если цены адекватные и репутация застройщика хорошая, то продажи таких объектов более устойчивы. «Недвижимость — это эмоциональная покупка, поэтому живописный природный объект является существенным фактором при выборе. Некоторые, побы-

вав на 30-м этаже с видом на воду, уже не рассматривают жилые комплексы вдалеке от воды», — подтверждает Петр Кирилловский.

Возможно, со временем подобное предложение даже будет выведено в отдельный сегмент. «Элитное жилье у воды может стать новым отдельным форматом недвижимости. Например, если оно будет располагаться, как ЖК «Город яхт», на берегу широкой части реки и не отделяться проезжей ча-

+7 (800) 333-11-11  
GWD.RU

GO  
WOOD

Живи в своем доме!

Проект ИП-481

Реклама

СТРОИТЕЛЬСТВО СОВРЕМЕННЫХ ДОМОВ



Набережная напротив Киевского вокзала — одна из самых престижных в Москве



Строительство фасадных домов на набережных — часть программы развития территорий вдоль Москвы-реки

# ДОМ архитектура

## Именной девелопмент



— сотрудничество —

В частности, это относится к небоскреbam, к которым советская школа архитектуры не привыкла. «В проектировании практически каждой башни „Москва-Сити“ принимали участие иностранцы», — рассказывает Дмитрий Халин, управляющий партнер IntermarkSavills. — Большинство наших даже самых именитых архитекторов никогда не проектировало небоскребы. Поэтому для разработки идеи и концептуального облика высоток широко привлекались опытные зарубежные проектировщики».

Так, для работы над МФК ОКО компания Capital Group пригласила Skidmore Owings and Merrill, которая трудилась над знаковыми небоскребами Нью-Йорка, Чикаго и других американских городов. Проекты этой мастерской реализованы в 28 странах, в том числе самое высокое здание в мире Burj Khalifa в Дубае. «Имя основоположников мирового небоскребостроения, которое мы активно использовали в маркетинговом продвижении, добавило объекту ликвидности», — считает Ирина Рогачева, директор департамента элитной недвижимости Capital Group.

Для многих элитных девелоперов сотрудничество с мировыми звездами — осозанный выбор, что, например, демонстрирует компания «Баркли». Дизайн-концепцию Barkli Virgin House разработала знаменитая Келли Хоппен, дизайн-концепцию проекта, а также четыре варианта отделки одной из башен Barkli Park выполнил Филипп Старк, в проекте Barkli Residence участвовал Роберт Стерн (концепция, дизайн помещений).

Девелоперы жилых комплексов такого уровня не скупятся на дорогую отделку вроде натурального камня, мозаики, редких пород дерева и прочего. Так, облицовочная плитка фасадов Barkli Park — точная реплика декоративного кирпича, который использовался при строительстве королевского дворца в Версале. Интерьерные фишки здесь тоже самые-самые. Предмет особой гордости — люстры эксклюзивного дизайна общей стоимостью более \$800 тыс. Но особый шик все-таки русские березки (идея Старка), которые тиражируются буквально везде: на толе, отделяющем лифтовые холлы от зоны лобби,

настенных панно в лобби и в натуральном виде во внутреннем дворе.

Ставку на западных архитекторов делает и группа ПСН. Например, к работе над элитным проектом «Полянка/44» привлечено международное архитектурное бюро John McAslan + Partners, британские звезды. А проектом премиум-класса ГМ занимаются два архитектурных бюро с мировым именем — David Walker Architects и MLA+. «Мы изначально решили для себя, что будем работать только с западными архитекторами», — говорит Екатерина Тейн, директор департамента розничных продаж группы ПСН. — Международная практика позволяет консолидировать в проекте лучшие архитектурные, фасадные, инженерные решения».

### Мы дорисуем!

И все-таки ни один, даже самый западный, проект в России не обходился без участия российских зодчих. На практике получается так, что иностранные звезды рисуют красивые эскизы, но адаптацию их идей к российской действительности и проектной документацией занимаются наши специалисты. «Видение проекта независимым архитектором, тем более с именем и собственным почерком, не всегда совпадает с представлениями застройщика», — комментирует Григорий Алтухов, коммерческий директор ФСК „Лидер“. — Общим сторонам необходимо быть готовыми к компромиссам и многочисленным согласованиям». Например, в рамках реализации Barkli Residence взаимодействием с архитектурным бюро Robert A.M. Stern Architects занимались департамент проектирования, архитектурное и дизайнерское подразделения «Баркли». Как рассказал Вячеслав Казунин, старший руководитель проекта «Резиденция МОНЭ» (дома премиум-класса в центре Москвы), для адаптации иностранных проектных решений его компания также привлекала профессионального российского генпроектировщика.

Для того чтобы строить в России, нужно знать наши нормы и СНиПы, поэтому архитектору легче играть на своем поле, — комментирует Ирина Могилатова. — Многие клиенты, которых мы консультировали, пытались делать проекты с иностранцами, но часто результат был далек от желаемого — потом приходили наши архитекторы и все переделывали».

Интерьер общественной зоны от Филиппа Старка в Barkli Park

Дорабатываются не только архитектурные решения, но и планировка будущего жилого комплекса. Не исключено, что проект может быть удешевлен за счет замены дорогостоящих импортных элементов на российские аналоги. А иной раз съездающий бюджет балласт вообще исключают. По мнению Марии Литинецкой, управляющего партнера «Метриум групп», как раз сокращение расходов нередко служит поводом для «частичного» привлечения звезды, ведь курирование от и до стоит баснословных денег. «В итоге дизайнерского оста-



Дизайн клубного дома «Моп Сег» на Якиманке выполнил французский декоратор Жак Гранж



ется в проекте меньше, чем хотелось бы самим архитекторам, но результатом становится продукт, в котором учтены потребительские характеристики и градостроительные требования», — говорит Дмитрий Котровский. Между тем далеко не все «новшества» можно рассматривать со знаком «плюс». «Обидно, когда архитектурной концепцией подразумевалось одно, а девелопер в погоне за длинным рублем построил совершенно иное, исказив авторский замысел», — сетует Ирина Могилатова.

### Импортозамещение

Наконец, существует мнение, что привлекать зарубежных звезд в Россию было целесообразно лет 20 назад, в эпоху формирования рынка, и уж тем более не сегодня, когда в результате девальвации рубля гоночары иностранцев выросли вдвое. Так, согласно информации «Метриум групп», за период с лета 2014 года по настоящий момент на первичный рынок недвижимости вышли единичные проекты, в которых при-

няли участие зарубежные специалисты. В их числе ЖК «Полянка/44», чей архитектурный облик разработал британцем Эйденот Поттером, и ЖК «Дыхание», интерьеры которого создал Филипп Старк.

Есть девелоперы, которые сотрудничают принципиально только с отечественными мэтрами. Например, это относится к Rose Group, во многом сформировавшей облик современной Остоженки и приумавшей более десяти лет назад дома «на вырост», стоимость которых сегодня опережает средние цены на вторичном элитном рынке. «Даже при сильном рубле мы ни разу не нашли повод приглашать иностранцев в проекты», — рассказал Сергей Крючков, директор по проектированию Rose Group. — Компания всегда старалась работать с российскими архитекторами первого ряда: Юрием Григоряном, Сергеем Скуратовым, Владимиром Плотиным, Сергеем Чобаном и Сергеем Кузнецовым, Борисом Левантом».

Дмитрий Халин считает, что само по себе участие зарубежной звезды отнюдь не является гарантией хороших продаж. Бывает, из-за завышенных ценовых ожиданий и просчетов в формировании продукта продажи идут гораздо хуже, чем у ближайших конкурентов, которые проектировали отечественные мэтры. По словам эксперта, для покупателей фамилии Скуратова и Григоряна сегодня звучат не менее громко, чем Филиппа Старка и Келли Хоппен. «Им на смену уже приходят молодые и талантливые архитекторы», — добавляет Ирина Могилатова. — Например, Александр Цимайло и Николай Ляшенко, которые участвовали в проектировании ряда элитных проектов».

### Красота требует средств

Об экономике проектов звезд архитектуры говорить не принято. Тем не менее некое представление о финансовой составляющей получить можно. «Разработка проекта концепции и дизайна элитного дома в международном архитектурном бюро с привлечением иностранных консультантов занимает примерно полгода, стоимость работы подрядчиков составляет при текущем курсе валют около 1,5 тыс. руб. за квадратный метр», — рассказал Вячеслав Казунин, основываясь на опыте «Резиденции МОНЭ». Умножив 1,5 тыс. руб. на 36 тыс. кв. м (площадь дома) и получив 54 млн руб., можно приблизительно понять размер гонорара в валюте, который получили подрядчики — в данном случае британская компания Aukett Swank. Для сравнения: средняя цена квартир в ЖК «Резиденция МОНЭ» сейчас составляет 40,497 млн руб. А самый дорогой лот — пентхаус на 17-м этаже площадью

Британское бюро Aukett Swank создавало «Резиденцию МОНЭ» под чутким руководством российского генподрядчика

267 кв. м с террасой с видом на «Москва-Сити» — стоит 193 625 750 руб.

В компании «Баркли» рассказали, что зарубежные звезды дизайна и архитектуры обходятся девелоперам примерно в полтора-три с половиной раза дороже отечественных зодчих. Но вложения себя оправдывают: в отдельные периоды фактические темпы продаж по объекту превышали плановые на 200–300%. Интересно, что темп продаж квартир с отделкой от Старка в «Белой башне» Barkli Park был в полтора раза выше, чем в «Терракотовой», где жилье продавалось без отделки. На данный момент все квартиры в обеих башнях проданы. «Сложно вычислить, какой именно вес имело здесь имя известного на весь мир архитектора, однако по обратной связи от клиентов мы понимаем, что его участие в проекте воспринимается с интересом», — пояснили в пресс-службе.

Согласно расчетам аналитиков МИЭЛЬ, в экономклассе премия за хорошую архитектуру стремится к нулю. В себестоимости проекта эта цифра не превышает 4–5%, и столько же она добавляет к стоимости квадратного метра. Зато в два раза повышается и скорость продаж, квартиры продаются по рыночной цене, но быстрее, чем у конкурентов, возражают в Urban Group. В бизнес-классе добавочная стоимость тоже невелика — не более 1–1,5%. В премиальном сегменте эта цифра может достигать 5–7%.

«Наценка идет скорее даже не за имя, а за качество, так как в любом случае участие в проекте профессионала с мировым именем подтягивает до заданного уровня все характеристики жилья», — объясняет Григорий Алтухов. «Ни один известный архитектор не поставит свое имя в проекте, который реализован с нарушениями», — соглашается Екатерина Тейн. — Для покупателя это дополнительный знак качества. Он получает архитектурные решения, инженерно, соответствующие последним мировым требованиям, которые еще долго не потеряют актуальность. Сегодня в конкурентном рынке все эти факторы невероятно важны».

Есть и еще одно важное обстоятельство. Как выразился Григорий Алтухов, самый серьезный страх покупателя, приобретающего квартиру в кризис, — заморозка строительства. А если в трудные периоды на рынок выходят авторские проекты, значит, положение застройщика устойчивое и его продукт, в отличие от рубля, не девальвируется...

Наталья Денисова

### Жилой квартал Wine House

Жилой квартал Wine House на острове Балчуг — это премиальные квартиры в самом центре Москвы, где качество, проверенное годами, сочетается с современными технологиями. Wine House возводится по проекту мастеров элитной недвижимости — архитектурных бюро «SPEECH Чобан & Кузнецов» и ТПО «Резерв». Название Wine House — дань истории. Именно здесь располагался всемирно известный винный завод российского предпринимателя «царского виночерпия» Петра Арсеньевича Смирнова.

Историческая атмосфера места сочетается с удобствами современного элитного дома: закрытым благоустроенным зеленым большим двором, автоматизированными инженерными системами и подземным многоуровневым паркингом. Квартал образуют фешенебельные малоэтажные дома (от 3 до 7 этажей), которые в форме каре обрамляют историческое здание из красного



Проектная декларация на сайте winehouse-hals.ru. Реклама

Для привилегированных персон  
Предложение ограничено.

Роскошная квартира в Wine House  
32 383 000 руб.!

WINE HOUSE  
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ НА ОСТРОВЕ БАЛЧУГ

кирпича, построенное по проекту архитектора Николая Воскресенского в 1888–1889 годах. После проведения реставрационных работ здание получит свой прежний облик, и в нем расположится 41 loft-апартамент класса люкс, а в новых семи корпусах комплекса — 164 классические статусные квартиры.

Общая площадь — 59 620 м².  
Коммерческих площадей — 2559,6 м².  
Ресторан — 1375,7 м².

Новые здания комплекса будут построены с учетом архитектурных особенностей района и не нарушат целостность городского ансамбля. Авторские интерьеры общественных зон подчеркнут исключительность и изысканность квартала.

Адрес: Садовническая улица, 57, ст. м. «Третьяковская», «Новокузнецкая».  
www.winehouse-hals.ru | +7 (495) 725-5555

# дом интерьеры

## Заезжай и живи

Зачем делать отделку в квартире, если покупатель ее все равно переделает? С такой установкой рынок прожил полтора десятка лет. Но время диктует свое: предпоследний кризис 2008 года поумерил пыл индивидуалистов, и на рынок в массовом порядке стали выходить готовые квартиры. Оказалось, что это эффективная антикризисная мера.

— отделка —

### Чей интерес

Девелоперы недорогого (что совершенно не синоним некачественного) жилья единодушны: наличие отделки ускоряет и активизирует продажи, это практически рецетт выживания на неактивном рынке, а значит, в проекте если не все, то уж процентов 30 квартир точно должны быть с отделкой.

