



Д

Дом

Четверг 26 марта 2020 №54 (6775 с момента возобновления издания) kommersant.ru

14 Как коронавирус гонит москвичей за МКАД

15 Почему карантин стал новой реальностью для урбанистов и проектировщиков

18 Смогут ли нотариусы увеличить число дистанционных сделок по покупке жилья

Суд да эскроу

Переход на строительство жилья в рамках эскроу-счетов по-прежнему вызывает у девелоперов множество вопросов — так, банки могут в одностороннем порядке пересмотреть условия финансирования, отказаться продлевать кредитные линии или предлагать высокие процентные ставки для проектов с социальной инфраструктурой.

— ситуация —

В конце 2019 года уфимское ООО ТКС подало иск к банку «Траст» о взыскании 682 млн руб. Из них около 457 млн руб. застройщик определил как упущенную выгоду, которая возникла из-за недополученного дохода от продажи квартир. Как следует из материалов суда, «Траст» досрочно отказался от кредитного договора, из-за чего застройщик вынужден был привлечь деньги по договору займа с повышенной ставкой, а также понес убытки в виде упущенной выгоды, уточняет адвокат Fogward Legal Олег Шейкин. Судебный спор до сих пор не завершен, и банк, скорее всего, пойдет на заключение мирового соглашения или на иной компромисс, поскольку вряд ли захочет создавать судебный прецедент, предполагает партнер юридической компании BMS Law Firm Денис Фролов. Он добавляет, что взыскание убытков и упущенной выгоды — довольно сложная категория дел из-за трудностей с доказательствами.

По словам партнера коллегии адвокатов Rep & Rare Марины Николаевой, если банк расторгает уже заключенный договор, то при отсутствии достаточных для такого решения оснований застройщик может и

должен отстаивать свои права в суде. По словам адвоката, банк может в одностороннем порядке отказаться от предоставления кредита, только если готов доказать, что застройщик не способен возратить долг вовремя.

Когда суд не поможет

Претензии к банкам из-за выдачи кредитов возникают у многих застройщиков, тем более что до сих пор по эскроу-счетам реализуется меньше половины проектов. Осенью 2019 года ЦБ России уточнял, что проектное финансирование используется лишь в 14% проектов, а значит, механизм получения кредитов для многих застройщиков пока не ясен. Девелоперы не раз жаловались, что хуже всего обстоят дела у небольших региональных компаний, в проектах которых недостаточно высокая маржинальность, и банки не устраивают такие модели.

В таком случае судиться с банками практически бесперспективно, считает Мария Николаева: заключение кредитного договора — это право, а не обязанность банка, а значит, обжалование отказа положительно результата не принесет. С ней согласен и адвокат из практики налоговых споров МФ РК Павел Желно-



Спорить с банком, отказавшимся предоставлять девелоперу проектное финансирование, иногда бесперспективно

вод. Он напоминает, что с 2019 года банки обязаны объяснять, чем вызвано решение об отказе застройщикам в предоставлении проектного финансирования.

Директор департамента по работе с клиентами недвижимости, инфраструктуры и торговли МКБ Кирилл Филиппенков отмечает, что чаще всего отказы в одобрении заявок на проектное финансирование связаны с недостаточной стрессоустойчиво-

стью проекта, плохой деловой репутацией заемщика, наличием неурегулированных споров по другим проектам, а также юридическими рисками, связанными с реализуемым проектом либо предметом залога.

У руководителя направления взаимодействия с финансовыми институтами группы А101 Анатолия Климова иное мнение: «Как ни парадоксально, больше всего сложностей при получении финансирования испытывают девелоперы, предлагающие самый востребованный на сегодня продукт — комплексные проекты с качественной городской

средой». Проблема в том, что главное условие получения эскроу-кредита — это формирование устойчивой финансовой модели с хорошими показателями кредитоспособности, а особенность проектов по развитию территории, в отличие от точечной застройки, заключается в обязательном строительстве объектов социально-бытовой инфраструктуры, в том числе школ и детских садов. Девелоперы дарят инфраструктуру городу, поскольку это единственный на сегодня легитимный способ передачи таких объектов в муниципальную собственность. В условиях про-

ектного финансирования затраты на создание школ и детских садов приходится распределять на отдельные кредитные линии по каждому дому. Получить же отдельно кредит на объект, с которого девелопер не получит прибыли, фактически нельзя, обращают внимание в А101.

По словам Анатолия Климова, чтобы оптимально строить школы и детские сады при приемлемых ставках (а если у объекта низкая маржинальность, то ставка растет), нужно постепенно финансировать строительные работы и быстро завершать их после раскрытия эскроу-счетов — на средства, полученные после раскрытия, а также от продажи готовых квартир. Но последние изменения в налоговом законодательстве говорят о том, что передать социальный объект городу нужно до момента расчета финансового результата по основному объекту — фактически первому жилому дому в жилом комплексе. Это ведет к тому, что застройщики платят налог на прибыль в значительно большем объеме, чем следовало, поскольку построить все социальные объекты только в рамках кредитных линий, открытых на первые дома, невозможно: как правило, на это не хватает свободного денежного потока.

Примерно то же самое происходит и с отдельно стоящими паркингами, говорят в А101: спрос на них сейчас растет, в том числе потому, что сейчас парковочное место можно купить в ипотеку. Однако получить проектное финансирование на строительство такого объекта нереально: машино-места в жилых комплексах продаются по себестоимости, а для банка это неприемлемый показатель финансовой устойчивости проекта.

Елизавета Макарова

ГАС

МАТЧ ПОИНТ

Апартаменты премиум-класса на Кутузовском

от 9,3 млн ₽

«Матч Поинт» — новый готовый дом на Кутузовском проспекте, который уже стал доминантой западного района столицы. Величественная архитектура, благоустроенный двор без машин и потрясающие виды на Парк Победы. Дом для настоящих победителей.

matchpointhouse.ru

ДОМ ЭКСПЕРТИЗА

Дом для изоляции

Приведя к спаду во многих секторах бизнеса, начавшаяся пандемия коронавируса сыграла на руку владельцам и девелоперам загородной недвижимости. Спрос на ее аренду в этом сезоне резко увеличился. Но из-за высокой доли неликвидного предложения снять желаемый объект получится далеко не у всех. Вместе с падением рубля эта ситуация заставит многих москвичей вновь задуматься о покупке дачи.

— за городом —

Неожиданным трендом начала 2020 года стал резкий рост спроса на аренду загородной недвижимости: по оценкам «Метриума», количество запросов в марте выросло на 50% относительно аналогичного периода прошлого года. Консультанты подчеркивают: речь идет о реальных сделках, а не эмоциональных запросах. «На фоне распространения коронавируса клиенты хотят провести больше времени за городом, а не запертыми в квартирах», — рассуждает управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая.

Надежный отпуск

Резкий рост запросов на аренду загородной недвижимости фиксируют и другие консультанты. По словам директора департамента загородной недвижимости агентства Knight Frank Олега Михайлика, относительно аналогичного периода прошлого года спрос уже вырос на 15–20%. Заместитель гендиректора компании «KASKAD Недвижимость» Ольга Магилина поясняет, что загородная недвижимость воспринимается людьми как безопасная из-за существенно более низкой плотности застройки и проживания. «Врачи даже дают рекомендации — отправить старших родственников за город или на дачу, пока ситуация не разрешится», — отмечает она. Эксперт ждет резкого увеличения числа сделок по аренде загородной недвижимости.

Господин Михайлик отмечает, что в большинстве случаев снять загородный дом люди рассчитывают на четыре-шесть месяцев: именно этот срок, по их мнению, потребует, чтобы переждать острую ситуацию в Москве. Но желание оказаться вдали от крупного города не единственное, что движет спросом. «Многие уже задумываются о летнем отпуске, а никакой ясности о том, какие страны будут по-прежнему закрыты, нет», — рассуждает господин Михайлик. Эксперт объясняет, что эта категория клиентов чаще ориентируется на «дальние дачи» — объекты, расположенные в 60–80 км от Москвы.



Спасаясь от пандемии коронавируса, жители больших городов стараются уехать в тишь загорода

Увеличившийся спрос, по мнению госпожи Литинецкой, в любом случае будет способствовать росту стоимости аренды: эксперт ожидает, что загородные дома подорожают в среднем на 20%. Но это может оказаться не единственной проблемой сегмента. Господин Михайлик предполагает, что, если ажиотажный спрос на аренду загородных домов продлится больше месяца, можно будет говорить о закономерном усугублении дефицита качественного предложения на рынке. «Люди, владеющие новыми дома-

ми, в принципе неохотно сдают их в аренду, существующие объекты вымоются, и мы столкнемся с ситуацией, когда снимать будет нечего», — рассуждает он.

Стимуляция продаж

Консультанты Knight Frank уверены: дефицит предложения сам собой заставит потенциальных арендаторов задуматься о покупке собственной загородной недвижимости. Ольга Магилина ждет, что число сделок по итогам сезона вырастет на 15–

17%. Мария Литинецкая также прогнозирует увеличение продаж в сегменте элитной загородной недвижимости. Но связана эта динамика будет не с распространением коронавируса инфекции, а с падением рубля. Аналогичный тренд, по словам госпожи Литинецкой, на рынке прослеживался в 2014 году: покупатели, располагающие долларовыми активами, активно искали на рынке выгодные предложения. «Клиенты будут рассматривать объекты, номинированные в рублях, и предложения с долла-

ровой стоимостью, владельцы которых решат снизить цену», — рассуждает эксперт.

Ольга Магилина отмечает, что такое поведение потребителей характерно для всех сегментов рынка: всякий раз, когда растут макроэкономические риски, определенный пласт населения решает вложить средства в недвижимость или просто поскорее совершить сделку по покупке нового жилья. «Люди исходят из того, что потом денег на желаемый объект может не хватить», — поясняет она.

Мария Литинецкая ждет, что спрос может стимулировать продавцов увеличить цены, но речь пойдет только о наиболее ликвидных объектах. Госпожа Магилина соглашается, что избежать роста цен не удастся: «Но он будет достаточно плавным, и его масштабы будут зависеть от того, насколько сильно ослабнет в течение года национальная валюта, а также от того, на каком уровне будет находиться ключевая ставка Центробанка».

Альтернативные варианты

Но загородные дома окажутся не единственным сегментом рынка недвижимости, который может рассчитывать на появление дополнительного спроса. По расчетам Biletix, доля билетов, выкупленных из Москвы в одну сторону в период 10–20 марта, достигла 87% против 51% в те же даты годом ранее. Чаще всего, по оценкам сервиса, люди отправляются в Крым, Санкт-Петербург, Краснодар, Сочи и Ростов-на-Дону.