Надо отметить, что интерес покупателей обусловлен не столько ленью отделывать квартиру самостоятельно, сколько изменившимися экономическими условиями. Во-первых, сегодня уже почти не покупаются квартиры «на перспективу», просто потому, что у покупателя вдруг оказались «лишние» деньги и он их решил вложить в недвижимость, которая, возможно, и не нужна, но «пусть будет про запас». Большинство сегодняшних покупателей решают свой актуальный сиюминутный жилищный вопрос — и все чаще с помощью ипотеки. И вот тут готовая отделка — несомненное подспорье, так как в этом случае отделка входит в стоимость квартиры и ипотечный кредит дается из расчета общей стоимости. «Если владелец ипотечного жилья возьмет квартиру без отделки и попробует сделать ремонт своими силами, скажем, за счет средств потребительского кредитования, ремонт ему обойдется по ставке в среднем 20%. Гораздо дешевле взять ипотечный кредит на квартиру с отделкой по ставке 11–13%», — приводит пример генеральный директор компании Navis (Санкт-Петербург) Александр Львович.

«Интересно предложение жилья с отделкой и инвесторам, которые стали активно осваивать для себя арендный бизнес», — дополняет портрет аудитории квартир с отделкой коммерческий директор компании Capital Group Алексей Белоусов. — С точки зрения отдачи средств им важно, чтобы срок от вхождения в проект до получения арендного дохода был минимальным».

### Таблица умножения

Второй существенный аргумент, который оценили умеющие считать покупатели: отделка от застройщика дешевле, чем самостоятельная. Да, покупая квартиру с отделкой, приходится платить сразу, а при само-

стоятельных ремонтных работах есть иллюзия того, что финансовую нагрузку можно растянуть на длительный период, но подсчеты не в пользу последней. Правда, заложенная стоимость отделки тут тоже имеет значение. «Стабильным спросом за последний год пользовалась чистовая отделка в ценовом диапазоне до 5 тыс. руб. за 1 кв. м., — говорит заместитель директора департамента новостроек компании Est-a-Tet Алексей Оленев. — Такая цена позволяет покупателям, не удорожая значительно конечную стоимость объекта, получить квартиру, готовую к заселению, и значительно сэкономить. Все понимают, что сейчас ремонт своими силами — это сложно прогнозируемая с точки зрения расходов история, которая в конечном счете может вылиться в сумму большую, чем было рассчитано изначально. Самый простой и „минимальный“ ремонт собственными силами клиенту обойдется примерно в 12–13 тыс. руб./кв. м. Так, например, за трехкомнатную квартиру площадью 80 кв. м за отделку от застройщика покупатель заплатит 400 тыс. руб., за ремонт своими силами — 960 тыс. руб. Когда люди видят такую очевидную выгоду, квартиры с отделкой расходятся как горячие пирожки, если же ценник на отделку выше, то тут людям гораздо сложнее принять решение, ведь за примерно сопоставимые деньги можно сделать ремонт на свой вкус, а не типовой. В массовом сегменте вопрос востребованности квартир с отделкой зависит исключительно от цены вопроса».

Впрочем, опыт коммерческого директора компании Rose Group Натальи Саакянц говорит, что и большие суммы, заложенные в отделку, не пугают покупателя, особенно если ему предоставить возможность минимального самовыражения: «В „Микрогороде «В лесу»“ 1 кв. м отделки обходится ориентировочно в 10 тыс. руб. Будущие жители „Микрогорода“ могут выбрать один из базовых вариантов отделки либо создать свой собственный стиль, опираясь на представленную застройщиком широкую палитру красок и материалов». «Квартира с отделкой обойдется покупателю немного дороже — примерно на 10–12%, но эти затраты ниже, чем если бы он делал ремонт собственными силами, — поддерживает коллегу Александр Львович. — Именно повторяемость процесса позволяет опти-

мизировать расходы. Оптовые поставки тех же строительных материалов дают возможность значительно сэкономить — до 30%. И, конечно же, время: опыт профессиональных строителей позволяет избежать исправлений ошибок и реализовать проект в кратчайшие сроки».

### Либо так, либо этак

И все же, как бы привлекательно ни выглядело предложение с отделкой, аргумент «без отделки дешевле» остается крайне веским. И если в проекте есть выбор, с отделкой приобретать квартиру или без, покупатели довольно часто выбирают без, что, по мнению экспертов, портит экономику проекта, не давая девелоперу рассчитывать на прибыль, так как разница в квартирах с отделкой и без должна быть сведена к минимуму. В некоторых ситуациях, чтобы не упустить покупателя, застройщики предлагают «льготные» варианты. Например, притом, что ГК «Пионер» предлагает квартиры с полностью завершенным ремонтом «под ключ», который уже входит в стоимость, собственник может отказаться от отделки полностью либо частично, что документально фиксируется. При этом, говорят в «Пионере», покупатель может заказать минимальную отделку квартиры (стяжка полов, разводка электричества, выравнивание и подготовка стен, потолков и т. п.). На практике это единичные случаи, так как покупатель видит существенные преимущества в предлагаемых вариантах от застройщика. На рынке существует и еще один «лайт-вариант» — отделка от застройщика как дополнительная услуга. То есть у клиента есть выбор: приобрести квартиру без ремонта или заказать его дополнительно на любом этапе строительства дома. «В наших проектах около 30% покупателей заказывают отделку от застройщика. На сегодняшний день это четыре ценовые категории и семь вариантов стилей — от эконом до люкс», — рассказывает заместитель генерального директора компании Urban Group Леонард Блинов. Такой подход, по мнению эксперта, позволяет решить несколько маркетинговых задач: формирует дополнительный покупательский поток, расширяет воронку продаж, сокращает сроки принятия решения о покупке квартиры у покупателя, косвенно влияет на увеличение скорости продаж в проекте.

А вот заработать на отделке девелопер вряд ли сможет, единодушны участники рынка — хорошо, если отделка хотя бы окупится, а не пойдет в убыток. «Затраты на отделку, безусловно, закладываются в стоимость квартиры, что приносит определенный процент дохода застройщику», — напоминает Наталья Саакянц. — Тем не менее говорить о каком-то существенном приросте

прибыли только благодаря отделке нельзя, так как ремонт является частью всего комплекса дополнительных опций и интересных характеристик проекта. В данном случае наличие чистовой отделки влияет не на увеличение прибыли, а на повышение общей ликвидности проекта».

### Выше, дороже

Но чем выше сегмент, тем сомнительнее выгода от готовой отделки. Покупатели капризны, отделочные материалы попадают в зону валютных рисков, да и выбор подрядчика — настоящий challenge. «На сегодняшний день на рынке элитной и премиальной недвижимости появляются единичные проекты, в которых застройщик предлагает несколько вариантов внутренней отделки с возможностью выбора стилистических и цветовых решений внутри каждого из них. Такая опция реализуется с переменным успехом», — отмечает коммерческий директор группы компаний Insignia Екатерина Батынкова. — Большой популярностью пользуется предложение «белого купола», когда в помещении проводятся все черновые работы, а дальнейшие дизайнерские работы клиент производит самостоятельно. У некоторых застройщиков предварительное проведение работ до уровня «белый купол» является обязательным условием продажи, от которого клиент не может отказаться». С точки зрения застройщика, считает эксперт, имеет смысл предлагать готовые решения в отдельных корпусах или секциях, чтобы избежать пересечений клиентов, приобретших квартиру с отделкой, с теми, кто желает выполнить ее самостоятельно». Минус предложений с готовой отделкой для девелопера объектов высокого сегмента заключается и в валютных рисках. Директор по маркетингу управления недвижимости компании Millhouse Станислав Лобанов считает, что в сложившейся экономической ситуации законтрактованная пару лет назад в начале строительства отделка сейчас может стать для девелопера большой проблемой, так как стоимость импортных отделочных материалов выросла в разы, а ни клиенты, ни поставщики свои запросы снижать не хотят. «Так что при реализации проекта „под ключ“, девелоперу необходимо запастись терпением и хорошей финансовой подушкой. На своем опыте можем отметить, что решение о строительстве квартир с отделкой могут приниматься и на завершающем этапе строительства. В связи с тем что к нам обращались клиенты с вопросами по отделке или просили порекомендовать подрядчика (на момент сдачи объекта в эксплуатацию на сотню обращений от реальных клиентов половину интересовала возможность отделки), было принято решение организовать от-

делку секции в одном из корпусов жилого комплекса „Сколково Парк для Жизни“, — рассказывает Станислав Лобанов. Более того, высокий сегмент требует и юридических гарантий. «При согласии клиента с одним из дизайнерских решений, предлагаемых застройщиком, возникает вопрос по формированию сметы и дальнейшему приему работ, ведь речь идет о высококачественных материалах, и получение неудовлетворительного результата повлечет за собой дополнительные временные и финансовые затраты на его корректировку», — говорит Екатерина Батынкова. — Для развития услуги по предоставлению готовых отделочных решений в сегменте „элит“ и „премиум“ застройщикам еще предстоит преодолеть ряд трудностей и разработать понятный юридический механизм, который будет защищать интересы обеих сторон».

### Чьими руками?

Еще одна проблема «элитки» — подрядчики. «Девелоперу крайне сложно найти ответственного подрядчика на большой объем», — сетует Алексей Белоусов. В настоящее время этот сегмент услуг не развит. Его типичные представители — мелкие компании-бригады, которые не могут принять участие даже в преквалификационных этапах тендерных конкурсов, проводимых девелоперами. Небольшая доля рынка принадлежит организациям, услуги которых ориентированы на частных клиентов.

«Данный факт подтвердился в рамках нескольких наших проектов», — рассказывает управляющий партнер компании Pridex Сергей Кудрявцев. — Крупная иностранная компания пригласила Pridex в тендер на комплекс работ по отделке корпоративных апартаментов площадью более 1 тыс. кв. м, занимающих этаж в ММДЦ „Город столиц“. Среди участников конкурса не было ни одной компании, специализирующейся на отделке премиальной жилой недвижимости, что подтверждает низкую степень развития данного рынка. В результате конкурс выиграла наша компания, специализирующаяся на офисных интерьерах в бизнес-центрах классов А и В. Ситуация повторилась, когда мы участвовали в тендере на отделку апартаментов в комплексе St. Nickolas».

В невысоких сегментах страх испортить дорогую отделку все же не столь велик, да и переделать, если уж появился безусловный брак, не столь накладно и сложно. Так что, похоже, рынок жилья в ближайшие годы будет развиваться в двух направлениях: бюджетная его часть будет склоняться к готовому типизированному продукту, а высокобюджетная продолжит искать свою индивидуальность.

Оксана Самборская



Все началось в густонаселенном центре Африки в стране под названием Конго, а именно в городе Киншаса. Этот регион очень известен, и в самом деле являлся «Домом для иностранцев», одними из которых и были выходцы из Индии родители Ракеша и Раджеша Мирчандани, переехавшие в Киншасу в начале 1970 годов. На тот момент отец братьев был торговым представителем одной из известных компаний, а чуть позднее он уже владел личной сетью магазинов электроники, чем и привил своим сыновьям глубокий интерес не только к созданию, но и развитию личного бизнеса. В беззаботные детские годы родителями были предоставлены все блага, включая и начальное базовое образование в одной из американских школ Киншасы под названием TASOK.

В начале 1990 годов семья Мирчандани была вынуждена покинуть Киншасу и переехать в Испанию, где Ракеш и Раджеш получают высшее

образование, и уже через 10 лет братья владеют сетью розничных магазинов, умело используя навыки ведения бизнеса, полученные от своего отца.

2006 год открыл братьям двери в Объединенные Арабские Эмираты и новые возможности, но поскольку развитие розничной торговли не приносило желаемых успехов, а плюс к этому возник экономический кризис 2008 года, то Ракешу и Раджешу пришлось оставить этот бизнес и выбрать наиболее крутую лестницу к вершине карьеры. «Каждый успешный человек видел падение, вследствие которого он извлекает хороший урок», — говорят братья Мирчандани, вскоре было решено всеми усилиями встать на ноги. Выбрана сфера деятельности, и наиболее стабильной была на тот момент — НЕДВИЖИМОСТЬ. Благодаря своим светлым знаниям, два брата успешно проходят отбор на собеседовании и зачисляются в коллектив одной лизинговой компании города Дубай в качестве консультантов. В процессе работы пополняют свой запас новыми знаниями и параллельно осваивают курсы SME Spanish (Small and Medium Enterprises) и курсы Diamond Grading. «Каждый новый день несет новые знания и ежедневно мы обретаем их, и пока в нас присутствуют воля и желание жить, не стоит останавливаться», — таков девиз по жизни братьев Мирчандани!

В начале 2009 года, уже закрепившись как высококвалифицированные специалисты, командой Ракеша и Раджеша начинаются разработки собственных проектов, и именно этот момент ознаменовал начало их первых важнейших шагов к ослепительному успеху. А в 2012 году процесс



обогащения своих знаний приносит первые плоды, и команда Мирчандани совместно с Синхом Дооа Раджем выходит на уровень крупнейших лидирующих строительных компаний ОАЭ, таких как Emaar, DAMAC и Dubai Properties, и к 2013 году на полном ходу развернулась стройка во всемирно известных Palm Jumeirah и JV-Jumeirah Village, общая сумма инвестиций в данные проекты составила 1,1 миллиарда долларов США.

Синх Дооа Радж — представитель чистокровной индийской династии. Родился в Лондоне. Сын одного из крупнейших магнатов недвижимости Объединенного Королевства. С раннего возраста безумно интересовался ведением бизнеса, что впоследствии и получил от отца.

Динара Ренатовна Рахимбаева родилась в интеллигентной семье. По окончании средней школы поступила на факультет иностранных языков, который впоследствии был окончен с красным дипломом. Усердное продолжение углубленного изучения и оттачивания своих навыков в области лингвистики дает ей степень кандидата филологических наук в возрасте 27 лет. На следующий год степень кандидата принимает международный формат, поскольку Динара выбирает Cambridge University как залог своего будущего успеха. А уже в свои 30 лет инвестиционный банк и его платформа дают ей рывок к блестящей карьере. Далее 5 лет успешных инвестиционных транзакций и сделок.

Работая в аналитическом департаменте, становится совладельцем банка и ведет грандиозные проекты в области финансирования энергетики Южной Африки. Далее ее ожидает стремитель-

ный рост карьеры и разработка нефтяных проектов Ближнего Востока под эгидой ее компании Exro Oil & Gas. Вследствие этого складываются довольно благоприятные отношения с Financial Institutions в Dubai International Financial Center (DIFC) и королевским монархическим обществом ОАЭ, что в дальнейшем делает ее еще успешнее и сильнее. В 2014 году становится совладельцем и партнером холдинга Millennium Capital, совместно с одним из правителей Арабских Эмиратов его Величеством Шейхом Мухаммадом Хумайдом Аль Касими.

На данный момент Millennium Capital поставил задачи финансирования и запуска девелоперских проектов на рукотворных островах. Специально для данного проекта была создана компания Monarch Capital, куда в свою очередь вошли соучредители близнецы Мирчандани, Синх Дооа Радж и Доктор Динара Рахимбаева.

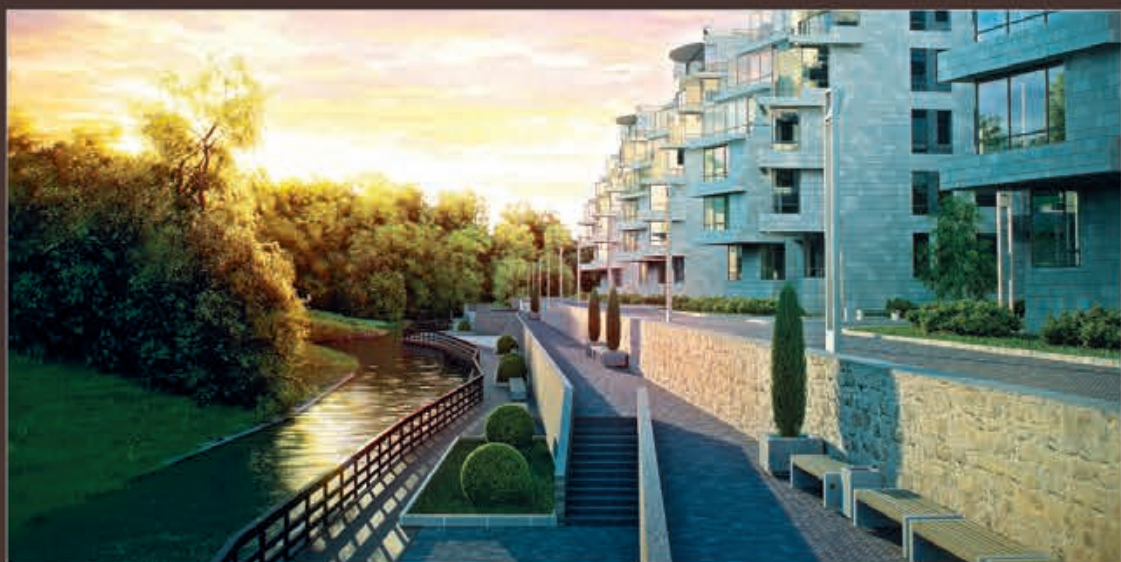
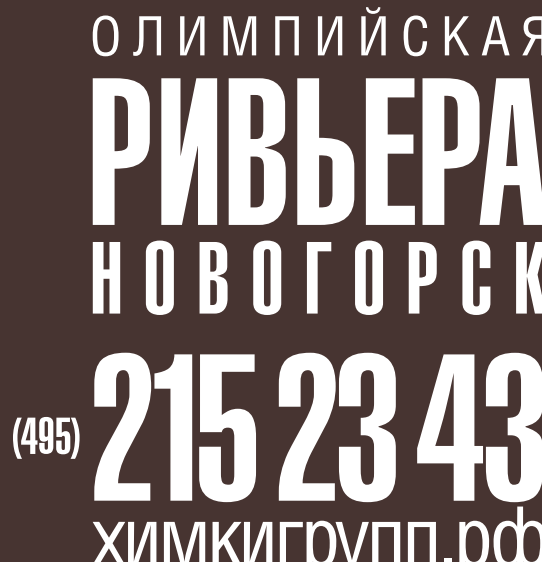
Веб-сайт компании:  
[www.millennium-capital.com](http://www.millennium-capital.com)

Телефон мобильный:  
**+971 52 715 8888**

Телефон стационарный:  
**+971 4 427 5027**

Почтовый ящик:  
[ceo@millennium-capital.com](mailto:ceo@millennium-capital.com)

Адрес: 2106 Emirates Financial Tower,  
Tower South Dubai International  
Financial Center, Dubai, UAE



Застройщик: ООО "Новогорск Плотина", застройщик: ООО "Химки Девелопмент" проектные декларации на сайте: [www.kurortnovogorsk.ru](http://www.kurortnovogorsk.ru), Застройщик: ООО "Северная страна", Реклама.

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

НОВОГОРСК  
КУРОРТ

(495) 215 23 43  
[химкигрупп.рф](http://химкигрупп.рф)

ОЛИМПИЙСКАЯ

РИВЬЕРА  
НОВОГОРСК

(495) 215 23 43  
[химкигрупп.рф](http://химкигрупп.рф)

ОЛИМПИЙСКАЯ ДЕРЕВНЯ

НОВОГОРСК  
КВАРТИРЫ

(495) 215 23 43  
[химкигрупп.рф](http://химкигрупп.рф)

# коммерческая недвижимость

## Бизнес-центры встроились в кризис

— разбор полетов —

**Двукратный рост курса доллара в декабре прошлого года притормозил развитие столичного офисного рынка. Девелоперы строят в два раза меньше, а уже готовые объекты сдаются на треть дешевле. Улучшение наступит через год-два после первых положительных сигналов — стабилизации цен на нефть, динамики ВВП. Участники рынка неохотно делятся прогнозами, приводя в пример декабрьский валютный кризис, которого никто не ждал.**

### Без будущего

«Никто вам не скажет, что может быть через три года. Даже в начале прошлого года мы не знали, что может произойти то, что случилось в декабре», — недоумевает директор отдела офисных помещений CBRE Елена Денисова. Ни один из опрошенных, «Б» консультантов и девелоперов не стал рассуждать, каким может стать офисный рынок в среднесрочной перспективе. «Спонтанность экономических событий отучает делать прогнозы», — пояснил один из собеседников. «Пять лет назад мы просто считали объем строительства, заявленные проекты. Никто даже не думал, что рынок вышел из кризиса 2008–2009 годов, все только приспособилось к новым условиям. О переходе в расчеты ставок на рубли, который мы видим сейчас, точно никто не думал», — рассказывает Елена Денисова.

В декабре прошлого года рубль обвалился на 45%, доллар вырос с 37 руб. до 67,7 руб. В начале 2015 года курс удалось стабилизировать, в период отскока доллар упал до 49,1 руб. Но сейчас американская валюта снова подорожала.

Рынок коммерческой недвижимости отреагировал моментально. На собственников посыпались обращения арендаторов о пересмотре условий ранее заключенных договоров, из которых 90% было номинировано в долларах. Не все арендодатели восприняли ситуацию серьезно, и в первое время на уступки соглашались немногие. Офисы стали освобождаться. Из-за девальвации и роста объема свободных площадей ставки упали на 25–30% от уровня 2014 года. Оценив возникшие трудности, девелоперы стали пересматривать планы: вместо бизнес-центров они захотели строить жилье, которое до сих пор пользуется спросом. По подсчетам руководителя Москомстройинвеста Константина Тимофеева, с декабря 2014 года по февраль 2015 года власти Москвы повторно согласовали около 50 проектов, где вместо бизнес-центров инвесторы решили построить жилье или торговые центры. Еще 30 проектов находятся на стадии согласований, уточнил чиновник. «В Москве жилье — наиболее выгодный сегмент с рентабельностью в зависимости от территории 30–50%, — объясняет господин Тимофеев. На жилье стали обращать внимание компании, никогда ранее им не занимавшиеся, например турецкая Enka. Так, оставшуюся свободную площадку на западе Москвы собирается застроить апартментами Central Properties. Девелопер бизнес-центров Storm Properties перепланирует под жилье участок, где планировалось строить бизнес-центр «Фили-Плаза» на 20 тыс. кв. м.

### Прошлые рекорды

Инвесторы с рынка пока не ушли. Директор отдела продаж и приобретения офисной недвижимости Colliers International Кермен Мاستиев утверждает, что интересанты есть, сделки идут по всем направлениям: аренде, покупке под собственные нужды, инвестиционные. «Их правда немного», — уточнил он. В нынешнем году крупнейшей пока остается совместная покупка двух офисных башен «Метрополис» чешской RPF Real Estate и американской Hines: эта сделка оценивалась в \$350 млн. В списке крупных приобретениях инвесткомпанией «Регион» бизнес-центра «Мерседес-Бенц плаза» (около \$90 млн). O1 Properties Дмитрия и Бориса Минцева, в 2012–2013 годах купившая четыре бизнес-центра на общую сумму \$2,34 млрд, в текущем году приобрела офисный комплекс «Заречье» у одного из своих акционеров — ICT Holding, рассчитавшись за него акциями. ICT Holding получил 4,5%, что увеличило его пакет в O1 Properties до 29%. Пока крупнейшей на офисном рынке остается сделка по продаже бизнес-центра «Белая площадь» рядом с Белорусским вокзалом: в 2013 году его купила O1 Properties за \$1 млрд.

В рублевом эквиваленте этот рекорд может быть побит, если «Гранс-нефть» закроет сделку по покупке башни «Эволюция» в деловом центре «Москва-Сити». Стоимость башни оценивается в \$900 млн, но итоговая цена может оказаться меньше.

По словам господина Мاستиева, сейчас размер запрашиваемого покупателем дисконта вырос почти в три раза. «Когда ситуация на рынке была благоприятной, дисконт при покупке офисов под собственные нужды составлял 5–10%, сейчас — в среднем 15–25%, — поясняет он.

### Арендаторы вспомнили про рубль

На момент валютного коллапса арендные ставки в московских офисах класса А составляли \$850 за 1 кв. м в год, класса В — \$600 за 1 кв. м. Когда доллар подорожал почти в два раза, деловая активность замедлилась: компании, получающие выручку в рублях, были вынуждены сокращать расходы, в том числе на аренду, и обращаться к собственникам за изменением условий договоров. В течение квартала после исторического падения рубля в декабре прошлого года рынок изменился. По данным регионального директора и главы группы офисных площадей JLL Алексея Ефимова, аренда в бизнес-центрах класса А с прошлого года подешевела до \$650 за 1 кв. м в год, класса В — до \$480 за 1 кв. м. «Кроме того, появились ставки, зафиксированные в рублях, чего раньше практически не было, а также варианты ограничения ставок в валюте», — добавляет господин Ефимов.

Привязанными к доллару ставки остаются в ряде крупных бизнес-центров класса А, так как у их собственников валютные обязательства перед банками, рассказывает директор отдела исследований Cushman & Wakefield Юлия Богомол. По ее словам, в офисах класса В ситуация противоположная: все договоры зафиксированы в рублях. Но действие рублевых ставок ограничено по времени, это необходимо из-за инфляционных рисков. Рублевые ставки обычно индексируются на уровень инфляции, которая, как прогнозирует ЦБ, по итогам будущего года составит 11–12%. Но у участников рынка свои ожидания. «Есть опасения, что инфляция может подскочить до 15%, хотя даже при 10% экономиста многих арендаторов уже не страдает», — объясняет госпожа Богомол. В долгосрочной перспективе в ряде случаев надежнее иметь арендные контракты, номинированные в долларах, обсуждая по необходимости с собственниками офисных площадей смягчение условий. «Лучший вариант — определение валютного коридора и введение арендных каникул в действующих договорах», — считает Юлия Богомол. Гендиректор Central Properties (владеет бизнес-центрами «Двинцев», «Павловский») Сергей Егоров говорит, что договоры аренды в офисах компания сохраняет в долларах. «Не более чем в 5% контрактов курс зафиксирован на один год», — рассказал он.

По словам директора отдела исследований CBRE Валентина Гаврилова, сейчас арендаторы чаще всего запрашивают качественные офисы класса В с невысокой рублевой ставкой и удобным расположением, например рядом со станцией метро. «Соотношение сделок с офисами классов В и А составляет 2,5 к 1», — уточняет он. Более половины сделок происходит в зоне между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД. Господин Гаврилов говорит, что среди тех, кто ищет новый офис, много компаний, нацеленных не на экономию любой ценой, а на улучшение условий размещения. «Они предпочитают переезд в качественные здания классов А и В+ в центре», — рассказывает эксперт, добавляя, что подобное решение может оказаться дальновидным с учетом перспектив восстановления рынка в будущем году. По данным Knight Frank, сейчас офис в зоне от Садового кольца до ТТК в зависимости от класса объекта можно найти за 20–30 тыс. руб. за 1 кв. м в год, у МКАД — за 14–15 тыс. руб. за 1 кв. м.

Сейчас на рынке заключаются в основном сделки по продлению и перезаключению договоров, но их недостаточно для поддержания ключевых показателей рынка. В Москве пустых офисов класса В гораздо больше допустимого уровня в 15–17%. В классе А доля вакантных бизнес-центров по итогам первого полугодия достигла 27,4%.

По мере снижения объема нового предложения и восстановления спроса доля вакантных площадей будет сокращаться. Девелоперы уже снизили темпы строительства. По расчетам JLL, в первом полугодии в Москве введено 224 тыс. кв. м качественных офисных площадей, что на 58% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В целом по итогам нынешнего года на рынке может появиться 830 тыс. кв. м новых офисных площадей — это на 41% меньше, чем в 2014-м. Прошлый год, когда было введено в эксплуатацию 1,4 млн кв. м, стал рекордным по объему ввода офисных площадей с 2010 года.

## Хозяева московских улиц

Столичный сегмент недвижимости стрит-ритейла, который начал формироваться в конце 1990-х годов, по-прежнему остается неконсолидированным. Среди крупных игроков этого рынка не только основатель уже не существующего казино «Корона» Яков Якубов, чьи структуры владеют большей частью магазинов на Тверской улице, но и семья основного акционера «Русснефти» Михаила Гучериева, девелоперская группа ПИК и целая армия мелких собственников. «Б» разбирался, как помещения стрит-ритейла достались их нынешним владельцам.