Основатель интернет-платформы по управлению арендной недвижимостью Doubleyourrentalprofit.com Фарид Газизов отмечает, что спрос на краткосрочную аренду жилья находится на довольно низком уровне: с момента начала эпидемиологического кризиса общий объем бронирований снизился на 80–90%. Существующий спрос при этом, по его словам, делится на две категории. К первой эксперт относит людей, решивших уехать из большого города, а ко второй — локальных клиентов, которые ищут временное жилье в своем регионе.

Александра Мерцалова

«Обращение застройщика в суд не совсем уместно»

— интервью —

Переход строительной отрасли на эскроу-счета до сих пор вызывает недовольство девелоперов: небольшие застройщики не всегда способны доказать банкам финансовую устойчивость своих проектов, а начать новое строительство, продавая договоры долевого участия, компании больше не могут. Впрочем, в банках утверждают, что ситуация не критична: в 2019 году Сбербанк посчитал высокорискованными менее 10% заявок на проектное финансирование. Хотя в скором времени застройщики могут столкнуться с ростом кредитных ставок из-за ослабления рубля, предупреждают в банке. Вице-президент Сбербанка СЕРГЕЙ БЕССОНОВ рассказал „Ъ-Дому“, как банк прорабатывает с Минстроем вопрос субсидирования займов для низкомаржинальных проектов в регионах.

— Многие ли застройщики получают отказ в финансировании?

— Более 75% заявок на проектное финансирование, рассмотренных нами в 2019 году, получили одобрение. Примерно по 30% заявок, которые в 2019 году находились на рассмотрении, мы приостанавливали работу из-за неполного пакета документов или необходимости внесения уточнений в представленные документы. Это во многом связано с тем, что в течение 2019 года застройщики адаптировались к новым условиям, в том числе к тому, что теперь на рынке появился новый для значительной части проектов участник — банк. Для тех девелоперов, которые до внедрения новой модели жилья финансировали проекты исключительно за счет средств дольщиков, процесс такой адаптации проходил сложнее. В основном приостановленные заявки девелопер возвращает в банк с доработанным пакетом документов.

Менее 10% рассмотренных Сбербанком в прошлом году заявок на проектное финансирование жилья получили отказ из-за высоких рисков. Мы считаем, что это небольшая цифра. А если говорить о результатах первых месяцев 2020 года, то одобрения получены по 96% рассмотренных сделок, а приостановлено менее 10% от общего числа заявок на рассмотрении. Статистика за два месяца, возможно, нерепрезентативна, но мы полагаем, что тенденция к снижению доли приостановленных и «отказных» заявок будет сохраняться.

— Как менялся процент отказов после вступления в силу закона об отмене долевого строительства? То есть больше или меньше застройщиков сейчас не получают финансирование в сравнении с прошлым годом?



— До 2019 года мы считали показатель конвертации заявок в решения, и ранее он в среднем равнялся 50%, то есть из 100 условных заявок, а это были в том числе просто переговоры, потенциальные продажи и прочее, 50 одобрялись. Отказы при старой схеме финансирования были связаны с решением клиента изменить проект, перейти на обслуживание в другой банк или вообще строить за счет дольщиков, если продажи в проекте начинали расти. Но и отказы по причине высокого риска банка, конечно, тоже были.

С точки зрения конвертации в 2019 году сильно ничего не поменялось: по-прежнему около 50–60% поступивших заявок конвертируется в одобренные сделки. Но если говорить про количество одобренных сделок проектного финансирования жилья, в прошлом году оно возросло в два раза по сравнению с 2018-м. В 2019 году мы одобрили 760 сделок, около 90% из них — с применением эскроу.

— С чем связаны отказы?

— Причины отказов — в высоких рисках для банка, которые, как правило, связаны с экономической составляющей — это проекты с низкой устойчивостью, убыточные проекты. Но девелопер может повлиять на эти параметры, увеличив собственное участие в проекте или за счет привлечения соинвестирования. А вот риски, связанные с деловой репутацией, минимизировать трудно. Например, если нет объективных причин, объясняющих, почему застройщик ранее нарушал свои обязательства перед дольщиками, то Сбербанк вряд ли захочет сотрудничать с таким девелопером.

По низкомаржинальным проектам мы видим решение в субсидировании и сейчас активно совместно с Минстроем участвуем в разработке правил предоставления таких субсидий. По нашей экспертной оценке, по 23% проектов средняя маржинальность составляет менее 15%. Решение мы видим в предоставлении субсидий для уплаты процентов (до 100% ключевой ставки) и финансирования капитальных затрат по проекту: инженерных сетей и объектов социальной инфраструктуры.

Так как банк участвует в проекте более чем на 80%, а иногда и полностью финансирует стройку, нам важно исключить или минимизировать риски утраты залога и риск того, что объект по каким-то причинам не введется. Мы, как главный банк страны, не рискуем средствами наших клиентов и принимаем взвешенное решение при финансировании проектов. Единственный источник погашения кредита и процентов, по которым, как правило, предоставляется отсрочка, — это средства от продажи квартир. Поэтому при существенных расхождениях в технико-экономических показателях по проекту или наличии противоречий в документах, а также отсутствии важных согласований уполномоченных органов банк финансировать стройку не начнет. Также одним из важных факторов при принятии решения о финансировании проекта является его экономическая эффективность, поэтому для нас важно иметь одинаковое с девелопером понимание по маркетинговой составляющей проекта и бюджету. Маркетинг мы проверяем, опираясь на наш существенный опыт по аналогичным проектам, анализируем информацию от экспертов рынка и принимаем во внимание стратегию клиента. Бюджет оценивается нашей собственной службой строительных экспертов.

— Перспективно ли вообще судиться с банками после отказа в кредите?

— При отказе в финансировании проекта мы руководствуемся в первую очередь фактом, что размещаемые нами средства в те или иные активы — это средства вкладчиков. Поэтому мы имеем право отказать в финансировании сделки, если она не соответствует нашей кредитной политике или в ней есть существенные факторы, которые могут в перспективе привести к дефолту застройщика. Обращение застройщика в суд, на наш взгляд, неэффективно и даже не совсем уместно, учитывая сказанное выше.

— Многие ли застройщики после неудачного обращения в Сбербанк получают финансирование в других банках?

— Мы для себя такой статистики не ведем. Застройщики, безусловно, имеют право обратиться в любой банк, ведь у всех кредитных организаций своя кредитная по-

литика и аппетит к риску. И, возможно, какой-то банк профинансирует под более высокий процент тот проект, по которому Сбербанк отказал в кредитовании. Но такие существенные факторы, как, например, большое число просрочек по вводу в эксплуатацию в истории работы компании, усложняют получение проектного финансирования в целом независимо от банка.

— Меняете ли вы условия кредитования, учитывая пожелания застройщиков?

— Да, мы учитываем мнение застройщиков и регулярно вносим изменения в свои продукты. Обратную связь мы получаем от клиентов из разных каналов коммуникации: при структурировании конкретных сделок в рамках общения с клиентами, в ходе наших собственных отраслевых конференций для застройщиков, например, в 2019 году в них поучаствовало более 5,5 тыс. представителей застройщиков — это довольно внушительное количество.

Обратная связь дает нам идеи для новых продуктов. Так, в 2018 году мы увидели потребность в финансировании собственного капитала и в первом полугодии 2019 уже внедрили два продукта — кредит под будущую прибыль и проектный бридж. Адаптируем под новые реалии наши действующие условия — например, в прошлом году осуществили либерализацию по собственному участию для застройщиков, модернизировали наш комплексный продукт для застройщиков и покупателей. Внедрили личный кабинет застройщика, который позволяет подавать заявки на проектное финансирование онлайн, осуществлять электронный документооборот в рамках сделки и видеть, на какой стадии рассмотрения находится сейчас сделка, а также получать оперативно обратную связь, если возникают вопросы по загруженным документам.

— Будут ли повышаться ставки кредитования после ослабления рубля?

— Ставки кредитования зависят от стоимости ресурсов для банка. Если говорить про рублевые кредиты, то здесь большое влияние оказывают доходность по облигациям федерального займа, ключевая ставка Банка России и другие индикаторы рынка. Укрепление или ослабление рубля является значимым макроэкономическим фактором, и, безусловно, в связке с вышеуказанными индикаторами влияет на изменение ставок по кредитам.

— Как могут измениться число обращений и доля одобренных заявок в связи с нынешней ситуацией?

— Мы склоняемся к тому, что существенного спада не произойдет, более того, возможен рост спроса в краткосрочной перспективе. Здесь важным фактором станет поддержка застройщиков со стороны государства в виде субсидирования ставки по проектному финансированию.

Интервью взяла Елизавета Макарова

С капиталом за границу

— наблюдения —

В 2019 году россияне активно покупали зарубежную недвижимость. На эти цели, согласно статистике Центробанка, жители России за год перевели за рубеж \$1,187 млрд. Это всего на 3,8% меньше, чем в 2018-м. Гендиректор агентства Trapio ГЕОРГИЙ КАЧМАЗОВ рассказал „Ъ-Дому“, что на самом деле наши сограждане тратят на зарубежные покупки в три раза больше, и как протесты в Барселоне переключили их интерес на Аликанте.

Статистика ЦБ показывает, какие суммы переводят физические лица с российских счетов на покупку недвижимости за рубежом. Эти суммы не отражают все

переводы: часть недвижимости россияне покупают с зарубежных счетов и со счетов юридических лиц. Чаще всего это относится к коммерческой недвижимости. По нашей оценке, реальная сумма инвестиций в зарубежную недвижимость в три раза больше. То есть в прошлом году россияне купили недвижимость за рубежом более чем на \$3 млрд.

Тем не менее статистика Центробанка отражает общую динамику трансграничных покупок недвижимости. Поэтому мы делаем вывод, что спрос в 2019 году был примерно таким же, как в 2018-м. В целом в прошлом году россияне перевели за рубеж \$33,3 млрд (не только на покупку недвижимости). Это на 10,3% меньше, чем годом ранее. Больше всего средств россияне перевели в Швейцарию, США, Латвию, Великобрита-

нию и Германию. То есть они предпочитают хранить капитал в развитых рынках.

Где россияне покупали недвижимость

В 2019 году наши русскоговорящие клиенты покупали недвижимость там же, где и годом раньше: жилую недвижимость (квартиры) в первую очередь в Испании и Греции, а потом — в Италии; коммерческую недвижимость (квартиры для сдачи в аренду, отели и ритейл) в Германии.

Что касается Испании, то в 2018 году наших клиентов из России чаще интересовала Барселона, а в 2019-м — Коста-Бланка и Аликанте. На это повлияли протесты и теракты в Каталонии. В Греции россияне чаще выбирают Афины, в Италии — Милан и Рим.

Сколько россияне переведут за рубеж в 2020 году

Обычно второй квартал наиболее активен. Но из-за карантина, падения цены на нефть и курса рубля структура спроса изменится, активность покупателей снизится.