— стрит-ритейл —

Одно из первых начинаний Сергея Собянина на посту мэра Москвы — запрет на парковку машин на Тверской улице. Эту идею в штыки восприняли владельцы помещений на первых этажах жилых домов на Тверской, где располагались флагманские магазины крупных одежных ритейлеров. С запретом парковок у магазинов на Тверской на треть сократился поток покупателей. В конце концов крупные сети, как, например, Зага, закрыли свои флагманские точки продаж. По разным подсчетам, от 10 тыс. до 12 тыс. кв. м на Тверской владеют структуры Якова Якубова, которого на рынке считают владельцем уже закрытого казино «Корона». Структурам группы «Бин» семьи Гучериевых — Шишхановых на Тверской принадлежит более 170 тыс. кв. м, но это в основном крупные отели, включая «Националь», InterContinental Moscow и два Marriott. В этих зданиях, по подсчетам консультантов, на помещения стрит-ритейла приходится чуть более 5 тыс. кв. м. Но вряд ли господина Якубова и владельцев «Бина» можно считать пострадавшими. У каждой из них есть другие активы в сегменте стрит-ритейла.

Так, семей Гучериевых — Шишхановых контролируется в Москве большая часть помещений, находящихся в аренде у продуктовой сети «Седьмой континент». По данным участников рынка, с Яковым Якубовым аффилировано ООО «Капиталрент». Хотя в базе «СПАРК-Интерфакс» формальным учредителем значится Федор Кравцов. На сайте «Капиталрент» „Б» насчитал объекты стрит-ритейла общей площадью около 10 тыс. кв. м не только на Тверской, но и на Арбате, Цветном бульваре, Большой Дмитровке, Ленинском проспекте. В Столешниковом переулке рантье владеет зданием, где находится культовый бар Denis Simachev. По данным консультантов, в список крупных владельцев московских помещений стрит-ритейла, в частности, входят Realty4Sale (до кризиса компания принадлежало, по экспертным оценкам, до 30 тыс. кв. м), First Line, Estate Capital, «Аренда-Да». Определить конечных бенефициаров этих компаний не удалось: информация о них отсутствует в «СПАРК-Интерфаксе» и Kartoteka.ru. Консультанты на рынке недвижимости также не стали раскрывать эту информацию.

Рынок стрит-ритейла в Москве совершенно не консолидирован, отмечает гендиректор Astera/BNP Paribas Real Estate Алексей Филимонов. В Москве много помещений, принадлежащих сразу нескольким владельцам, часть объектов такого формата контролируют розничные сети, как, например, «Дикси», X5 Retail Group, и банки, включая Сбербанк и Газпромбанк, добавляет управляющий партнер DNA Realty Антон Бельих. Рынок стрит-ритейла, продолжает эксперт, начал формироваться в конце 1990-х годов в основном за счет приватизации помещений, принадлежавших городским и федеральным унитарным предприятиям, ведомствам и НИИ. На долю таких объектов приходится около 50% помещений подобного формата в пределах МКАД. Кроме того, рынок стрит-ритейла формировался за счет перевода в нежилой фонд квартир на первых этажах давно построенных жилых домов: на такие объекты приходится 30%. Еще 20% — это площади на первых этажах и цокольные помещения новых жилых комплексов.

До начала 2000-х годов столичный рынок стрит-ритейла был стихийным, делится своими наблюдениями Антон Бельих. «Многие объекты переходили в частные руки с дисконтом, и сделки по купле-продаже были непрозрачными», — продолжает эксперт. — После введения обязательной продажи принадлежащих городу помещений на аукционах рынок стал цивилизованным». В 1990-е годы в Москве предприниматели получали в аренду городские помещения под небольшие пекарни, кафе и рестораны. Многие из них использовали преимущественным правом выкупа у мэрии этих объектов. «Таким образом, сформировался пул небольших рантье, которые зарабатывали на сдаче своей недвижимости розничным сетям», — поясняет господин Бельих.

Что же касается нового строительства, то здесь тоже очень мало крупных владельцев помещений стрит-ритейла. Застройщики, построив жилые дома, предпочитают быстрее продать и нежилые помещения. Так, по данным DNA Realty, например, поступили ФСК «Лидер», реализовав нежилые площади в своем комплексе



Рынок стрит-ритейла в Москве по-прежнему не консолидирован

«М-хаус» на улице Академика Янгеля, и CV-155 (группа продала всю недвижимость стрит-ритейла в новом комплексе на улице Новинки). Исключение составляет группа ПИК, владеющая солидным объемом нежилых помещений в собственных комплексах, добавляет Антон Бельих. А вот владельцы бизнес-центров, где на первых этажах также имеются площади под торговлю и общепит, предпочитают оставлять такие активы в своей собственности, отмечает эксперт.

Между тем крупные владельцы объектов стрит-ритейла, как, впрочем, и девелоперы, работающие в других сегментах, сегодня остро ощущают кризисные явления. За первую половину 2015 года средний уровень вакантных помещений стрит-ритейла по основным торговым улицам

Москвы в пределах Садового кольца вырос до 11%, указывается в исследовании «Магазина магазинов». Если в первом квартале текущего года еще можно было говорить о замедлении роста уровня свободных площадей, то итог первого полугодия оказался неутешительным: с конца 2014 года уровень вакансии увеличился более чем на треть, подсчитали консультанты компании. Рост вакантных площадей в этом сегменте продолжится по объективным причинам, убежден Антон Бельих. По его словам, сейчас освободились площади, которые занимали структуры Анатолия Мотылева — М-банк, банк «Российский кредит» и «Тулский промышленник» (у этих банков отозваны лицензии). Из-за массового отзыва банковских лицензий пострадало большинство владельцев объектов стрит-ритейла, скрывавших эти объекты специально для сдачи их в аренду кредитно-финан-

совым учреждениям, констатируют в DNA Realty. Если в общей структуре арендаторов в 2013 году 8% приходилось на банки, то в первой половине 2015-го — всего 2%, приводят свои данные эксперты «Магазина магазинов». Спрос на объекты стрит-ритейла есть у рестораторов, на долю которых приходится почти треть всех сданных в аренду площадей.

Средние ставки аренды помещений стрит-ритейла также заметно снизились, подсчитали в DNA Realty. Так, площади от 30 кв. м до 50 кв. м около станций метро можно снять за 6–15 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц. Такие же объекты вдали от метро — за 1,5–3,5 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц. В центре Москвы аренда помещений от 50 кв. м до 200 кв. м у метро обойдется в 7–15 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц, вдали от метро — 2–6 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц.

**Халил Аминов**

## КОНЦЕНТРИРОВАННЫЙ СПРОС: страхового рынок объединяется вокруг крупных игроков

*После долгих историй с ОСАГО, разорений туристических компаний, ужесточения законодательства в сфере страхования и, конечно, обрушившегося на страну кризиса далеко не все страховые компании смогли остаться на рынке.*



Сегодня все более отчетливо наблюдается концентрация страхового рынка вокруг крупных страховщиков. Если раньше была гонка за дешевизной, то теперь предпочтение отдается надежности. Особенно это касается корпоративного сектора, где суммы исчисляются миллионами. «Сейчас действительно существует тенденция к объединению рынка вокруг топ-10 страховщиков. Прежде всего потому, что их собственные финансовые активы и работа с ведущими зарубежными перестраховщиками позволяют брать на себя серьезные обязательства», — комментирует заместитель генерального директора ООО СК «ВТБ Страхование» Алексей Володин. За финансовой состоятельностью страховщиков следят и рейтинговые агентства, всю информацию без проблем можно найти в интернете. Так, например, компания ВТБ Страхование отмечена самыми высокими оценками надежности как российский, так и зарубежного рейтинговых агентств.

Не критично сказались на ключевых игроках страхового рынка и санкции. Вето зарубежных перестраховщиков распространяется на проекты оборонной промышленности. Вот здесь российским страховым компаниям приходится искать собственные емкости для покрытия этих рисков. В остальном они никак не ограничены в размещении рисков на международных рынках.

Однако, несмотря на, казалось бы, очевидный ответ на вопрос «страховаться или не страховаться», рынок корпоративного страхования не спешит расти. Тем не менее, по мне-

нию экспертов, экономия в этом деле может поставить под удар бизнес в принципе. Без страховки решать возникающие трудности бизнесмену придется самостоятельно. Но в связи с кризисом найти «быстрые» или свободные деньги не всегда под силу даже крупным компаниям. Средние и более мелкие игроки могут и вовсе лишиться места под солнцем и власть в долги. Помочь найти выход из сложившейся ситуации готовы и сами страховщики!

«Именно сейчас идеальное время для того, чтобы страховаться. Во-первых, страхование поможет нивелировать большинство существующих рисков. Во-вторых, в отличие от всех финансовых сфер, корпоративное страхование в ответ на рост валюты и кризисную лихорадку не повысило тарифы, — рассказывает Володин. — И конечно, в сложившейся ситуации мы готовы идти навстречу своим клиентам, разрабатывая наиболее оптимальные предложения и упрощая процедуру оценки рисков. Особенно это актуально для стартапов, тех, кто для развития бизнеса берет имущество в лизинг. Благодаря комплексным страховым решениям малый и средний бизнес получают возможность сократить затраты на риск-менеджмент. Это своего рода страхование «под ключ», которым удобно пользоваться и спокойно развивать свой бизнес. С точки зрения страхования мы стараемся поддерживать такие начинания». Помимо этого Алексей Володин советует вместе со своим страховым консультантом обсудить возможности экономии средств. Например, некоторые риски нуждаются в страховом покрытии прямо сейчас, а какие-то вопросы вполне можно отложить на некоторое время.

Наиболее выгодным решением для компаний может стать комплексное страхование. Например, ВТБ Страхование предлагает своим клиентам целую систему, которая живет и развивается вместе с бизнесом клиента. Такие долгосрочные отношения помогут не только сэкономить деньги за счет лояльности к постоянным клиентам, но и сделать сотрудничество компании и страховщика максимально эффективным.

# коммерческая недвижнмост

## Инвесторы запутываются в сети

Рост продаж товаров через интернет — страшный сон для владельцев торговых центров. Многие девелоперы осознают, что их бизнес может погубить электронная коммерция, но пока не готовы кардинально менять свои планы.

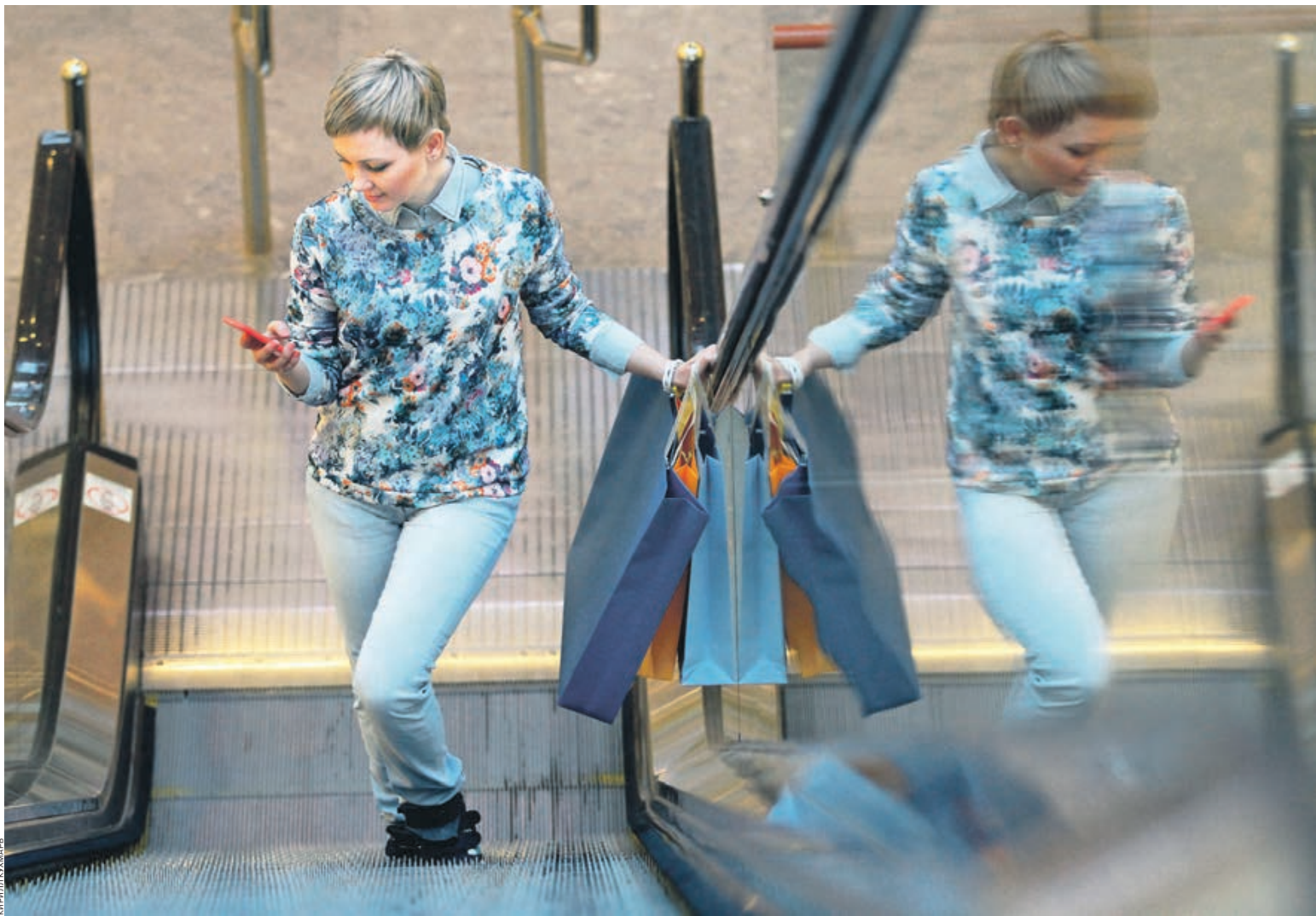
— будущее —

### Развлечения вместо торговли

В конце лета из Европы поступил тревожный сигнал для российских девелоперов, работающих в сегменте торговой недвижимости. По данным Colliers International, в странах Центральной и Восточной Европы ожидается рост продаж ритейлерами своей продукции через интернет с нынешних 5,7% до 20%. Увеличение доли электронной коммерции уже вызвало серьезные проблемы у владельцев торгцентров. В отличие от России, где арендаторы платят фиксированную таксу, в европейских странах для розничных компаний арендная ставка давно привязана к выручке конкретно взятого магазина. Но при буме интернет-торговли арендодатель не может полностью проконтролировать оборот своего контрагента. Например, до сих пор остается неясным, как правильно учитывать прибыль от онлайн-продаж в обороте оператора. Кроме того, сейчас активно развиваются смешанные каналы продвижения, когда покупатель выбирает товар в магазине, но приобретает его через интернет. В результате возникла правовая коллизия, поскольку пока нет механизмов отслеживания или законодательного регулирования интернет-продаж, отмечает региональный директор департамента аналитики Colliers International в Центральной и Восточной Европе Дамиан Харрингтон.

Европейский сценарий почти со стопроцентной вероятностью может повториться и на российском рынке. По подсчетам Data Insight, по итогам прошлого года рост заказов через интернет в России увеличился почти на 40% по сравнению с позапрошлым годом. В текущем году темпы роста замедлились: так, по итогам второго квартала количество заказов увеличилось только на 4%, что считается минимальным с 2010 года. «Впрочем, даже этот скромный рост намного превосходит показатели традиционного ритейла, где обороты заметно снижались», — отмечает сооснователь Data Insight Борис Овчинников. Снижение темпов роста интернет-торговли — временное явление, вызванное девальвацией рубля. Курсовые колебания привели к росту потребительских цен и, как следствие, снижению покупательской активности. Как только экономика восстановится, россияне опять займутся шопингом через интернет. Так что российские девелоперы получили лишь временную передышку.

Крупные владельцы торгцентров неохотно публично обсуждают свои планы на будущее с учетом роста электронной коммерции. Даже если собственники таких объектов прямо сейчас захотели бы продать свою недвижимость, у них вряд ли это получилось бы: спрос среди потенциальных инвесторов минимален. Между тем девелоперы торговой недвижимости без лишнего шума пытаются диверсифицировать свой портфель проектов. Так, группа «Ташир», развивающая сеть торгово-развлекательных центров (ТРЦ) «Рио», старается заполнить на тендерах строительные контракты в том числе по заказам московских властей. Группа «Регионы», владеющая сетью ТРЦ «Июнь», приступила к реализации проекта по созданию в России нескольких крытых тематических парков развлечений.



Покупатели выбирают традиционные магазины по нескольким причинам: возможность потрогать товар, померить вещь и оценить персональное обслуживание

Одежда и телевизор в один клик

В России, по некоторым оценкам, на интернет-продажи приходится примерно 2% общего торгового оборота, отмечает коммерческий директор City & Malls PFM (управляет мебельным центром Roomer и центром дизайна и интерьера «Экспострой на Нахимовском») Сергей Шиферсон. По его мнению, в сегменте традиционных каналов продаж мебели и товаров для ремонта электронная коммерция вряд ли станет конкурентом. У Бориса Овчинникова из Data Insight другое мнение: средние темпы роста электронной коммерции именно в сегменте товаров для ремонта существенны — 25–30%. «Электронная торговля лишь в небольшой степени регулируется законодательством, и этим пользуются интернет-продавцы, которые зачастую пренебрежительно относятся к своим покупателям, не выдерживая сроков доставки либо во-

все не исполняют заказ», — настаивает господин Шиферсон. Объем офлайн-ритейла в соотношении с другими сегментами рынка будет составлять более значительную цифру, соглашается гендиректор онлайн-ритейлера товаров из Китая TradeEase Кино Квок.

Сейчас рост электронной торговли наблюдается в первую очередь среди торговцев электроникой и бытовой техникой, делится своими наблюдениями директор по управлению BlackStone Keeping Company (управляет региональными торгцентрами) Ольга Штода. «В перспективе, — не исключает она, — для некоторых специализированных ритейлеров магазины будут выполнять в основном функцию шоу-румов». Топ-менеджмент сети по продаже бытовой техники и электроники «Эльдорадо» не раз заявлял о росте своих продаж через интернет. Пресс-служба ритейлера в течение двух недель не смогла предоставить «Ъ» комментарии на эту тему.

Рост продаж через интернет также характерен для fashion-ритейлеров, добавляет директор по электронной коммерции ювелирной сети «Адамас» Алексей Ручкин. «Сейчас в России есть много логистических компаний, оказывающих быстрые и качественные курьерские услуги, — продолжает топ-менеджер «Адамаса». — У них широкая сеть пунктов самовывоза, что удобно, в частности, для одежды ритейлеров». Онлайн-ритейлеры действительно активно развивают свою логистическую инфраструктуру. По словам директора по капитальному строительству «Юлмарт девелопмент» (входит

в группу компаний «Юлмарт») Евгения Иванченко, сегодня система логистики интернет-ритейлера включает три пригородных центра распределения и исполнения заказов, 32 городских центра исполнения заказов и 400 пунктов выдачи заказов «Юлмарт Outpost». У Wikimart, по словам его гендиректора Андрея Кленина, есть своя сеть небольших пунктов заказа и выдачи товаров с возможностью аренды локации — рядом с остановками транспорта и станциями метро.

### Кто останется на рынке

Как события будут развиваться дальше? При создании концепции новых торговых объектов девелоперам придется учитывать, что со временем такие центры все больше будут становиться местами приятного проведения времени, а не только местами покупок, прогнозирует госпожа Штода. Такая перспектива вполне возможна, соглашается Кино Квок. На самом деле пустующие огромные торгцентры — это апокалипсис рынка недвижимости. Но в девелопменте ничего нового не придумано: пустующие торгцентры пройдут процесс редевелопмента, как это происходит с промышленной недвижимостью в центре Москвы. «Если девелоперы хотят интегрироваться в общий тренд развития интернет-торговли, то имеет смысл начать задумываться об организации крупных серьезных пунктов самовывоза под управлением одной из логистических компаний, — считает Алексей Ручкин. — Это увеличит поток людей разного достатка и потребностей и может положи-

тельно сказаться на выручке арендаторов торговых комплексов».

Пока традиционный ритейл испытывает проблемы из-за падения объемов продаж, а владельцы торгцентров — отток арендаторов, такие крупные игроки онлайн-торговли, как «Юлмарт» и Wikimart, напротив, открывают свои офлайн-торгцентры. «Наш торгцентр — это узловой пункт, — объясняет Андрей Кленин. — При этом площадь торгового зала всего около 300 кв. м, все остальное — склад, то есть это не классический торгцентр, а (распределительный. — „Ъ“) хаб компании в центре города. Это позволяет нам существенно сократить расходы на доставку». У TradeEase, по словам Кино Квока, в России нет офлайн-магазинов и открытые таких объектов не планируются. «В октябре мы начнем продавать российские товары в Китае, там будет открыт и офлайн-магазин», — говорит он, добавляя, что китайские покупатели выбирают традиционные магазины по нескольким причинам: возможность потрогать товар, померить вещь и персональное обслуживание.

Натиск интернет-ритейлеров не смогут выдержать некачественные торговые комплексы, предупреждает гендиректор Astera/BNP Paribas Real Estate Алексей Филимонов. По данным Knight Frank, в Москве, например, много объектов, построенных 10–15 лет назад, большинство из них морально устарело и нуждается в реконструкции или реконструкции. По подсчетам компании, доля таких комплексов достигает 49 объектов общей арендопригодной площадью 815 тыс. кв. м.

Халиль Аминов

## «Люди не перестанут покупать, просто изменится стиль покупок»

— наблюдатель —

Президент Watcom Group РОМАН СКОРОХОДОВ о падении активности потребителей и торговых центрах будущего.



Чувствовать кризис владельцы и арендаторы торговых центров начали с 12-й недели 2014 года (то есть 24–30 марта). Тогда посещаемость впервые оказалась ниже показателя 2013 года, и вернуть положительную динамику не удалось до сих пор. Рынок молниеносно отреагировал на события, связанные с проведением референдума в Крыму, и последующую за ним девальвацию рубля: ритейлеры стали менять ценники, а потребители — отказываться от покупок. Еще одним фактором риска для девелоперов стал головокругительный успех последних лет. Рост ввода торговых площадей в Москве за январь–июнь текущего года почти на 40% превысил рекордные показатели прошлого года. На рынок вышли крупные игроки Colambus и «Авиапарк», которые просто оттянули на себя часть посетителей. Немного отыграться ритейлерам удалось только в декабре. Во время рождественских распродаж посещаемость, например, магазинов бытовой техники увеличилась на 57%. Но краткосрочный тренд имел ярко выраженный социальный характер: пытаясь спасти обесценивающиеся сбережения, люди начали массово скупать бытовую технику и другие товары. Спустя пару недель большинство из этих покупок начали продаваться на ресурсе Avito. Так что ждать повторения подобно-го ажиотажа вряд ли стоит.

По нашим расчетам, за год посещаемость торговых центров снизилась на 3–16% в зависимости от их формата. Падение за два года составило 28% — это печальный рекорд. Такого обвала рынка невозможно было представить в кризис образца 2008–2009 годов. Первыми начали страдать среднеформатные объекты, где арендопригодная площадь составляет 40–80 тыс. кв. м, но сейчас падение наблюдается и практически во многих крупных объектах. Единственные, кому пока удается обойтись без потерь, — небольшие районные торговые центры, которые, наверное, представляют собой формат будущего. Эти объекты удовлетворяют в основном базовые потребности населения и находятся в пешей доступности от крупных жилых массивов. В числе их арендаторов практически всегда находятся крупные продуктовые ритейлеры, продавцы детских товаров, компании сферы услуг — это единственные представители бизнеса, которые в России традиционно не страдают в период экономических потрясений.

Резкий спад покупательской активности в любом случае сменится ростом. Люди не перестанут покупать, просто изменится стиль покупок, и подход станет более рациональным и продуманным. Кроме того, на рынке появилась серьезная конкуренция, борьба за покупателя. Компании, управляющие торговыми центрами, должны очень хорошо знать своего покупателя, чтобы точно строить свои коммуникации, направленные на удержание и привлечение клиентов. И маркетинговые исследования, и Wi-Fi технологии помогут понять, что является лояльным клиентом и как его удержать, какие бонусные программы предложить, как устранить барьеры на пути к покупке, чем мотивировать. Главное, необходимо учитывать покупательские тренды, ведь мир стал цифровым и время стало более ценным, чем деньги.

## Кто на новеньких

— тенденция —

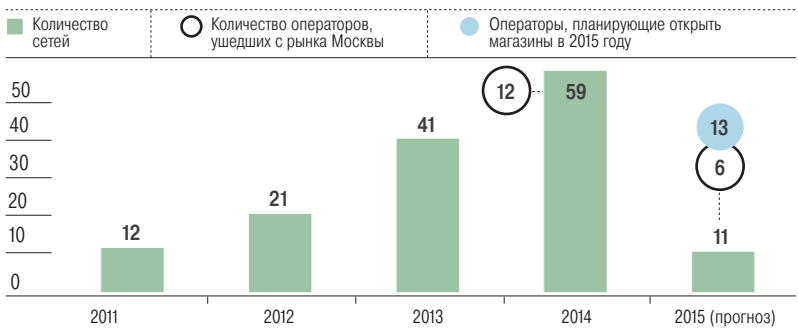
В условиях падающего потребительского спроса розничные сети стали тщательнее выбирать площади для своих магазинов. Ритейлеры уже не готовы приводить своих покупателей в только-только открывшиеся торговые центры, а хотят получить доступ к раскрученному объектам. Тем продавцам, которые не отказались от планов по развитию, вполне удается это сделать, так как доля пустующих площадей в торгцентрах выросла примерно в три раза.

### Свято место

Спрос на аренду торговой недвижимости падает с 2014 года — тогда новые объекты стали открываться практически полупустыми, чего, например, в Москве никогда не было. В «Магazine Магазинов» посчитали, что во введенных в эксплуатацию в

### КАК МЕЖДУНАРОДНЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ ВЫХОДИЛИ НА РЫНОК МОСКВЫ

ИСТОЧНИК: COLLIER'S INTERNATIONAL



первой половине 2015 года торговых центрах (ТЦ) доля арендаторов, работающих в момент открытия, составляла в среднем 60%. Для сравнения: в 2010–2013 годах этот показатель находился на уровне 70–80%.

Многие ритейлеры в кризис отдают предпочтение уже раскрученным торговым центрам с более высоким трафиком, признаются участники

рынка. Например, «Детский мир» в текущем году около половины магазинов открыл не в новых ТЦ, как в предыдущие годы, а в уже действующих, рассказал заместитель гендиректора розничной сети Вячеслав Хван. В нынешнем году ритейлер запланировал открыть около 80 магазинов, добавил он. Коммерческий директор обувной сети Ralf Ringer Игорь Камельков говорит, что в кризис компания также скорректировала параметры при выборе объектов для новых магазинов и отказалась от их открытия в торговых центрах, запущенных после 2013 года. Другой обувной ритейлер, Alba, признает, что пока открывает магазины только в давно действующих торговых центрах. «В новых ТЦ мы рассматриваем площади только на перспективу открытия через два года, когда центры выйдут на оптимальную заполняемость и потреби-

тельское настроение вернется на докризисный уровень», — объяснили в пресс-службе сети.

«Нам необходимо увеличить проходимость в своих магазинах, а наша целевая аудитория, молодые семьи с детьми, в первую очередь ходит в раскрученные торговые центры», — объясняет гендиректор Modis Андрей Котов. Тем более что в кризис стало проще получить лучшие точки в известных ТЦ, подчеркивает он. Места в торговых комплексах освобождаются, несмотря на то что существовавшего перераспределения долей российского fashion-рынка из-за ухода некоторых зарубежных и отечественных ритейлеров не произошло, подтверждает гендиректор «Мэлон Фэшн Груп» (одежные сети beffee, Zarina, Love Republic) Кестутис Саснаускас.