Мы предполагаем, что россияне купят меньше жилой недвижимости (дачи у моря), так как ослабление рубля снизит покупательную способность.

В третьем квартале наши клиенты реализуют отложенный спрос: они сосредоточатся на доходной недвижимости. Такие объекты — это возможность получить арендный доход, приток капитализации в стабильной валюте, диверсифицировать политические и экономические риски.

ДОМ карантин

После пандемии

Пандемия коронавируса, затронувшая практически все сферы нашей жизни, стала поводом к рефлексии градостроителей и урбанистов. По их мнению, жизнь после карантина в городах мира, безусловно, изменится и они всегда должны быть готовы к подобного рода вызовам.

— город —

«Глобальный карантин — это новый жизненный сценарий, который скачкообразно перенес нас в следующую эру», — уверен гендиректор Citymakers Петр Кудрявцев. По его словам, общественные пространства — это прежде всего доверие. «Недаром в основе самых успешных проектов — безопасность, — продолжает эксперт. — Конечно, с пандемией доверие снижается и полностью точно не восстановится».

Сейчас развитие общественных пространств тормозят разного рода институциональные ограничения, идущие еще из XIX века. Тогда не было эффективных удаленных коммуникаций и все организации были устроены по принципу фабрики — с разделением труда и стандартизацией процедур. Сейчас, по мнению господина Кудрявцева, технологии позволяют совершенно иначе организовывать как учебный, так и трудовой процесс, но крупные корпорации слишком инертны и опираются на репутацию, поэтому не могут сами изменить ситуацию. Впрочем, уверен эксперт, поработав в новой реальности, они окажутся в ситуации нового равновесия и получат возможность не возвращаться назад.

В этом случае, не исключает Петр Кудрявцев, следует ожидать роста запросов на разного рода общественные пространства для тех, кто внезапно потерял обязанность физически присутствовать в офисе или на учебном месте. «После длительного карантина неизбежны изменения и культурно-досуговых форматов», — соглашается эксперт по вовлечению горожан и социокультурному программированию Наталья Маковецкая. — В теплое время года многие активисты, которые традиционно проводятся в помещениях, переместятся на свежий воздух. Это может коснуться кино, театров, лекций, концертов». При этом, уточняет эксперт, современных мультифункциональных пространств для подобных мероприятий даже в больших городах сейчас немного.

В последние 30 лет среди глобальных городов шла борьба за высококвалифицированных специалистов, которые могли бы сделать вклад в экономику, привлекали их комфортом, безопасностью и свободой. В мире после пандемии в формулу качества жизни добавится наличие стратегии борьбы с вирусами, а в отношении жителя мегаполиса и государства оформится готовность в любой момент перейти в режим карантина при полном доверии друг к другу и осторожности в общении ко всем, кто «вне круга», убежден основатель бюро «Урбан стрит 14» и фонда «Здоровые города» Артем Герасименко.

Тема проектирования устойчивого к внешним вызовам города набирает силу уже довольно давно. Смена подхода выражается в формуле from sustainability to resilience («от устойчивости к жизнестойкости»), продол-



После пандемии горожане окажутся в ситуации нового равновесия

жает господин Герасименко. Другими словами, отмечает он, создаваемый в обновленной парадигме город должен уметь не только переживать различного рода потрясения, но и быстро адаптироваться, используя трудности для собственного усиления и выхода на новый уровень развития. «Самый яркий и понятный из виденных мной примеров — концепция Humanhatten 2050, предложен-

ная Нью-Йорк архитектурным бюро Бьярке Ингласа BIG в 2018 году», — рассказывает эксперт. — Чтобы избежать огромных инфраструктурных и экономических потерь, которые принес городу ураган Сэнди несколько лет назад, авторы предлагают создать по периметру Манхэттена парк с дюной и недорогими быстровозводимыми павильонами для малого бизнеса и общественной жизни».

«В ГОРОДЕ ДОЛЖНО БЫТЬ МНОЖЕСТВО ТОЧЕК ПРИТЯЖЕНИЯ»

Руководитель Центра исследований экономики культуры, городского развития и креативных индустрий СЕРГЕЙ КАПКОВ о том, как сделать безопасными общественные пространства.

Создание и развитие общественных пространств — процесс, постоянно эволюционирующий. Он подстраивается под развитие человека, его требования к городу и современным тенденциям. В будущем большинство людей будет сконцентрировано в мегаполисах, что неизбежно приведет к сверхплотности, переполненности общественных пространств и возможному быстрому распространению вирусов. Но нельзя утверждать, что пандемия открыла глаза на что-то новое. Существуют десятки, а то и сотни болезней, которыми можно заразиться в общественных местах: от гриппа и ОРВИ до туберкулеза. Но до этого момента вопрос подобной безопасности в городской среде остро не стоял. Это не значит, что общественные пространства не должны существовать в будущем или что подход к их формированию необходимо кардинально пересмотреть. Вопрос безопасности всегда в человеке и его ответственности перед окружающими.

Качественное общественное пространство — это полноценное «третье место», в котором сочетается множество функций, оно является удобным пространством для различных категорий горожан. Если говорить об архитектурных решениях, которые позволяют минимизировать риск заболевания в общественных пространствах, то можно выделить следующие.

Общественное пространство должно быть многофункциональным и иметь множество точек притяжения. Если общественное пространство сформировано так, что в одной его части много людей, а в другой их совсем нет, то оно спроектировано неправильно. Проектирование должно происходить с учетом естественной освещенности, проветривания и влажности. Даже на открытом воздухе пространство должно быть организовано так, чтобы в нем происходила естественная циркуляция воздуха. Озеленение позволит не только сделать воздух чище, но и отделить одну часть пространства от другой.

При проектировании необходимо учитывать расстояние между местами краткосрочного отдыха и лавочками так, чтобы минимизировать шум, а также возможный дискомфорт, вызванный другими отдыхающими.

Петр Кудрявцев убежден, что после пандемии COVID-19 горожане станут все больше воспринимать город и его пространства как места для работы, совмещенной с отдыхом. Сотрется граница не только между офисом и работой в удаленном формате, но и между домашним рабочим столом и скамейкой в парке. «Для миллионов по всему миру работа онлайн становится единственным способом заработка, для многих — впервые. Во многом слышатся отголоски абсолютно цифрового мира будущего, показанного, например, в фильме «Первому игроку приготовиться», — комментирует Артем Герасименко. — Резкий скачок нагрузки позволяет понять множество ограничений цифровой инфраструктуры и ускорит приближение такого мира».

Но самый главный вопрос остается открытым: как в новой реальности горожане смогут принимать решения относительно развития общественных пространств? Конечно, в таких ситуациях краудсорсинг и платформы, аналогичные «Активному гражданину», будут пользоваться большей востребованностью, соглашается Наталья Маковецкая. Но, предупреждает эксперт, среди тех, кто сохранит недоверие к онлайн-опросам и дискуссиям, возрастет «петиционная» активность: сбор подписей против проектов и предложений станет обычной практикой выражения недовольства. А значит, надо предусмотреть легальный механизм цифрового оспаривания.

Халиль Аминов

ЗАМКНУТАЯ ЖИЗНЬ

Автор книги «A Burglar's Guide to the City» («Путеводитель по городу») ДЖЕФФ МЕЙНО рассказал нашим коллегам из «Стрелка Маг», что карантин сделал с нами. „Ъ-Дом“ приводит некоторые фрагменты его статьи.

Про сувенирия

Сегодня многие меры, принимаемые людьми во время карантинов 400 лет назад, мы находим нелепыми. Например, люди сжигали благовония, распространяя дым над зараженными товарами. Это не имело никакого медицинского эффекта, но заставляло всех чувствовать, что вещь безопасна, и покупать ее. Мы будем думать примерно то же самое через 50 или 100 лет, размышляя о мерах, принимаемых при карантине

сегодня: «Ужас от неизвестной болезни заставляет нас изобретать новые последовательности действий, не всегда соответствующие надвигающейся опасности. Карантин становится пространством театра, актерского мастерства и сувенирий».

Про власть

Введение карантина как главного инструмента борьбы с вирусами всегда вызывало много споров. Часто страхи перед эпидемиями заставляют нас оправдывать злоупотребление государственной властью. Если посмотреть на карантин с позиции государственной власти, можно сразу увидеть очень ритуалистический подход и использованию города. Он заключается в создании защищенных мест, зачистке общественных пространств.

На дистанции от покупателя

— практика —

В Москве в разгар распространения COVID-19 продана первая квартира покупателю «в изоляции». Он приобрел пятикомнатную квартиру в доме бизнес-класса более чем за 42 млн руб. Участники рынка, опрошенные „Ъ“, рассказали, как застройщики и риэлторы будут работать в новой реальности.

Роман Родионцев, директор департамента проектного консалтинга East-a-Tet:

— Сейчас офисы продаж многих девелоперских компаний уже перешли на дистанци-

онную работу. Консультации по конкретным проектам переходят в онлайн или по телефону. Эта вынужденная мера. Впрочем, несмотря на ситуацию, мы видим всплеск интереса со стороны покупателей, поток обращений увеличился, но это скорее связано не с эпидемией, а с изменением курса валют и макроэкономики. Что же касается покупателей, если для них не меняется схема приобретения недвижимости в худшую сторону и в юридическом плане, то форма общения с продавцом не сильно влияет на конечный выбор.

Здесь можно рассмотреть ситуацию и с другой стороны: если продолжает закрываться границы, то у девелоперов могут возник-

нуть проблемы с самой стройкой в случае привлечения рабочей силы из других стран. Возможны приостановки или замедления стройки из-за введения новых требований по четкому соблюдению санитарных норм.

Сергей Нюхалов, замдиректора по продажам ГК «Гранель»:

— Пока пандемия коронавируса никак не сказывается на продажах квартир: клиенты также приходят в офисы, бронируют квартиры и заключают договоры. Более того, сейчас мы также наблюдаем краткосрочный рост продаж в связи с девальвацией рубля, колебанием курсов и возможным ростом ставок по

ипотеке. Возможно, в ближайшей перспективе, если введут ограничения на передвижение, люди сведут свои выходы из дома к минимуму, а следовательно, в офисы продаж застройщиков снизится поток посетителей.

Максим Каварьянц, коммерческий директор «Колди»:

— Мы тестируем возможности оказания услуг в режиме онлайн: от бронирования недвижимости до регистрации договора. В офисах продаж запущена система дистанционной консультации и презентаций, когда менеджер общается с клиентом посредством видеосвязи. Договор клиенту для под-

писи отвозит курьер. А дальнейшие процедуры по загрузке и регистрации договора в режиме онлайн у нас были автоматизированы и ранее.