### Чем старше, тем лучше

В «Магazine Магазинов» отмечают, что с конца прошлого года площади стали освобождаются и в торговых центрах, введенных в эксплуатацию до 2014 года: «В новых ТЦ показатель доли нефункционирующих площадей со временем сокращается, так как объекты привлекают арендаторов и заполняются, а в объектах, которые уже давно на рынке, вакантные помещения понемногу увеличиваются». Аналитики подсчитали, что сейчас в торгцентрах, открытых до 2014 года, пустует около 6% пло-

### Пустующие площади в торговых центрах Москвы

| Период                 | Доля вакантных площадей (тыс. кв. м) | Доля вакантных площадей (%) |
|------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| Июль–декабрь 2012 года | 119,69                               | 3                           |
| Июль–декабрь 2013 года | 103,85                               | 2,5                         |
| Июль–декабрь 2014 года | 411,28                               | 8,5                         |
| Январь–июнь 2015 года  | 519,45                               | 10                          |

Источник: «Магазин Магазинов».

щадей, тогда как на конец прошлого года этот показатель составлял 4%.

Рост доли пустующих площадей на рынке торговых центров Москвы спровоцирован двумя причинами, считают в «Магazine Магазинов». Во-первых, рекордными объемами ввода площадей: в период с января 2014 года по июль 2015 на рынке появилось 19 объектов совокупной арендопригодной площадью 996 тыс. кв. м. Во-вторых, многие розничные сети на фоне макроэкономической и внешнеполитической нестабильности и сокращения потребительского спроса приостановили развитие. Так, Inventive Retail Group (управляет, в частности, сетями Re:Store, Nike, Lego) сократила планы по развитию до 20 магазинов в 2015 году: в прошлом году сеть увеличилась на 59 магазинов.

Один из крупнейших ритейлеров в непродовольственном сегменте — «Обувь России» — и вовсе отказался от открытия новых магазинов в 2015 году. В 2014 году розничная сеть увеличилась более чем на 200 магазинов за счет открытия 120 торговых точек,

а также приобретения в Урало-сибирском регионе крупной обувной компании, в управлении которой было более 80 магазинов. «В этом году мы пересмотрели программу развития, что связано в том числе с ситуацией на финансовом рынке, поскольку расширение сети финансировали как за счет собственных, так и заемных средств. Новые магазины не открываем, сделали ставку на повышение эффективности уже работающих торговых объектов, которые были запущены в 2014 году», — пояснили в пресс-службе ритейлера.

Наибольшее число своих точек продаж закрыли обувные ритейлеры. По данным сервиса «2ГИС», с января 2014 года по август 2015 года в их базу данных в Москве было добавлено 1193 магазина обуви, а удалено (то есть закрыто или перепрофилировано) — 1579. В январе 2014 года в столице насчитывалось 4148 магазинов обуви, а в августе 2015 года — уже 3762. Таким образом, количество обувных магазинов с начала 2014 года по август 2015 года сократилось на 386.

Анастасия Дуленкова

**Готовый Арендный Бизнес в Испании**

торговая и офисная недвижимость / отели / АЗС  
первоклассные арендаторы • высокая доходность

+7 (495) 287 69 15  
www.gaininspain.ru

реклама

# коммерческая недвижимость

## Девелоперы готовятся к пересадке

Мэрия Москвы объявила о начале тендеров по привлечению инвесторов к строительству транспортно-пересадочных узлов (ТПУ), стоимость возведения каждого из которых может достигать 50 млрд руб. Чиновники утверждают, что участвовать в этих проектах готовы практически все крупные девелоперы. Но сами застройщики думают о ТПУ пока с опаской: у дорогих проектов слишком мало юридических гарантий. А консультанты предостерегают от участия в этих стройках небольшие компании: получить от города выгодные условия смогут только действительно значимые игроки.

— транспортные узлы —

### Зов властей

В нынешнем году городские власти начнут проводить открытые аукционы по привлечению инвесторов к строительству ТПУ. До конца года чиновники готовы предложить как минимум три объекта — пересадочные станции «Сити», «Ботанический сад» и «Новохохловская», заявлял ранее вице-мэр и глава столичного стройкомплекса Марат Хуснуллин. Согласно решению Градостроительно-земельной комиссии (ГЗК), в ТПУ «Сити» помимо транспортной инфраструктуры возможно строительство 200 тыс. кв. м недвижимости на 28 га. Вместе с пересадочным узлом «Ботанический сад» планируется построить 141,3 тыс. кв. м из которых 45 тыс. кв. м — торговый центр, 44,6 тыс. кв. м — офисы, 51 тыс. кв. м — гостиница. В ТПУ «Новохохловская» под застройку отойдут 33,2 га, прилегающих к будущему узлу (проект планировки этой территории еще не согласован). Москомстройинвест уже назвал претендентов на эти проекты. Интерес к «Сити» проявляют «Русский монолит», «Ташир» и Renaissance Construction. Проектом «Новохохловская» интересуется чешская PPF Real Estate, а «Ботанический садом» — группа «Пионер».

Программа создания сети ТПУ была заявлена в 2011 году. В планах было 273 объекта, которые предполагали поделить между собой подконтрольное городу АО «Мосинжпроект», ОАО МКЖД (совместное предприятие мэрии и ОАО РЖД) и «дочка» железнодорожной монополии ОАО «РВ-Метро». Но в конце июня стало известно, что последний участник программы исключен из списка и все объекты будут разделены между ОАО МКЖД, ГУП «Московский метрополитен» и «Мосинжпроект». Глава Москомстройинвеста Константин Тимофеев ранее оцени-



Чиновники рассчитывают, что девелоперам будет выгодно строить транспортно-пересадочные узлы, но сами застройщики думают о таких проектах пока с опаской

вал строительство одного крупного ТПУ без недвижимости приблизительно в 3–5 млрд руб., а при учете расходов на возведение коммерческой части — до 50 млрд руб., а создание одного небольшого узла — как минимум в 300–500 млн руб.

Чиновник пояснял, что предметом городских торгов могут стать либо земельные участки, либо акции проектных компаний, в капитал которых внесены объекты и площадки. Но в итоге мэрия, похоже, делает ставку на последний вариант. Но, возможно, это станет естественным фильтром: строить бу-

ров, советник начальника «Московского метрополитена» по вопросам капитального строительства Владимир Моисеев, по действующему законодательству передавать объекты метро в собственность иных структур нельзя. По его словам, сейчас у ГУПА существует только одна рабочая схема: после подготовки и согласования всей необходимой документации проект и вся стройка будут передаваться дочерней структуре АО «Мосинжпроект», акции которого город и предлагают на торгах. Но участие в таких проектах в любом случае риск для девелопера, полагает директор отдела исследований рынка CBRE Валентин Гаврилов: «Позиция города по тому или иному проекту всегда может измениться, но, возможно, это станет естественным фильтром: строить бу-

дут только сильные игроки, которые находятся в хороших отношениях с мэрией».

### Кому это нужно

Директор по инфраструктурным проектам NAI Besag Константин Королев условно разделяет проекты ТПУ на три типа. К первому относятся крупные объекты с внутренней нормой доходности (IRR) выше 18%, и они будут интересны крупным девелоперам. У второго типа транспортно-пересадочных узлов IRR составляет 12–18%, и такие проекты власти могут предложить компаниям при наличии адресной инвестпрограммы. Третий тип ТПУ подразумевает доходность ниже 12%. «На такие проекты вряд ли удастся найти инвестантов», — считает господин Королев. — Такие ТПУ мож-

но возвести либо без коммерческой составляющей, либо передав городской структуре». Руководитель направления консалтинга в сфере торговых площадей JLL уточняет, что точно оценить нормы доходности таких проектов пока невозможно, поскольку окупаемость ТПУ будет напрямую зависеть от цены, которую за проект установит город. «В целом она сопоставима со стоимостью любого другого девелоперского проекта с хорошей локацией, но это будет справедливо только для корректно оцененных городом проектов», — поясняет он.

Но с тем, что заинтересовать застройщиков в любом случае будут скорее крупные проекты, с некоторыми оговорками соглашаются почти все консультанты. «Например, пассажиропоток в районе Белорусского вокзала составляет 0,5 млн человек в день — построить здесь пересадочный узел априори интересно инвестору, а на станции метро «Партизанская», где бывает 100–150 тыс., инвесторам найти уже сложнее», — поясняет Валентин Гаврилов. По его мнению, главной сложностью при вхождении в ТПУ для девелопера будет необходимость договориться с городом о соотношении социальной инфраструктуры и коммерческих площадей. Чтобы получить доходность на уровне 20–30%, на метр площадей социального назначения должно приходиться не меньше 2,5 кв. м коммерческой недвижимости, оценивает господин Гаврилов. Он добавляет, что проект сбалансированного ТПУ включает в себя 20–30% транспортно-социальных объектов, а все остальное разделено между офисами, гостиницами и ритейлом, оптимальная доля последнего при этом составляет 10–30%. Но в этом случае инвестор может столкнуться с третьей проблемой, предупреждает он: нужно сразу просчитать, какие именно объекты бу-

дут востребованы на этом узле. «Например, гостиницы больше подойдут для ТПУ, соседствующих с железнодорожными вокзалами, офисы класса В лучше размещать на западе или юго-западе города», — рассуждает он.

Сами же потенциальные инвесторы об участии в проектах ТПУ пока говорят с опаской. Гендиректор «НДВ-Групп» Александр Хрусталев на бизнес-бранче „Ъ“ заявлял о своем интересе к проектам строительства ТПУ в Москве и Подмосковье. В частности, бизнесмен говорил о ТПУ «Саларьево» или объектах на Ленинградском шоссе. Но определенного инвестиционного плана у господина Хрусталева пока нет: недоработанные проекты строительства ТПУ не дают возможности оценить объем затрат и уровень доходности. «У нас много неизведанного: выходишь на проект, и начинаешь смотреть, что же на тебя свалится — именно в этом сложность», — объяснил Александр Хрусталев.

В пресс-службе группы «Интеко» указывают, что компания в первую очередь рассматривает возможность участия в строительстве ТПУ, где предполагается возведение жилья, апартментов или коммерческой недвижимости. По словам представителя компании, основная проблема этих проектов заключается в сложности прогнозирования стоимости строительства: в ходе реализации цена возведения технологической части может существенно вырасти, а объем коммерческой застройки — оказаться меньше утвержденного ГЗК. Проблемой отдельных проектов может стать большой объем обременений, уточняют в «Интеко». Для повышения интереса инвесторов целесообразно изменить функциональное назначение части объектов с торговой и общественной на жилую, полагает представитель компании.

Александра Мерцалова

## Особо производственные территории

— технополисы и технопарки —

**Власти Москвы заявили о поддержке инновационного бизнеса, что, вероятно, приведет к увеличению спроса на технопарки и технополисы. Этот сегмент коммерческой недвижимости, где пока нет особой конкуренции, могут занять крупные девелоперы, пытающиеся адаптироваться к новым экономическим реалиям.**

### Власти формируют спрос

На прошлой неделе мэр Москвы Сергей Собянин утвердил порядок предоставления субсидий из городского бюджета на возмещение части затрат для представителей малого и среднего бизнеса из числа резидентов технопарков и технополисов. Как утверждают в мэрии, развитие таких объектов — инициатива московского правительства. В конце прошлого года был принят федеральный закон «О промышленной политике». В этом документе описаны только такие понятия, как индустриальный, или промышленный, парк и промышленный кластер. Столичные власти решили развить эту тему и подготовили свой законопроект, где дополнительно закрепляются такие понятия, как технопарки и технополисы. Законопроект направлен в Мосгордуму и уже прошел первое чтение. Кроме того, московское правительство меняет требования к самим технопаркам и технополисам: минимальная площадь участка, где могут располагаться такие объекты, уменьшена с 2 до 1 га. Это обусловлено тем, что в условиях ограниченности в столице земельных ресурсов и высокоплотной застройки многие производители вынуждены размещаться более компактно.

Статус управляющей компании (УК) технополисов, технопарков и индустриальных парков позволяет получить налоговые льготы: первые десять лет ими выплачивается только 0,7% земельного налога (для технополиса или технопарка), 20% от суммы земельного налога (для индустриальных парков). Технопарки и технополисы также на десять лет освобождаются от уплаты налога на имущество, а индустриальные парки перечисляют 50%. Компании, управляющие технопарками и технополисами, могут рассчитывать на льготные ставки при аренде находящегося в собственности Москвы земельного участка

| Технополисы и технопарки Москвы |            |                     |                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------|------------|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Название площадки               | Статус     | Форма собственности | Специализация                                                                                                                                                                                                        |
| «Москва»                        | Технополис | Государственный     | Современные материалы и нанотехнологии, медицинские технологии, оборудование и биофармацевтика, микроэлектроника, оптика, робототехника и т. д.                                                                      |
| «Сколково»                      | Технополис | Частный             | Центр инноваций, технологические сервисы для стартап компаний и для R&D подразделений крупных компаний                                                                                                               |
| «Слава»                         | Технопарк  | Государственный     | Биомедицинские технологии, фармакология, медицинская техника и материалы, энергосбережение, энергоэффективность, энергобезопасность, нанотехнологии, информационные и коммуникационные технологии                    |
| «Строгино»                      | Технопарк  | Государственный     | Информационные технологии и медицинская техника, фармацевтика и биотехнологии, энергосбережение.                                                                                                                     |
| «Мосгормаш»                     | Технопарк  | Государственный     | Машиностроение, изготовление узлов, компонентов для автомобилей, промышленная электроника, станкостроение                                                                                                            |
| «Нагатино»                      | Технопарк  | Государственный     | Компьютерные технологии, программное обеспечение, медицинские технологии                                                                                                                                             |
| «Сапфир»                        | Технопарк  | Частный             | Приборы и оборудование для навигации, энергосберегающие оборудование и технологии и т. д.                                                                                                                            |
| «Визбас»                        | Технопарк  | Частный             | Разработка и производство медицинских технологий, медицинских изделий, лекарств, компьютерных технологий, программного обеспечения                                                                                   |
| «Калибр»                        | Технопарк  | Частный             | Производство контрольно-измерительных приборов                                                                                                                                                                       |
| «Техно Спарк»                   | Технопарк  | Частный             | Приборостроение, разработка и производство лазеров и лазерных систем различного назначения                                                                                                                           |
| «Фотоника»                      | Технопарк  | Частный             | Тепловидение, оптоэлектроника, органическая микроэлектроника.                                                                                                                                                        |
| «Отрадное»                      | Технопарк  | Частный             | IT-технологии, лингвистические технологии, разработка осветительных систем, энергосбережение                                                                                                                         |
| «Рикор»                         | Технопарк  | Частный             | Разработка и производство космических приборов, телекоммуникационные технологии и оборудования, навигационные системы, оптоэлектроника                                                                               |
| «Пульсар»                       | Технопарк  | Частный             | Приборы для радиолокации, микроэлектроники и оптоэлектроники, компоненты для транспортных средств, наноэлектроника и фотоника                                                                                        |
| ВТИ                             | Технопарк  | Частный             | Площадка для коммерциализации импортозамещающих разработок сотрудников Всероссийского теплотехнического института                                                                                                    |
| «Элма»                          | Технопарк  | Частный             | Электроника, микроэлектроники, фотоэлектроника, разработка вакуумных установок, медицинского диагностического оборудования                                                                                           |
| «Темп»                          | Технопарк  | Частный             | Энергоэффективность, энергосбережение и энергобезопасность, IT-технологии, высокоточное приборостроение, космические, телекоммуникационные технологии, разработки с использованием квантовых точек                   |
| «Италма»                        | Технопарк  | Частный             | Научно-производственная деятельность в области радиотехники, электроники и нанотехнологий, производство электронных компонентов для легковых автомобилей и систем электрооборудования для самолетов Sukhoi Superjet. |
| «Тиснум»                        | Технопарк  | Частный             | Оборудование и оснастка для машиностроения и добычи полезных ископаемых, композиционные и керамические материалы, материалы для экстремальной электроники, приборостроение и сенсорика                               |

Источник: департамент науки, промышленной политики и предпринимательства Москвы.

— 0,01% от кадастровой стоимости первые десять лет. Для УК индустриальных парков этот размер установлен в пределах 0,3%.

Говоря о развитии технопарков и технополисов, власти города подразумевают поддержку производителей, работающих, в частности, в сфере IT или выпускающих космическое, телекоммуникационное и медицинское оборудование. По заявлениям столичных властей цели этой поддержки — обеспечить горожан рабочими местами, а также наладить выпуск продукции, которая ранее завозилась из-за рубежа, что стало актуальным из-за санкций в отношении России и контрмер со стороны российских властей.

Первые технопарки и технополисы в Москве стали открываться еще в 2012 году. Сейчас, по данным департамента науки, промышленной политики и предпринимательства, официальный статус имеют девять технопарков и два технополиса, среди таковых «Москва» и «Сколково». Действующие объекты занимают около 500 га, резидентами числятся более 1,3 тыс. компаний. Создание еще восьми таких специализированных территорий было одо-

брено межведомственной комиссией: как только мэр подпишет соответствующий документ, эти объекты официально получат статус технопарков и технополисов. В итоге в Москве будет 19 новых объектов (см. таблицу).

Сейчас пять проектов реализуются с государственным участием, включая технополис «Москва», вознивший на площадке АЗЛК «Москвич». По состоянию на июнь инвестиции в технополис «Москва» составили 13,6 млрд руб., из которых 8 млрд руб. — инвестиции арендаторов, еще 5,6 млрд руб. — средства управляющей компании. В столице существуют и частные технополисы и технопарки, включая объект в Сколково, «Элма» в Зеленограде. Большая часть действующих технопарков и технополисов создавалась на месте промзон, оставшихся в наследство от советской индустриализации.

Если обещанная московскими властями резидентам технопарков и технополисов поддержка будет действительно заметна и, что самое важное, результативна для бизнеса, то спрос на такие объекты будет ощутимым, прогнозирует управляющий партнер Blackwood Констан-

тин Ковалев. Иначе говоря, продолжает эксперт, действия властей могут сформировать практической новый сегмент коммерческой недвижимости. Это только на руку девелоперам, которые при нынешней экономической конъюнктуре ищут альтернативные пути развития своего бизнеса, отмечает исполнительный директор, руководитель департамента рынков капитала Colliers International Станислав Бибик.

### Среда для резидентов

Технопарк «Отрадное» в одноименном районе Москвы, где якорным арендатором является производитель софта АBBYY, — один из первых в Москве частных проектов. «Создать технопарк нам предложили городские власти», — рассказывает совладелец «Отрадного» Александр Рубин. Частным инвесторам такие проекты сулят стабильную выручку. Ставка аренды в технопарке составляет около 10 тыс. руб. за 1 кв. м в год, говорит господин Рубин. Это меньше тех ставок, которые сформировались на офисном рынке с началом текущего экономического кризиса. Для сравнения: средняя ставка в московских технопарках, по данным

их управляющих компаний, составляет 9,2 тыс. руб. за 1 кв. м в год, в то время как в бизнес-центрах можно найти площади за 11,5–12 тыс. руб. за 1 кв. м в год. Но арендные ставки еще поддела. «Чтобы привлечь в технопарк такого крупного разработчика софта, как АBBYY, нам пришлось создавать среду, предлагая бесплатный тренажерный зал или велопарковку», — говорит совладелец «Отрадного». Это не прихоть арендатора, а необходимость: IT-компаниям, работающим в России, важно удерживать сотрудников. «А этому может способствовать комфорт на работе, где программисты проводят большую часть времени», — продолжает Александр Рубин.

Еще одним решающим фактором для будущих резидентов технопарков и технополисов являются предоставляемые льготы, считает господин Рубин. Резиденты освобождаются от выплаты налога на имущество и перечисляют в бюджет только 13,5% от общей суммы налога на прибыль. «Как показывает опыт, помощь властей также должна заключаться в подключении к инженерным сетям. Зачастую без участия чиновников инвесторам трудно самостоятельно решить эту проблему», — отмечает старший юрист коллегии адвокатов «Оюков и партнеры» Марина Краснобаева. Без поддержки государства окупаемость проектов по созданию технополисов и технопарков может превышать 20–30 лет, добавляет коммерческий директор Glinscom Иван Татаринов. Вернуть затраты, направленные на development промышленных площадок, возможно минимум за семь лет, поясняет заместитель директора отдела исследований рынка CBRE Оксана Николаева. «Такие проекты могут иметь рублевую доходность в диапазоне 20–30% годовых», — предполагает Станислав Бибик. Но это слишком оптимистичный сценарий.

### Риски и планы

Проекты по созданию технопарков и технополисов могут быть успешными, если девелопер, инвестирующий в создание подобного рода объектов, добивается синергии с управляющей компанией. Но сейчас в России только единичные компании способны выступить в роли профессиональных управляющих, которым под силу запустить профессиональные площадки, особенно в сфере высоких технологий, убеждена госпожа Николаева. Могут ли сами девело-

перы взять на себя функции управляющих? «Едва ли, — продолжает эксперт. — После запуска технопарка и технополиса необходимо решать целый ряд вопросов, связанных, в частности, с промышленной, санитарной и экологической безопасностью, правом водопользования, потреблением опасных веществ». Поэтому, отмечает Оксана Николаева, количество успешно запущенных и действующих промышленных площадок может оказаться на порядок меньше, чем анонсированных.

«Перечень будущих резидентов парка ограничен его специализацией, что необходимо для создания синергии и инкубационного эффекта, — делится своим мнением Иван Татаринов. — И есть риск, связанный не только со сложностью первичного наполнения подобного проекта, но и с ограниченной возможностью диверсификации». Согласно действующим правилам, управляющая компания должна привлечь в технопарки и технополисы не менее 75% резидентов из числа профильных компаний и сохранять этот процент в течение всего оговоренного срока. Подобные ограничения, продолжает он, не способствуют увеличению ликвидности объекта, а вложения в такие проекты становятся рискованными по сравнению с классическими вариантами инвестиций, например в строительство торговой недвижимости. Скорее всего, прогнозирует господин Татаринов, в этом сегменте рынка список крупных инвесторов возглавят госкорпорации и госкомпании.

Впрочем, такие предостережения не отпугивают девелоперов. Развитие технопарков и технополисов может позволить инвесторам-застройщикам диверсифицировать портфель проектов, считает президент ПСН Максим Гасиев. «Мы сейчас просчитываем экономику возможного размещения технопарка в нашем офисно-складском комплексе на Котляковской улице, — рассказывает топ-менеджер. — По предварительным подсчетам, затраты на проект составят 50–100 млн руб. — Это средства на реновацию и создание инженерной инфраструктуры». И ПСН не единственная девелоперская компания, которая в условиях кризиса пытается диверсифицировать свой бизнес, рассматривая такие альтернативные возможности, как открытие технопарков или создание промышленных кластеров.

Антон Боровой

# коммерческая недвижимость

# Офисы за МКАД растеряли арендаторов

Треть качественных офисов, построенных сразу за МКАД, пустует. Причина этого — снижение арендных ставок в границах Москвы. Собственники загородных бизнес-центров уже снизили цены на 20%, но это не помогло. Спрос арендаторов вернется, как только оживет рынок. Но это случится не раньше чем через пять лет.

— работа за городом —

## Подальше от центра

В ближайшем Подмосковье в пределах 20 км от МКАД и на территории Новой Москвы построено 850 тыс. кв. м офисов. В первом и втором кварталах текущего года в 20-километровой зоне от МКАД было введено в эксплуатацию самое большое в столичном регионе количество офисных площадей: соответственно 35% и 42% от общего объема, подсчитали в Praedium. Осваивать территорию за МКАД девелоперы начали десять лет назад. Первым офисным центром, расположенным близ Кольцевой дороги, стал бизнес-парк «Крылатские холмы» (20 км от Кремля): Объект, построенный в районе Крылатское, действует с 2005 года.

Интерес к площадкам вдали от центра Москвы был вызван плотностью строительство офисов в самых популярных районах столицы, включая площадки рядом с Третьим транспортным кольцом (ТТК). Найти участок на окраине было проще, застроить — дешевле, а спрос среди арендаторов оставался высоким. «К тому же у таких объектов были очевидные преимущества: достаточное количество парковочных мест и аренда дешевле, чем в центральной части Москвы», — вспоминает директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Константин Лосюков. К бизнес-парку «Крылатские холмы», когда он еще строился, консультанты относились настороженно. Но все изменилось, когда его заняли такие круп-



Арендаторы не всегда ценят уникальность среды вокруг бизнес-центра. Продолжает работать субъективный фактор: нужна Москва — и все

ные арендаторы, как Microsoft, British American Tobacco, Johnson & Johnson, Intel. «Это стало началом развития бизнес-парков в столичном регионе», — добавил господин Лосюков.

Затем девелоперы, работающие на рынке офисной недвижимости, стали в буквальном смысле раздвигать границы города: начали инвестировать в проекты, реализуемые за МКАД. Разгар строительства офисов в ближайшем Подмосковье пришелся на 2007–2008 годы. К этому времени, как подсчитали в Knight Frank, было введено в эксплуатацию в общей сложности 173 тыс. кв. м.

Девелоперы не смогли остановиться сразу и в 2009 году — в разгар прошлого кризиса — достраивали начатые ранее проекты. Таким образом, к концу 2009-го предложение на офисном рынке за МКАД выросло на 195,6 тыс. кв. м.

Темпы строительства резко упали в 2010 году: тогда было введено в эксплуатацию всего 66,3 тыс. кв. м офисных площадей. На показатели, срав-

нимые с докризисными, рынок вышел только в прошлом году, по итогам которого за МКАД построены бизнес-центры общей площадью 210 тыс. кв. м. Не успели девелоперы вздохнуть, как начался новый кризис, вызванный падением нефтяных цен и, как следствие, девальвацией рубля. Резкий перелом в экономике лишил подмосковные бизнес-центры возможности конкурировать с московскими офисами по цене. Аренда в Подмосковье по-прежнему дешевле, но цены в столице упали настолько, что офисы за МКАД выглядят уже не столь привлекательными. Доля вакантных площадей в подмосковных объектах класса А достигает 27%, в зданиях класса В — 17%, констатируют в Knight Frank

## Москва окрутила арендаторов

«Зачем снимать офис за МКАД, если в Москве пустуют площади класса А по ставке 30 тыс. руб. за 1 кв. м», — описывает нынешнюю ситуацию на рынке партнер SA Ricci Павел Яншевский. «До текущего кризиса аренда офиса в хорошем подмосковном объекте обходилась на треть дешевле, чем в аналогичном по классу бизнес-центре в

Москве. Сейчас из-за демпинга собственников столичной недвижимости разница свелась к 5–10%», — говорит Константин Лосюков.

По статистике Knight Frank по 20–30 тыс. руб. за 1 кв. м (в зависимости от класса объекта) сдаются офисы в бизнес-центрах, расположенных между Садовым кольцом и ТТК. Средние ставки аренды в офисах за МКАД составляют 12–13 тыс. руб. за 1 кв. м в год. Разница в цене приближается к минимуму в зоне, находящейся рядом с МКАД с внутренней стороны: здесь арендовать офис можно за 14–15 тыс. руб. за 1 кв. м в год. «На практике собственники загородных объектов готовы сдавать площади по 10–11 тыс. руб. за 1 кв. м в год, а за 13–14 тыс. руб. можно найти помещение в Москве», — рассказывает господин Лосюков. Это подтверждает Бабюр Дикер, генеральный директор Storm Properties (девелопер бизнес-центра K2 в 2 км от МКАД по Калужскому шоссе, сейчас территория Новой Москвы). «Первый крупный арендатор K2 сможет снять офис по 10 тыс. за 1 кв. м», — уточнил он. BPS International (девелопер бизнес-центра «Кантри парк» в Химках) снизил долларové ставки,

но с арендаторами пока проблема. «Предполагалось, что к концу года объект будет заполнен на 75%, но получили 45–50%», — сообщил директор по развитию BPS International Юрий Филиппов. По его словам, арендная выручка упала на 30%, но ее хватает на обслуживание долга.