В ближайшее время мы запускаем проект, позволяющий получать услуги без участия менеджеров и излишних контактов. В Kazakov Grand Loft будет реализован инновационный принцип сервис-дизайна, с помощью которого несколькими легкими свайпами можно выбрать те услуги, которые сделают жизнь проще и помогут сэкономить время, а также ограничить круг контактов и снизить количество «выходов за периметр».

Подготовил Антон Боровой

По кубик, по модулю

— технологии —

Эпидемия коронавируса набирает обороты, затрагивая все новые страны. Между тем возможность контроля роста заболеваемости во многом зависит от наличия необходимой для поддержания карантинного режима инфраструктуры и технологических инструментов для ее создания. Один из них — строительство временных модульных медицинских учреждений, способных в кратчайшее время принять большое количество пациентов и функционировать автономно. Глава архитектурного бюро Noor Architects МИХАИЛ БЕЛЯКОВ рассказал, как проектировщики и строители могут экстренно реагировать на новые вызовы.

Первый удар эпидемии пришелся на Китай, и пока в Европе и Америке болезнь только обсуждалась в СМИ, в КНР с коронавирусом уже велась интенсивная борьба. Сейчас, исходя из официальной информации вла-

стей страны и аналитики ВОЗ, пик заболеваемости в КНР уже преодолен. А ведь с его начала прошло всего около двух месяцев. Не последнюю роль в достижении таких успехов сыграла программа сооружения временных инфекционных госпиталей на основе модульных конструкций. Однако опыт Китая в вопросах их создания не уникален и давно применяется в мировой практике.

Если выражаться тривиально, то такие строения монтируются по схеме конструктора вроде Lego. Их легко собрать и разобрать, когда есть необходимые элементы не только для самого здания, но и для инженерных сетей. К тому же данные проекты можно сделать практически полностью автономными и изолировать от внешней среды.

Это универсальная система строительства, которая используется не только в период экстренных ситуаций природного, техногенного или военного характера, но и в обычное время. Временные здания, как правило, возводятся без фундамента: его заменяет подготов-

ленное более простым путем основание. Все «мокрые» процессы сведены к минимуму, а на площадке можно обойтись без крупной строительной техники, которая необходима для проведения капитального строительства. Зачастую модульные конструкции можно применять повторно, перевоза с места на место. В совокупности это должно удешевлять стоимость и сокращать сроки, упрощая процесс реализации работ. К тому же власти стран, располагающих уже готовым набором модулей для создания условного госпиталя, могут передать их в пользование или сдать в аренду другим странам. Те, в свою очередь, в условиях экстренных ситуаций могут распоряжаться полученными ресурсами в оперативном режиме, сравнимом с управлением войсками, направляемыми на наиболее сложные участки фронта борьбы с эпидемией.

Для ускорения работ планировочные решения максимально адаптируются под модульные конструкции, которые есть в наличии, что помогает сократить сроки поставок.

В определенных случаях при необходимости достаточно легко вносятся и изменения в готовые модули. Например, в них вырезаются дополнительные проемы, отверстия, некоторые элементы дополнительно усиливаются и т. п. Однако в стандартных ситуациях подобных ходов стараются избегать, так как при использовании для обслуживания спортивных, музыкальных или политических мероприятий модули, как правило, арендуются на четко определенное время. Части с модификациями придется восстанавливать или выкупать. В условиях различных форс-мажорных ситуаций отпадает необходимость сохранения первоначального вида деталей, что повышает гибкость использования.

Также при принятии на вооружение данной технологии учитывается характер мероприятия или события. Иногда выгоднее использовать большепролетные тентовые конструкции, разделенные внутри временными перегородками, а иногда — модули контейнерного типа.

Отвечая на вопрос о мерах борьбы с эпидемией, возникший на фоне обострения ситуации с коронавирусом в Европе, можно сказать, что в России сегодня при необходимости вполне реально создать модульный госпиталь в кратчайшие сроки. Да, время сооружения составит не десять дней, как в Китае, поскольку заготовленного заранее решения, как в Ухане, у нас нет, но полтора месяца можно назвать вполне реальным сроком. В нашей стране опыта такого строительства более чем достаточно, причем в различных форматах. Единственный нюанс заключается в том, что временное здание сложно спроектировать и возвести в соответствии с действующими строительными правилами, относящимися к сооружению общественных зданий и учреждений здравоохранения. Наши нормативы не обговаривают требования к временным объектам, поэтому сложности могут возникнуть исключительно в правовом поле. Однако я думаю, что при необходимости власти могут быстро решить эту проблему.

ДОМ первые лица

«Покупатель выбирает душой, но каждый рубль для него важен»

После кризиса 2009 года «Сити-XXI век» представила рынку абсолютно новый формат «Миниполис», который группа развивает до сих пор. О том, как за последние десять лет изменилась область жилищного строительства и как будет корректироваться рынок в дальнейшем, в интервью «Ъ-Дому» рассказал гендиректор «Сити-XXI век» **Антон Борисенко**.

— интервью —

— Формат «Миниполис» появился десять лет назад. Чем он отличается от комплексной застройки, которую реализуют другие девелоперы?

— Появление нового формата обусловлено как раз тем, что мы хотели создать продукт, отличающийся от типового жилья тех лет. Не просто реализовать комплексную застройку, построив квадратные метры с минимальной необходимой социальной инфраструктурой, а представить что-то интересное и востребованное рынком. Так появилась концепция «Миниполис», которая предполагает создание компактного мини-города с высокими стандартами качества жилья, где есть не только все необходимое для жизни, но и то, что помогает создавать комфортную среду. Я имею в виду первоклассное качество непосредственно проекта, а также возможность саморазвития и самореализации для жителей, условия для формирования сообщества единомышленников среди соседей.

Первым был реализован миниполис в Строгино. Его инфраструктуру мы развивали в течение многих лет. В результате в Строгино появились народный парк, дворец спорта с катком и бассейном «Янтарь» и одноименный стадион, здание МИЭМ НИУ ВШЭ. Все было сделано для того, чтобы люди могли максимально комфортно жить на территории построенных нами объектов.

— Десять лет назад, в 2010 году, рынок был совсем другим — недавно закончился кризис. Эти условия и спровоцировали появление нового формата?

— Работать над концепцией мы начали как раз в 2008 году — в самое кризисное время. Но нельзя сказать, что она была единожды разработана и с тех пор остается неизменной догмой. Нет, раз в два-три года мы пересматриваем какие-то вещи, дополняем концепцию инновациями, которые необходимы рынку и покупателю. Мы получаем обратную связь от потребителей на всех этапах: с момента обращения в компанию до заселения и дальнейшего проживания. Это позволяет очень точно понимать, чего именно хотят наши покупатели. Одновременно мы изучаем зарубежный рынок и работу российских компаний, оценивая новые предложения и возможности.

— Как вы пришли к тому, что эта концепция необходима? Речь шла об антикризисном решении?

— Нельзя сказать, что концепция миниполиса — именно антикризисная мера. Мы хотели более четко сфокусироваться на том, что требу-



помогать друг другу. В клубах также проводятся мероприятия по нашей инициативе. Например, субботники: мы закупаем рассаду, а посадить ее приглашаем жителей. Мы вовлекаем их и в самые разные активности, объединяющие людей в их стремлении улучшить свой двор.

В 2018 году в истории концепции «Миниполис» начался новый этап: мы выпустили на рынок один за другим три проекта общей площадью 500 тыс. кв. м жилой и коммерческой недвижимости с социальной инфраструктурой. Этот же год

апреле и мае стартуют тренировки в «Радужном» и «Самоцветах». В новую концепцию мы вписали услуги химчистки. Это полезная партнерская программа, которая помогает экономить время нашим жителям. Зачастую жители сами подают идеи. Например, недавно появился запрос на занятия по психологии и личностному росту. Мы взяли эту инициативу на заметку и уже в марте запускаем курс лекций. Таким образом, в концепции «Миниполис» появилось новое направление — «Психологическое здоровье».

В новых комплексах также действует программа «Бизнес по-соседски»: жильцам в приоритетном порядке предлагаются в аренду коммерческие помещения, где они могут развивать собственные проекты, если они соответствуют тематическому направлению миниполиса и семейным ценностям бренда. Это значит, что в наших жилых комплексах не появятся пивные магазины, игровые автоматы, тотализаторы и тому подобное. Сделки часто заключаются по цене ниже рыночной.

— Соседские клубы сейчас используются по назначению? Или жильцы просто хранят в них свои велосипеды?

— Нет, все клубы сохранили основную функцию. Активности, которые в них проводятся, постоянно обновляются в зависимости от пожеланий жителей. Меняются преподаватели различных дисциплин, языков и

Каждый наш мини-полис имеет собственную направленность и уникальные дополнительные опции к стандартному набору сервисов

курсов. Я ни разу не слышал, чтобы эта практика кому-то не нравилась.

— Ваша компания сама занимается управлением миниполисами после их сдачи?

— В рамках девелоперской группы «Сити-XXI век» существуют три организации: девелоперская, подрядная и управляющая. Эта последняя функция также очень важна для нас, как и первые две. Управляющая компания фактически создает и сохраняет ту самую комфортную среду, которую мы обещаем жителям наших миниполисов. Они видят, что мы не просто сдаем комплекс, передаем его в

пользование и забываем. Нет, мы продолжаем заботиться о качестве их жизни.

— Деятельность управляющих компаний — это сложный бизнес?

— Все, что связано с ЖКХ, достаточно непростой бизнес. Люди хотят получить максимальное количество услуг за минимальные деньги — это естественное, понятное желание. Вот только добиться этого непросто. Нам удается находить компромисс, устраивающий и нас, и жителей, только за счет того, что мы имеем контроль над УК.

— Это конфликтная работа?

— В каждом доме всегда есть свои инициативные группы: одним что-то нравится, а другим — наоборот. Конфликты создают те люди, которые хотят войти в этот бизнес, создать собственную управляющую компанию или ТСЖ и получить из этого выгоду для себя лично. Да, существует возможность получить дома в управление. Но проблема в том, что, не имея соответствующей компетенции, управлять ими будет достаточно непросто. Из нашей практики мы понимаем, что это очень непростая работа, которая требует большого опыта, в том числе в общении с людьми. Это как раз то, что мы умеем делать.

— Управление жильными комплексами — доходный бизнес?

— Зарабатывать на управлении хотя бы минимальную доходность очень сложно. В случае управляющей ком-

пании 4–5% годовых — это очень хороший доход. УК, предлагающие заметное снижение тарифов, могут сделать это только за счет существенного уменьшения объема предоставляемого качества и количества услуг. Такой демпинг существенно отражается на качестве жизни людей, меняя его в худшую сторону.

— Сейчас рынок пытается адаптироваться к переходу на эскроу-счета. Насколько новый механизм финансирования строительства осложнит вашу работу?

— В случае проектного финанси-

рования мы фактически пользуемся теми же деньгами дольщиков, но получаем их при этом не напрямую, а через банк. Из-за этого пакет документов, необходимых для начала продаж, существенно увеличился. Мы постепенно привыкаем к изменившимся условиям, единственное — это приводит к небольшому удорожанию жилья. По нашим оценкам, в перспективе оно составит примерно 7–10%. Но в целом мы уже приспособились к новому механизму: через эскроу-счета мы сейчас работаем в половине наших проектов. Остальные пока реализуются по старым правилам.

— Как покупатели воспринимают механизм эскроу, они чувствуют себя более уверенно?

— У покупателя нет выбора: только старые проекты реализуются по прежней схеме, новые будут продаваться только через эскроу-сче-

та. Увеличение стоимости строительства тех работ, где есть валютная составляющая. Это достаточно болезненный процесс: говорить о каких-то сверхдоходах в отрасли давно не приходится. Покупатель выбирает душой, но каждый рубль для него важен. У нас то же самое. Минимальное увеличение цен на стройматериалы с импортной составляющей ведет к росту стоимости строительства и, соответственно, продажи.

— В стоимости проектов сейчас большая валютная составляющая? — Нет, 10–15%. Но эта валютная составляющая размыта по всему проекту, она проявляется себя в отдельных элементах. Например, мы ставим окна Rehau, где есть импортная фурнитура. Отказаться от них нельзя, ведь мы гарантируем качество окон. Импортные элементы есть и в инженерии.

Исходя из существующих сейчас тенденций, можно сделать вывод, что будет заметно развиваться цифровизация сервисов и услуг

та. Банки и государство гарантируют, что деньги можно будет вернуть. Но это не говорит о том, что в случае возникновения каких-то непредвиденных ситуаций с застройщиком проблем не будет. Да, человек получит деньги, но не сможет жить там, где он хотел. Соответствует ли это его ожиданиям? Вряд ли. Человек же приходит в девелоперскую компанию, чтобы купить квартиру. Если бы он хотел просто куда-то положить на время деньги, то куда более привлекательным вариантом стал бы депозит.

Сложно отрицать, что эскроу-счета помогли нам. Мы постоянно мониторим внутреннее информационное поле и видим, как спокойны наши покупатели в миниполисе «Дивное», где продажи ведутся по механизму эскроу. В бурные дискуссии, достроят дом или нет, нам даже не требуется вмешиваться — промоутеры бренда сами успокаивают сомневающийся внутри комьюнити. Покупатель получил гарантии. Был момент, когда спрос перекинулся со вторичного на первичный рынок. Покупатель предлагал более качественное и современное жилье. Но после того как начались громкие банкротства девелоперов, у многих появились сомнения. Тогда мы увидели обратный процесс: люди захотели покупать готовое жилье.

Введение проектного финансирования вернуло им уверенность для покупок на первичном рынке. Но на застройщиков механизм эскроу накладывает достаточно много ограничений: фактически получить деньги можно только после оформления разрешения на ввод. Нам было бы гораздо проще, если бы разрешили поэтапное раскрытие эскроу-счетов в период стройки, но пока этого не происходит. В итоге мы видим удорожание на первичном рынке.

— Переход на проектное финансирование в целом как-то изменил стратегию компании?

— Уменьшилось количество свободных средств. Стратегия это принципиально не изменило: мы беремся за новые проекты, как изначально и планировалось. Но все первичные инвестиции мы вынуждены делать за счет заемных средств, что снизило нашу активность, с одной стороны. Но с другой — интереснейшие земельные участки все остается все меньше.

— Искать площадки стало сложно?

— В Москве мы изучаем проекты, предусматривающие участие в программе реновации, которую активно поддерживает город. Для одного из таких проектов мы сейчас создаем концепцию. Нам интересен и редувермент промзон. Но в этом случае нужно менять проект планировки территории, а значит, речь идет о значительных временных ограничениях: мы можем купить земельный участок сейчас, но начать на нем строить из-за необходимых согласований получится только через полтора года. В Московской области интересных проектов тоже становится все меньше, на оставшихся участках множество ограничений. При этом стратегия компании предполагает, что мы не будем уходить дальше 15 км от МКАД.

— Вы уже чувствуете сложности из-за падения рубля?

— Многие наши поставщики и подрядчики уже начинают намекать на

увеличение стоимости строительного спроса вы ждете в дальнейшем?

— Скорее всего, дальше мы столкнемся с некоторым снижением спроса и увеличением конкуренции. Это испытание на прочность для наших продуктов. Мы создавали их с любовью, использовали весь наш опыт, и я жду, что эффект от снижения будет незначительным. Но на фоне роста стоимости ипотеки какого-то оттока просто не может не произойти: в Подмосковье 80% наших покупателей покупают квартиры в ипотеку. Удорожание кредитов на 1–1,5 процентного пункта однозначно скажется на числе сделок.

— За счет чего сейчас можно конкурировать?

— На рынке много проектов, активно борющихся за деньги покупателя. Мы выбрали нашим главным конкурентным преимуществом создание уникальных проектов, которые будут удовлетворять всем требованиям покупателей: по местоположению, дизайну, архитектуре, возможности самореализации. Одним из главных наших конкурентных преимуществ является стандарт девелоперского продукта. Это пересмотренная и обновленная техническая политика компании, которая позволяет поддерживать высокую планку качества строительства и предвосхищать клиентские ожидания. Например, для проектов комфорт-класса мы регламентировали использование лифтов марки KONE, высоту потолков в чистоте от 2,75 м, ограждение территории, обязательный контроль доступа и много другое.

— Сейчас на рынке есть популярный тренд — создание экосистем. Частично этот принцип у вас реализован в миниполисах. Но многие девелоперы идут дальше, создавая, например, собственные компании по доставке или другим сервисам. До каких пор оправданно это развитие?

— Это очень перспективное направление. В рамках созданной экосистемы в миниполисах могут предоставляться самые разные услуги для самых разных аудиторий. Для нас основные направления развития — это соседские клубы. К тому же некоторое время назад мы провели исследование наших жителей и выяснили, что существенную долю занимают пенсионеры. В этой части мы активно сотрудничаем с правительствами Москвы и области в рамках программ «Московское долголетие» и «Активное долголетие».

— Какими вы видите жилые проекты через десять лет? Что изменится?

— Исходя из существующих сейчас тенденций, можно сделать вывод, что будет заметно развиваться цифровизация сервисов и услуг. В первую очередь этот процесс затронет продажи, а затем и всю дальнейшую жизнь проекта.

В целом же девелопер должен работать над тем, чтобы предложить покупателю проект, максимально уместный в том окружении, где он воспроизводится. Важно учитывать целевую аудиторию. Сейчас мы пытаемся через общение с аудиторией учесть все новые запросы и тренды, которые будут конвертированы в концепцию «Миниполис 3.0».

Интервью взяла Ольга Мухина

В Москве мы изучаем проекты, предусматривающие участие в программе реновации, которую активно поддерживает город

ется нашим покупателям. Запросы целевой аудитории в разных проектах заметно отличались, и мы понимали, что для удовлетворения спроса необходимо это учитывать. Поэтому каждый наш миниполис имеет собственную направленность и уникальные дополнительные опции к стандартному набору сервисов. Например, миниполис «Рафинад» подходит для молодой, активной аудитории. «Серебрица» — идеальное место для семей, а «Дивное» ориентировано четко на креативный класс: в нем мы отдельно развиваем студию — формат жилых помещений, который может использоваться в качестве мастерских.

Если мы говорим о реализованных проектах, то в Люберцах инфраструктура изначально созданного компактного миниполиса была существенно дополнена, в частности сетевым фитнес-центром с первым в городе бассейном. В Видном появилась липовая аллея, за которой жители с удовольствием ухаживают.

— Вместе с жильем комплексом вы создаете некие комьюнити соседей. Как это происходит?

— В Видном, Строгино и комплексе «Миниполис Health», «Бизнес по-соседски» отношения уже в процессе жизни людей в миниполисе. Для этого работают соседские клубы — помещения площадью 150–200 кв. м, которые подходят для занятий спортом, проведения мастер-классов или обучения. Наши жители здесь могут свободно общаться и

ДОМ проект

Загородная жизнь нового типа

Поселок премиум-класса «Березки» — по-настоящему уникальное предложение на подмосковном загородном рынке, причем не только на современном. Таких проектов в Подмосковье не было никогда. «Березки» не просто полностью построены, но и спроектированы с учетом определенного уклада жизни, который признают авторы проекта, подходит не всем.

— Подмосковье —

«Березки», как и положено «породистому» элитному поселку, построены на Рублево-Успенском шоссе в 17 км от МКАД. В нескольких километрах от объекта — два удобных выезда на платную трассу, по которой всего за 15 минут можно добраться до активной городской жизни.

Территория общей площадью свыше 60 га с двух сторон окружена водой, что совершенно нетипично для этой части Подмосковья. На Рублево-Успенском шоссе присутствуют прекрасные леса, идеальная экология, но река только одна — Москва. «Березкам» же повезло: участок расположен на берегу реки Медвенки (правый приток Москвы-реки), она протекает с одной стороны поселка, с другой создан каскад рукотворных прудов.

Конструктивизм на природе

Главное отличие поселка от любого предложения на Рублевке — его завершенность. Поселок полностью готов к проживанию: построены все дома, и практически обустроена вся инфраструктура.

Еще одно достоинство и отличие «Березок» от ближайшего окружения — архитектурное решение. Поселок возведен по проекту известного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера. Маэстро, по его собственному признанию, был потрясен красотой пейзажа и просторами. Он решил поделиться своим восторгом с будущими жителями, создав дома в современном стиле, в которых пейзаж становится частью интерьера. Панорамное остекление позволяет выпустить в дом максимум света, а стеклянные стены «до земли» дают ощущение, что сад входит в дом. На этапе продажи дома имеют нейтральный внешний вид: большинство фасадов оштукатурены. Будущие владельцы могут добавить своих красок: отделать фасады деревом, камнем или добавить цвета — решения предлагаются достаточно разнообразные, посмотреть их можно в офисе продаж.

Если взглянуть на поселок с высоты птичьего полета, то он похож на букет. Участки сгруппированы в «кварталы-цветы», каждый лепесток — отдельная резиденция. А сердцевина — мини-площадь. Все участки поселка отличаются друг от друга видовым составом зеленых насаждений для визуального разнообразия отдельных «кварталов». Это позволит создать оригинальные пространства с характерными чертами: будут высажены деревья, кустарники, лианы для вертикального озеленения и травянистые многолетние растения.