По данным гендиректора Praedium Николая Девятилова, в январе — июне текущего года ставки аренды в подмосковных офисах класса А упали на 18%, в классе В — на 13%. Но это не помогает оживить рынок. За первые шесть месяцев текущего года на рынке офисов, находящихся за МКАД, было заключено всего 22 сделки аренды, тогда как в границах Москвы — 219. Ставки и дальше придется снижать, прогнозирует господин Девятилов. С одной стороны, объясняет он, в первом полугодии объем ввода офисов за МКАД вырос на 24%, с другой — спрос низок. Совокупность этих факторов приведет к тому, что ставки аренды загородных бизнес-центров снизятся на 5%.

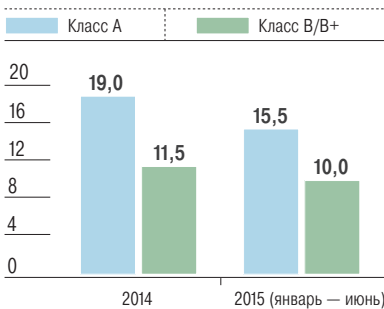
Девелоперы подмосковных объектов не могут бесконечно снижать ставки. «Возможности в этом направлении ограничены банковскими обязательствами девелоперов», — напоминает Константин Лосюков. По его словам, ситуация уже на грани критической. «Сейчас за МКАД более или менее стабильны объекты, вышедшие на рынок на волне спроса в 2012 году», — констатирует он. Бабюр Дикер говорит, что сделки размером от 0,5–1 тыс. за 1 кв. м стали событием. «В позапрошлом году их не замечали, так как привлечение якорного арендатора, который снимал сразу 20 тыс. кв. м на этапе строительства, было привычным делом», — констатирует он, добавляя, что та же проблема есть и на московском рынке. По данным Knight Frank, в пятёрку крупнейших за полугодие вошла сделка на 335 кв. м, которые заняла Porsche Russland в «Химки Бизнес Парк». Больше всех (17,3 тыс. кв. м) арендовала Systematica в бизнес-парке Comcity, строящемся в Новой Москве.

## Подмосковье ждёт своей очереди

Проблема офисных объектов за МКАД только в их местоположении. «Российские компании не всегда ценят уникальность среды вокруг бизнес-центра. Продолжает работать субъективный фактор: нуж-

## ДИНАМИКА СТАВОК АРЕНДЫ ОФИСОВ ЗА МКАД (ТЫС. РУБ./КВ. М В ГОД)

ИСТОЧНИК: PRAEDIUM.



на Москва — и все», — объясняет директор отдела офисных помещений CBRE Елена Денисова. По ее словам, многие потенциальные арендаторы оценивают переезд за МКАД исключительно как возможность сэкономить, а дело не только в этом. «Подмосковные бизнес-центры обеспечены инфраструктурой, которую не могут позволить себе объекты в Москве. Начиная от парковки и заканчивая всем, что влияет на качество жизни», — рассуждает госпожа Денисова. Когда прекратится падение экономики и вернется спрос на московские офисы, качество загородных объектов снова будет востребовано, надеется она. Эксперт добавляет, что сегодня идет процесс обратной централизации: большинство арендаторов хотят недорого снять офис в Москве. «Но это пока касается только новых контрактов, из-за МКАД в столицу пока никто не переезжает», — уточняет Елена Денисова.

В Москву спрос вернется через четыре-пять лет при сохранении текущих темпов поглощения офисов на уровне 200–250 тыс. кв. м, подсчитал Константин Лосюков. «В столице уровень вакантных площадей сейчас достигает 30% в классе А, 17–18% в классе В, это почти 2 млн кв. м качественных площадей. Чем быстрее такой объем будет востребован у арендаторов, тем скорее оживится рынок офисной недвижимости Подмосковья», — рассуждает он. Пока рынок ждет восстановления столичного спроса, приостановить падение ставок на загорных офисах может активное развитие транспортной инфраструктуры. «Большие площади, обустроенные территории, низкие ставки не могут конкурировать со столичными бизнес-центрами», — резюмирует Николай Девятилов.

Екатерина Геращенко

# «Уже сейчас мы почти на дне»

— блицинтервью —

**Очередной кризис на московском рынке офисов, сопровождаемый резким падением арендных ставок и увеличением свободных площадей, завершится, когда стабилизируются валютные курсы и цены на нефть, а банки возобновят кредитование девелоперов. Но на восстановление понадобится от трех до пяти лет, считает региональный директор и глава группы офисных площадей JLL АЛЕКСЕЙ ЕФИМОВ.**

— Девелоперы многофункциональных комплексов меняют проекты, чтобы вместо офисов строить жилье. Такое впечатление, что в бизнес-центры как способ заработать перестали верить. Это так?

— Нет, не так. Девелоперы по-прежнему инвестируют в офисы, но с большей осторожностью и избирательностью. Сегодня достраиваются объекты, начатые до кризиса, а в отношении новых проектов большинство занимает выжидательную позицию, наблюдая за дальнейшим движением долгового рынка и арендных ставок. Новые стройки — и это касается не только офисов — откладываются в том числе из-за высокой стоимости заемного финансирования или его полного отсутствия. Ставки капитализации по наиболее качественным офисным активам достигают 10,5%, и каждый сам решает, насколько ему интересно заниматься проектом с такой доходностью. Если стоимость кредита выше доходности, которую можно получить в итоге, это, конечно, коммерчески неинтересный проект.

— Как ведут себя иностранные инвесторы в новых условиях? — Сделки в офисном сегменте по-прежнему идут. Но они стали меньше: сумма в \$200–300 млн делает покупку одной из крупнейших — это не сравнится с крупнейшей докризисной сделкой на \$1 млрд. При этом профессиональные инвесторы, которым интересен российский рынок, остаются. Такие игроки, как Hines, Morgan Stanley, PPF, продолжают работать в России и изучают



возможности. Они заинтересованы в ликвидных активах, у них есть деньги. Не у всех иностранцев есть установка «Россия — стоп». Конечно, кто-то из западных компаний уходит, но это связано с общей стратегией, а не с конкретной ситуацией. Вместо них приходят новые игроки: китайские инвесторы активно интересуются российским рынком, но пока не закрыли ни одной сделки. Арабские компании тоже в поиске (Российский фонд прямых инвестиций и суверенный фонд Саудовской Аравии Public Investment Fund договорились совместно инвестировать \$10 млрд в российскую инфраструктуру, сельское хозяйство, ритейл, медицину и недвижимость. — „Ъ“). Сейчас время покупателей. Это не означает, что на рынке разом стали продаваться много новых активов, номинированных в долларах, но цена выставленных ранее снизилась, поэтому у инвесторов есть возможность купить объект, который они давно ждали.

— Три-четыре года назад активно обсуждалась перспектива офисного сегмента с учетом роста популярности удаленной работы. Предполагалось, что тенденция будет масштабной и таким же — падение спроса на офисы. Как обстоят дела сейчас?

— Некоторые компании разрешают сотрудникам работать из дома — это западная тенденция, появившаяся в России несколько лет на-

зад. Это очень небольшая доля рынка, которая не оказывает значительного влияния на спрос. Так могут работать IT-компании, консультанты, и речь идет о нескольких сотрудниках, а не штате целиком. Спрос на новые офисы в целом сокращается под давлением общего снижения экономики и деловой активности. Если в 2012–2013 годах в Москве было куплено по 1,4–1,5 млн кв. м, то в 2014 году — чуть более 1 млн кв. м, а прогноз на этот год не превышает 900–950 тыс. кв. м. Рынок замедляется, некачественные активы окажутся в группе риска — рынок позволяет найти хорошее помещение по сниженной ставке, часто в рублях.

— Как отрасль переживает кризис? Кому труднее всего?

— Падение объемов ввода площадей, ставок аренды, увеличение количества свободных качественных площадей — эти показатели отражают общую тенденцию спада в период кризиса. Но все объекты переживают его по-разному. Сильнее всего страдают те, чьи собственники думают примерно так: «Вот я линолеум поменял и сразу будет новый арендатор». Сейчас это не работает. Наиболее качественные, премиальные объекты тоже под давлением. В Москве немного зданий, где ставки аренды остались в долларах — большинство перешли на рубли, в том числе зафиксировав валютный коридор. Наиболее дорогим объектам в такой ситуации трудно привлекать арендаторов.

— Насколько ситуация на офисном рынке в России отличается от того, что происходит за рубежом? — Сейчас российский рынок находится в противофазе к европейскому. Там растет объем поглощения офисных площадей. Но европейский рынок другой. Возьмите ставки капитализации — они там более чем в два раза ниже, но и риски у нас и в Европе несопоставимы. За рубежом рынок более насыщенный, ликвидный. Если у вас есть актив, который приносит доход, его нетрудно продать. В России другая ситуация: мало профессиональных игроков и мало ликвидных активов.

— Как далеко российскому офисному рынку до насыщения?

— Трудно сказать. С одной стороны, высокий уровень вакансий в текущей ситуации говорит о том, что спрос значительно превышает предложение. Но если из общего объема предложения убрать «Москва-Сити», где доля вакантных площадей превышает 30%, картина резко изменится. С другой стороны, когда мы сталкиваемся с запросом арендатора на офисы класса А площадью более 5–7 тыс. кв. м, то с трудом можем найти объект с таким объемом доступных помещений в центральной части города или близко к ней. То есть в центральном деловом районе спрос на офисы скорее превышает предложение.

— В каком направлении будет меняться московский рынок офисной недвижимости?

— Это зависит от макроэкономической ситуации: курса доллара, цен на нефть, геополитической стабильности. Если макроэкономический фон будет стабильным, можно ждать, что снижение ставок аренды и цен замедлится. Возможно, будет небольшая коррекция показателей, но уже сейчас мы почти на дне. В течение трех-пяти лет параллельно экономике рынок начнет восстанавливаться. Главные индикаторы — это фондовый рынок и рынок капитала. Через 6–12 месяцев, после того как банки возобновят кредитование коммерческой недвижимости, начнут расти и рынок офисов.

— Накануне кризиса была модной тема «зеленой» сертификации офисов. Сейчас это уже неактуально?

— Соответствие экологическим требованиям и сертификация зданий — это не только модно и интересно, это экономически целесообразно. Инвестиции, вложенные в получение сертификата BREEAM (стандарт сертификации, разработанный в Великобритании. — „Ъ“), окупаются за пять лет за счет экономии на коммунальных платежах. Прибавьте определенные методы организации строительства, сортировку мусора, и получится правильное здание, соответствующее мировому тренду.

Интервью взяла  
Екатерина Геращенко

# Бизнес-центры встроились в кризис

— разбор полетов —

Несмотря на это, владельцам новых бизнес-центров потребуется от одного года до двух лет, чтобы заполнить свои объекты арендаторами, предупреждает Юлия Богомол. По оценкам Алексея Ефимова, есть шанс, что к концу года соотношение спроса и предложения будет способствовать стабилизации рынка. «При объеме ввода на уровне 830 тыс. кв. м мы рассчитываем, что спрос будет чуть выше — 950 тыс. кв. м», — отмечает он.

## Иллюзия выбора

Шести месяцев хватило, чтобы адаптироваться к новым экономическим реалиям. За первое полугодие текущего года рынок офисной недвижимости приспособился к давлению нестабильности курса валют, санкций и сложной экономической ситуации, говорит директор по управлению активами O1 Properties Павел Барбашев, отмечая, что сделки идут и в этих условиях. «У нас прошло пять сделок аренды общим объемом 2,2 тыс. кв. м», — рассказал он. «Есть ощущение, что мы близки к дну. Если не будет новых глобальных геополитических потрясений и падений на нефтяном рынке, то точка равновесия близка», — резюмирует господин Барбашев.

Ключевые показатели восстановятся в течение года-двух после окончания острой фазы кризиса. По оценкам Валентина Гаврилова, арендные ставки вернутся на докризисный уровень в течение полутора-двух лет, инвестиционная активность — в течение года после получения позитивных сигналов о динамике ВВП. «Учитывая, что острая фаза кризиса — низкие цены на нефть, заметное падение ВВП — все еще продолжается, офисный рынок остается слабым», — напоминает Валентин Гаврилов. В CBRE сдвинули сценарий начала восстановления на три месяца вперед: теперь эту фазу ждут не раньше середины 2016 года. «Полностью опра-виться от последствий текущего кризиса рынок сможет только к 2018 году», — констатирует эксперт.

По словам директора по развитию PPF Real Estate Russia Николы Обайдина, все риски на этот период уже понятны. «Рынок офисной недвижимости развивается своим чередом. Кризис влияет на темпы и показатели, но не меняет направления», — считает он, добавляя, что сейчас подходящее время для поиска новых возможностей. «Из-за приторможенного спроса и большого ввода новых площадей образовался пул свободных помещений, это характерно для всех сегментов недвижимости», — напоминает он. Но в ближайшие три-четыре года объем нового предложения заметно сократится. «Это приведет к сокращению вакантных площадей и стабилизирует коммерческие параметры, вновь усилится децентрализация офисного рынка столичного региона», — рассчитывает господин Обайдин.

В 2016–2017 годах новое предложение будет расти менее чем по 500 тыс. кв. м — это в два-три раза медленнее, чем до нынешнего кризиса, подсчитали в CBRE. К концу текущего года свободными могут оказаться 3 млн кв. м столичных офисов. «Это создает иллюзию большого выбора, но на самом деле все сложнее. В классе А, например, около двух третей свободных площадей сконцентрировано в 10–12 бизнес-центрах», — поясняет господин Гаврилов. В классе В вакантные помещения в бизнес-центрах, имеющих ряд недостатков, например низкую транспортную доступность, неудовлетворительное качество помещений, высокие ожидания собственников относительно арендных ставок. «Всегда нужны здания хорошего качества, удобно расположенные, а также недорогие бизнес-центры коворкингового типа. Постепенно будет расти спрос на офисы в „Москва-Сити“, бизнес-парки с удачной локацией», — считает господин Гаврилов, предупреждая, что из-за усилившейся конкуренции доходность офисного сегмента расти уже не будет. До кризиса она составляла 15–25% в зависимости от проекта.

Екатерина Геращенко