Вдоль набережных расположены видовые дома — самые большие, самые дорогие и самые популярные у покупателей. На сегодняшний день в поселке уже продано более полу-



тора десятков домов, часть из них — с прямым видом на воду. Всего же в «Березках» 151 частная резиденция — 18 различных проектов площадью от 472 кв. м до 1,64 тыс. кв. м. Большие дома предназначены скорее для дружных семей или для тех покупателей, кто видит семейный круг в своих ближайших планах. За исключением, пожалуй, проекта Bond — эти дома парят над землей и зовут на безудержный рейв. Впрочем, будущие хозяева вполне могут и просто любоваться окрестностями с высоты.

Стоимость недвижимости в поселке начинается от 45 млн руб. И она зависит не только от площади дома, но и, что справедливо, от множества нюансов: местоположения в самом поселке, видовых характеристик, конфигурации домов. Каждый проект имеет свои отличительные

функциональные черты — например, дома с просторными цокольными этажами позволяют разместить кинотеатр, бильярдную, винный погребок, банный комплекс или придать помещению другую функцию, не требующую дневного света.

Финансовые условия приобретения резиденций в «Березках» тоже можно назвать премиальными для загородного рынка. Реализация про-

исходит в партнерстве с банком ВТБ, что дает возможность предоставлять ипотеку под 8,5% — специальную индивидуальную ставку по данному объекту. Также есть рассрочка. В этом случае первоначальный взнос составит 50% от стоимости покупки, оставшиеся 50% вносятся в течение двух лет равными ежеквартальными платежами. Действуют и акции на отдельные дома.

ПОСЕЛОК «БЕРЕЗКИ»

Расположение: 17-й км Рублево-Успенского шоссе
 Площадь территории: более 60 га
 Основные объекты: 151 частная резиденция площадью от 472 кв. м до 1,64 тыс. кв. м
 Стоимость: от 45 млн руб.
 Инфраструктура: многофункциональная общественная зона с торговым центром, рестораном, крытым катком, спортивный комплекс и спа-центр; кампус «Горки» международной инновационной школы Cambridge International School; детский сад

Дети на природе

Семейный статус поселка подчеркивает его инфраструктурное наполнение. Для детей всех возрастов будут спроектированы интерактивные игровые площадки: парк приключений «Четыре сезона», комплексы горок, качелей и карусель, многоуровневый лабиринт, батуты, полоса препятствий, мини-трасса для электромобилей и многое другое. В нынешнем году на территории появятся детские площадки и приватные прогулочные зоны вдоль бульваров и на набережной Медвенки общей протяженностью более 2 км.

По замыслу ландшафтных архитекторов, извилистые дорожки, скамейки из природных материалов, видовые площадки и спуски к воде должны стать местом притяжения для всех жителей поселка. Для семей-

ных прогулок на набережной будут обустроены широкий пляж, причалы, мостики и пандусы. А на территории появятся «Парк в пойме» и «Луг поэзии», цветочный ковер которого меняет цвет в зависимости от направления ветра.

Для активных жителей поселка спроектированы велосипедные и беговые дорожки, спортивные тренажеры, площадки для игры в футбол, волейбол и теннис. В текущем году на территории откроется крытый спортивный комплекс с катком.

Будет тут и общественный центр, который спроектирован в виде классического амфитеатра: каменные ступени-скамьи закругленной формы врезаны в рельеф. На центральной площади для проведения праздников смогут собираться все жители поселка. Идея такого устройства пространства в том, чтобы разнообразный досуг был доступен в любое время. Зимой здесь будет наряжаться живая рождественская ель.

Главная пешеходная «магистраль» поселка — центральный бульвар, уже получивший у жителей название «Елисейские поля». Бульвар связывает два инфраструктурных ядра: одно около въезда в поселок — здесь расположен многофункциональный общественный центр с торговым центром, рестораном, крытым катком, второе — спортивный комплекс и спа-центр на набережной.

«Для нас было очень важно в архитектурной концепции поселка учесть пожелания и потребности абсолютно всех жителей независимо от их возраста и увлечений. Таким образом и возникла идея о функциональном зонировании территории. Мы надеемся, что жизнь в «Березках» станет эталоном современного комфорта, и планируем предоставить нашим покупателям совершенно новый уровень загородной жизни», — рассказывает о проекте вице-президент компании «Галс-Девелопмент» Андрей Мухин.

Гордость поселка — новый кампус «Горки» международной инновационной школы Cambridge International School, современного образовательного комплекса на 500 детей, состоящего из нескольких зданий. В том числе, отдельных для детского сада и средней школы. Международная программа обучения CIS рассчитана на детей от 3 до 18 лет и включает в себя дошкольное, начальное школьное и среднее школьное образование. Обучение ведется на английском и русском языках. Школа готовит выпускников с российским государственным дипломом и дипломами Cambridge IGCSE и Cambridge International AS & A Level, которые открывают двери в лучшие университеты США, Великобритании, Австралии, Канады и других стран.

Архитектура и внутренняя отделка Cambridge International School выполнены в современном стиле. В новых зданиях кампуса расположены учебные классы, естественно-научные лаборатории, студии для художественного и технического творчества, актовый зал с мультимедийным оборудованием, библиотека, два спортивных зала, хореографический зал, атриумы и многочисленные рекреационные зоны. Юные жители поселка смогут ходить в школу пешком.

Не забыты и домашние питомцы. Для их выгула на территории поселка будет построено четыре площадки с разнообразными снарядами для игр и дрессировки.

Безупречный стиль поселка был высоко оценен: «Березки» стали победителем европейского конкурса European Property Awards 2017–2018 годов среди проектов из России в двух категориях: «Архитектура загородного коттеджного комплекса» (Multiple Residence Architecture) и «Многофункциональный комплекс» (Mixed Use Development).

Оксана Самборская



ДОМ практика

Посмотрел в интернете и купил

В конце прошлого года Госдума одобрила законопроект, предполагающий дистанционный формат оформления сделок с недвижимостью с участием двух и более нотариусов из разных регионов. Они будут подписывать все документы в специальной электронной системе. В связи со вспышкой коронавируса этот сервис оказался актуальным. «Ъ-Дом» рассказывает, как избежать при таких процедурах серьезных проблем, одна из которых — мошенничество.

— новшество —

Не выезжая из дома

Москвичка Татьяна Бидеева недавно обзавелась квартирой у моря. Свою однушку площадью 41,5 кв. м в строящемся жилом комплексе под Анапой в Краснодарском крае она выбрала дистанционно и так же ее оформила. Свой шаг она считает разумным: «Я сэкономила на авиаперелетах и гостиницах почти 30 тыс. руб., потому что за нас все необходимые формальности сделала компания. Для этого мы передали представителям застройщика наши паспортные данные, а они с курьером отдали их в территориальный МФЦ». Через две недели, по словам Татьяны Бидеевой, она получила зарегистрированный договор долевого участия.

Многие застройщики оказывают услугу по дистанционному оформлению покупки, поскольку на рынке первичной недвижимости на нее есть спрос. По данным Росреестра, представленным «Ъ-Домом», в 2019 году более трети сделок на рынке недвижимости заключили граждане, которые проживают в разных регионах. Консолидированных данных о том, какое количество покупателей оформляет недвижимость онлайн, не существует. Однако, по данным экспертов, подобная практика широко применяется в странах Евросоюза. «Например, такой порядок есть во Франции, и в России он тоже нужен. По данным исследования Mail.ru Group, в 2019 году около трети россиян рассматривали вариант покупки недвижимости в другом субъекте РФ. Чаще всего такая практика встречается в Поволжье: около 15% респондентов оттуда на момент опроса уже имели опыт приобретения квартир в других регионах», — говорит нотариус Екатерина Лексакова, член комиссии Федеральной нотариальной палаты по имиджу, взаимодействию со СМИ и общественными организациями.

По мнению директора риэлторской компании «Этажи» Ильдара Хусаинова, чаще всего их клиенты дистанционно приобретают квартиры на первичном рынке. В этом случае продавцом выступает юридическое лицо, а квартиры либо находятся на стадии строительства, либо имеют стандартную отделку, и большого

смысла приезжать и осматривать их нет. В таком случае электронную регистрацию сделки можно осуществить через банковские сервисы либо, оформив необходимый пакет документов, направить его своему риэлтору или представителю застройщика вместе с доверенностью на регистрацию сделки. А потом ждать получения документов экспресс-почтой. За последние годы количество дистанционных сделок на рынке недвижимости выросло и сегодня составляет примерно 5% от общего количества, доля же таких сделок на межрегиональном рынке превышает 20%.

«Чаще всего клиенты расценивают дистанционные сделки скорее как необходимость, нежели как сервис. Заметная их часть проводится без участия покупателей: он проживает в другом городе и не имеет возможности приехать, чтобы оформить сделку, или это экономически нецелесообразно. Особенно актуально это для Санкт-Петербурга, Москвы и Краснодарского края, где очень высок интерес к приобретению недвижимости жителями других регионов. Такие доверительные сделки стали возможны благодаря развитию технологий, когда можно осуществить онлайн-показ объекта недвижимости из любой точки мира, а также с развитием сервисов, которые гарантируют безопасность совершения сделки», — говорит господин Хусаинов.

Кто откуда

По мнению экспертов, довольно часто покупателями квартир, скажем, в курортной части Черноморского побережья в дистанционном формате становятся жители крупных городов. «В нашем комплексе в Анапе 70% сделок осуществляется с жителями других городов: от Москвы до Хабаровска, поэтому людям удобнее приобретать недвижимость удаленно и прилетать уже на приемку квартиры», — говорит коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко.

По мнению опрошенных «Ъ-Домом» застройщиков, несмотря на спрос, дистанционные сделки пока не приобрели массового характера. «Сегодня у нас примерно 5–7% сделок оформляется удаленно, но запрос на дистанционные дел-



Нотариусы призваны защитить от мошенников тех, кто покупает и продает жилье дистанционно

ки будет расти. География включает все регионы присутствия компании: Урал, Сибирь, Центральная Россия. Чтобы количество сделок выросло, рынку нужен гибкий инструмент», — говорит директор по операционному управлению строительной компании «Брусника» Александр Шигол.

Приобретать недвижимость в Москве покупатели из регионов все равно предпочитают лично, поскольку связано это с сопутствующими рисками. «Обычно вторая сторона настаивает на том, чтобы подписанным был сам владелец и покупатель недвижимости, а не его представитель», — говорит управляющий партнер «Метриума» Мария Литвиненко.

Нотариусам добавят ответственности

Чтобы упорядочить процесс регистрации дистанционных сделок, государство решило ввести удаленный формат по их удостоверению в нотариальную практику. Право совершать сделки удаленно доверили нотариусам, поскольку они уже осуществляют публично-правовую функцию от имени государства. «Исходя из этого, прерогатива дистанционного удостоверения сделок и удаленного совершения нотариальных действий также может быть поручена исключительно нотариату», — говорит нотариус из Симферополя Лариса Исаева.

В конце декабря прошлого года президент РФ подписал одобренный парламентом закон о внесении изменений в Основы законодательства Российской Федерации о нотариате, предусматривающий сразу несколько новшеств для процесса проведения нотариальных действий в электронном виде. Закон, который вступит в силу в конце 2020

года, предусматривает, в частности, возможность удостоверения сделки с привлечением двух и более нотариусов, если в процессе сделки участвуют двое или более лиц, которые по каким-то причинам не могут на этой самой сделке присутствовать. По словам экспертов, это новшество важно для рынка недвижимости: тогда покупателю из одного региона не придется ехать в другой, где находится объект покупки, для удостоверения сделки. Для этого следует обратиться к ближайшему нотариусу, а продавец обратится к ближайшему нотариусу в своем городе.

Процедура оформления сделки сводится к следующему. «Каждый из нотариусов проведет стандартный перечень проверок, который предусмотрен законом: установит личность заявителя, убедится в его дееспособности, совершит экспертную проверку документов, удостоверится в том, что стороны хотят заключить именно такую сделку и именно на таких условиях, которые были озвучены. То есть проверит осознанность и добровольность действий человека, разъяснит юридическую суть и последствия договора. Далее, согласовав время друг с другом, стороны сделки придут на прием, каждый к своему нотариусу», — говорит Екатерина Лексакова.

По словам других опрошенных экспертов, тариф за услугу каждый нотариус будет устанавливать самостоятельно. А вот отвечать за причиненный по их вине вред в случае признания сделки недействительной нотариусам, согласно закону, придется вместе. «При удостоверении договора об отчуждении объектов недвижимости имущества двумя и более нотариусами хотя бы один из нотариусов должен жить и работать в субъекте РФ, в котором нахо-

дится недвижимое имущество, являющееся предметом такого договора», — говорит Лариса Исаева.

Еще одним новшеством является право нотариуса отказать в совершении исполнительной надписи при наличии достаточных оснований полагать, что она может быть использована в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем. Плюс заложенные в закон новые возможности обеспечивают безопасность сторон, проверку нотариусом личности и полномочий сторон, прав на объект недвижимости, осуществление с помощью цифровых инструментов подачи документов по сделке для государственной регистрации перевода права. «Такая форма будет скорее ускорять, чем тормозить развитие рынка недвижимости», — считает партнер Rodl & Partner Сергей Вершинин.

Закон готовят к работе

Новая норма вводится еще и для снижения рисков для обеих сторон сделок с недвижимостью. Дело в том, что, когда сделка заключается с помощью нотариуса, риск ее оспаривать сводится практически к нулю. Деятельность нотариуса направлена на обеспечение чистоты сделок, защиту прав и законных интересов граждан. Нотариально удостоверенные сделки защищены от последующего оспаривания в суде, так как имеют повышенную доказательственную силу. Кроме того, нотариальное удостоверение гарантирует ответственность воли и волеизъявления сторон сделки, то есть человеку были разъяснены последствия сделки, он с ними был полностью согласен и делал это добровольно.

«Многие сделки оспаривались именно по причине того, что совершались без нотариуса, а затем гра-

ждане заявляли в суде, что не понимали последствия своих действий, были введены в заблуждение или действовали по принуждению. Одной из причин того, что до сих пор, к сожалению, не решена проблема с мошенническими схемами в обороте недвижимости, является то, что не все сделки с недвижимостью подлежат обязательному нотариальному удостоверению. Существует так называемая простая письменная форма договора, которая еще возможна для многих сделок», — говорит Екатерина Лексакова.

Как подчеркивают эксперты, заключение сделки с участием нотариусов снизит риск попасть в сеть к мошенникам. На рынке недвижимости в прошлом году были зафиксированы несколько случаев, когда люди лишились своего имущества из-за того, что злоумышленники подделывали электронные цифровые подписи и совершали сделку от имени владельцев квартир.

У новой нормы есть и минусы, поскольку может возникнуть ситуация, когда покупатель, не имея прямого личного контакта с продавцом, а также в каких-то случаях и возможности личного осмотра объекта, не сможет учесть и зафиксировать в договоре какие-то индивидуальные уникальные особенности квартиры.

Также с введением новой нормы встает вопрос и общего доверия к существующим и возникающим цифровым институтам (цифровым подписям, информационным системам и т. п.), замещающим личную подпись стороны, личного присутствие при подаче документов для регистрации перехода права на недвижимость. Как объяснили эксперты, полностью исключить возможность мошеннического использования этих институтов злоумышленниками невозможно.

«Для удаленного совершения нотариального действия необходимо утвердить порядок и техническую сторону его исполнения и внедрить ее в практику. Возможно, мы будем использовать в работе планшеты, возможно, электронные подписи. Пока трудно однозначно сказать, насколько успешно она будет работать, это покажет время», — говорит глава нотариальной палаты города Севастополя Ольга Коленкович.

В свою очередь, застройщики считают, что количество удаленных сделок с привлечением нотариусов в ближайшие годы вырастет. «Сегодня количество таких сделок увеличивается ежедневно. Их было бы еще больше, но некоторым людям страшно отдать в руки застройщика весь процесс оформления на них недвижимости, им кажется, что если они будут лично в этом участвовать, то это безопаснее. Я уверен, что этот страх со временем пройдет, данный способ приобретения станет скорее нормой и количество данных сделок увеличится», — резюмирует Александр Коваленко.

Анна Героева

Жизнь в стиле лофт

— лайфхак —

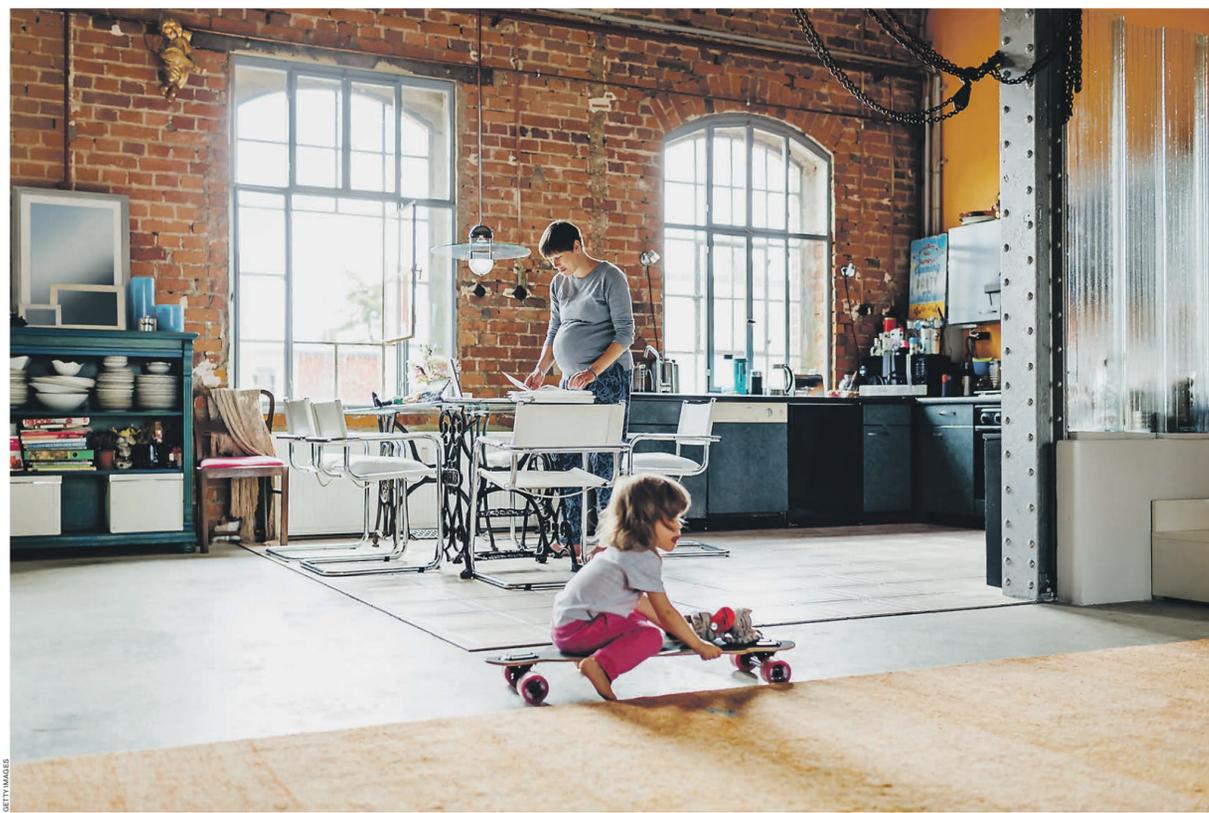
Формат лофтов как варианта для жилья появился в Москве сравнительно недавно: первые крупные проекты девелоперы вывели на рынок в начале 2010-х. Уже к концу 2019 года на московском рынке недвижимости было доступно 250 лофтов общей площадью 27 тыс. кв. м, подсчитали в компании Colliers International. Поскольку доступность проектов растет, стоит понимать, какие риски могут быть у потенциальных покупателей лофтов.

Лофты — это бывшие промышленные здания, переоборудованные под жилье, мастерские, офисные помещения или коворкинги. Юридически такие помещения оформлены как нежилое, что влечет определенные риски в случае недобросовестного поведения девелопера. Один из ярких примеров последнего времени — судебный конфликт вокруг комплекса Loft River на северо-западе Москвы. В прошлом году природоохранная прокуратура Москвы доказала, что комплекс был построен без разрешения городских властей, и суд первой инстанции постановил снести дома.

Что делать покупателю, чтобы не оказаться в подобной ситуации? Адвокат практики налоговых споров МФ РК Павел Желновод советует при покупке лофта обращать внимание на следующие пункты.

Арендатор земельного участка

Земля, на которой расположено здание с лофтом, чаще всего принадлежит городу и находится в долгосрочной аренде — на 25 или 49 лет, а сам объект обременен залогом (ипо-



При покупке лофтов есть определенные риски, главный из которых недобросовестное поведение девелопера

текой). Если залогодержателем указана зарегистрированная в офшорной зоне компания, то в случае банкротства застройщика обратиться к банку как к сам объект, так и на зе-

мельный участок невозможно, а продавец будет нести ответственность по обязательствам только в рамках уставного капитала, часто не превышающего 10 тыс. руб.

Согласование новых помещений

Лофт может быть поделен на отдельные помещения только после реконструкции всего здания и одобрения

перепланировки в бюро технической инвентаризации. Пока у покупателя помещения нет акта передачи (а может быть, и сам объект еще не построен), он не сможет обратит-

ся в суд с иском о переводе на себя прав собственности, поскольку всеми правами на здание, без разделения его на отдельные объекты, обладает продавец.

Охрана памятников культуры

Поскольку под лофты реконструируют в основном бывшие фабрики, то часто такие здания могут выступать объектами культурного наследия. Поэтому у застройщика необходимо уточнить статус здания и наличие охранных обязательств, а также узнать про требования государства по проведению ремонтных работ.

Прописка и налог

Партнер юридической компании BMS Law Firm Денис Фролов отмечает, что покупатели лофтов не смогут зарегистрироваться по месту жительства, а налог на недвижимость и коммунальные платежи будут выше, чем при покупке квартиры. Кроме того, жителям надо внимательно относиться к выбору застройщика, поскольку на приобретателя лофтов и апартаментов не распространяются гарантии, которыми обладают участники долевого строительства.

С другой стороны, с юридической точки зрения у лофтов есть и плюсы, добавляет Павел Желновод: покупатели могут не согласовывать перепланировку помещения (если только у работ нет признаков реконструкции). Дело в том, что к нежилым помещениям, которыми формально выступают апартаменты, не применяются нормы жилищного законодательства о переустройстве и перепланировке.

Елизавета Макарова

ДОМ проект

Метаморфозы Лефортово

Парадоксально, но факт: желающие проживать в локациях с богатой историей порой обходят стороной районы, которые полностью соответствуют этому определению. Причина — в стереотипах, которые давно не соответствуют реальности, но почему-то живы до сих пор. Один из таких парадоксальных районов — Лефортово, который и раньше-то был неплохим, а за последние годы существенно преобразился, став интересным не только для жизни, но и для инвестиций.

— Москва —

Тест велосипедом

Что может быть более странным, чем высказывать свое мнение о районе, ориентируясь лишь на его административную принадлежность? А знаете ли вы, что до 1991 года Лефортово относилось вовсе не к юго-востоку Москвы, а входило в ЦАО? Слово «еще» в данном случае уместно: в прошлом году район отметил свое 320-летие, поэтому последние 30 лет — это менее 10% его жизни.

С какой именно целью Лефортово решили административно «перидислоцировать» — уже не так важно. Важно, что географически его расположение от этого никак не изменилось. От самого центра Москвы он как был, так и остался удаленным примерно на то же расстояние, что, например, Хамовники, чья престижность никто не оспаривает. Это что касается внешней ситуации. А вот внутренние особенности локации и происходящие в ней изменения нужно оценивать вообще не по карте, а иными способами.

Есть, например, один современный маркер, ярко и просто иллюстрирующий, насколько та или иная локация дружелюбна к ее обитателям. То есть не вынуждает жителей максимум времени проводить в стенах своих квартир, а, наоборот, зовет выйти из дома и как можно чаще гулять по своему району. А такое возможно лишь в том случае, когда вокруг комфортная среда, улицы с удобными тротуарами, стильная архитектура, которой можно любоваться во время прогулок, много зелени, да и вообще все в порядке с экологией.

Этот маркер — популярность аренды велосипедов. Точки их проката в больших количествах есть во всех уголках Москвы, однако максимальный спрос приходится лишь на 10 районов города (всего их в столице 125, и это не считая 21 поселения Новой Москвы). В десятку входит и Лефортово. То есть внушительное число москвичей уже оценили преимущества Лефортово. Давайте разбираться, в чем же они заключаются, и начнем с парков как главных мест притяжения жителей.

70 га с атмосферой здоровья

Самый известный парк района и одновременно один из старейших парков Москвы — Лефортовский. Но есть у него и другое название — «Версаль на Яузе». И оно не случайно. Занимающий почти 70 га и открытый в начале XVIII века, он действительно строился в духе Версальского парка. Но не только. Ведь идеологом его обустройства стал не архитектор, а придворный врач Петра I Николай Бидло, голландец по происхождению.

Появление в этой истории врача не случайно: он возглавил первое в России государственное лечебное заведение — «Военная Госпиталь», который располагался именно в Лефортово (сейчас это Главный военный клинический госпиталь имени Бурденко). А парк, который находился по соседству с госпиталем, помимо всего прочего предназначался для прогулок пациентов. Поэтому в него заложили и оздоровительную функцию, отразившуюся в расположении дорожек, подборе растений и даже направлении течения ручьев. Ощутить особый эффект от прогулок и поездок по парку можно и сейчас.

В конце XVIII века в пределах парка появилось самое масштабное сооружение — крупнейший на тот момент в Москве дворец, названный Екатерининским в честь Екатерины II. Во время Отечественной войны 1812 года он был разрушен, а заново восстановлен в 1823-м. Сейчас здесь размещается Общевойсковая академия вооруженных сил, и попасть на ее территорию обычному москвичу нереально. Зато ее можно обойти по периметру или объехать на том же велосипеде, любясь изысканной архитектурой.

А сам парк два года назад благоустроили: заменили покрытия на прогулочных дорожках, поставили скамейки, сделали освещение. На первый взгляд изменений не так уж и много. Но на самом деле, это более чем достаточно, чтобы, добавляя удобств, не нарушить исторический колорит места.

Парки новой волны

Однако только старинными парками дело не ограничивается. Есть и новые. Например, в 2013 году в Лефортово появился Парк казачьей славы. Центральная скульптурная композиция парка посвящена донскому атаману Платову, который в звании генерала участвовал во всех войнах Российской империи конца XVIII — начала XIX веков. Парк занимает 3,5 га и представляет собой зеленую зону с пешеходными дорожками, фонтанами и местами для отдыха.

Самый же новый парк Лефортово — «Зеленая река», который создает компания «Донстрой» в рамках строительства своего флагманского проекта «Символ». Первый участок этой «реки» начал функционировать в прошлом году — как раз тогда, когда район отмечал 320-летие, так что новый парк можно считать подарком местным жителям к этой дате. «Зеленая река» — это территория площадью 10 га и протяженностью 2 км, которая идет от улицы Золоторожский Вал до проезда Завода Серп и Молот. Спроектировали парк британские команды из LDA Design и UHA London, а также московское архитек-



турное бюро Atrium, умело обыгравшие особенности рельефа и перепады высот. Что и позволило получить эффект текущей реки.

Хотя на самом деле никакой воды тут нет, а проложен длинный прогулочный маршрут, на который «нанизаны» различные зоны притяжения. Например, есть камерная зона под мостом с качелями-гамаками и сценой, которую можно использовать, например, как кинотеатр. Есть зона «Холмистые берега» с «встроенными» в прогулочные дорожки мини-батутами. Есть «Таинственный лес» с 30-метровой ажурной перголой, выполненной из лиственных и многого другого.

Но все же парк — это прежде всего экология. Поэтому главное его наполнение — это растения. В «Зеленой реке» уже высажено более шести сотен деревьев, множество кустарников, и это лишь начало: создание парка продолжается. Но и это еще не все. Новый парк появился на месте бывшей промзоны «Серп и молот», и при его создании (как и

при строительстве примыкающего к нему жилого комплекса «Символ») провели полную рекультивацию почвы. Старый грунт, в котором могли скапливаться загрязнители от некогда располагавшегося здесь производства, вывезли, а вместо него привезли новый, чистый. Поэтому новое место отдыха жителей Лефортово чем-то напоминает Лефортовский парк. По крайней мере тем, что он тоже помогает оздоравливаться и добавляет экологичности всему району.

Промзоны вчерашнего дня

Коль уж речь зашла о промзонах, стоит развеять один вредный миф про Лефортово. Те, кто здесь ни разу не был или в последний раз был очень давно, заглянув в описание района, могут прийти в ужас: две трети территории приходится на промзоны. Однако это не совсем так. Основная масса промзон давно стала бывшими, и к промышленности (а тем более вредной для экологии промышленности) не имеет никакого отношения.

Скажем, производственные мощности завода «Кристалл», что располагался в Лефортово на берегу Яузы, еще в 2013 году перебазируются в Каширский район, а на заводской площадке теперь расположилось арт-пространство наподобие Artplay, что аккуратно на другом берегу реки. А доехать сюда можно все на том же велосипеде, например. В одном из корпусов другого бывшего предприятия, фабрики Станиславского, теперь находится Студия театрального искусства Сергея Женовача. Кстати, в 2011 году проект реконструкции заводского комплекса, выполненный английским архитектурным бюро, получил премию Королевского института британских архитекторов. Глобальные изменения произошли с вагоноремонтным заводом имени Войтовича и трамвайно-ремонтным заводом на Волочаевской.

Еще более масштабные перемены произошли на экс-территории завода «Серп и молот», некогда самой большой промзоне Лефортово. Теперь здесь не только уже упомя-

нутый парк «Зеленая река», но и примыкающий к нему жилой комплекс «Символ», привлекающий к себе внимание бионической архитектурой: сглаженными формами фасадов, выделенными эффектной подсветкой в темное время суток. Такой стиль очень мягко разбавляет историческую застройку района.

Но и это еще не все. Четыре года назад молодые архитекторы разработали план преобразования тех локаций района, которые пока остаются не самыми удобными и привлекательными. Например, одна из идей — создать «зеленый пояс» Лефортово, эдакое культурно-рекреационное кольцо, связывающее весь район. Когда все эти и многие другие идеи будут воплощены в жизнь, даже самый последний скептик изменит отношение к Лефортово. А вместе с отношением изменятся и цены на недвижимость. Ведь так бывает всегда, если территория вновь обретает заслуженную популярность.

Наталья Павлова-Каткова





СИМВОЛ

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ
В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ
ОТ **7,5** МЛН ₽

ЖИВИТЕ В НОВОМ КВАРТАЛЕ БИЗНЕС-КЛАССА!



БЛИЗОСТЬ К ЦЕНТРУ

1 км до ЦАО
7 мин. пешком до ст. м. «Авиамоторная»



АРХИТЕКТУРА БУДУЩЕГО

Концепция знаменитых бюро LDA Design
и UHA London (Великобритания)



КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

Целый корпус квартир с предчистовой
или финишной отделкой



ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО

Стильные входные группы. Премиальные лифты.
Потолки до 3,6 м, окна высотой 2 м



УНИКАЛЬНЫЕ ФОРМАТЫ КВАРТИР

63 оригинальных планировочных решения



ГОРОД В ГОРОДЕ

Грандиозная инфраструктура: все для учебы,
отдыха и спорта



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР

Школа и детский сад у дома



ПАРК «ЗЕЛЕНАЯ РЕКА»

Рядом открыт новый парк с уникальными
рекреационными пространствами



ДВОР БЕЗ МАШИН

Приватные зеленые дворы, зоны отдыха,
детские площадки



ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ПОКУПКИ

Ипотека от 7,9%
Рассрочка 0%
Trade-In

ДОНСТРОЙ | 495 154 78 46 | WWW.DONSTROY.COM

Застройщик: ООО «ПИ Групп». Реклама 16+. Проектная декларация на сайте www.donstroy.com