Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

Дом

Среда 21 декабря 2022 №237 (7438 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

24 | Почему в Москве изменился спрос на дорогую недвижимость

25 | Позволят ли жилищные кооперативы решить квартирный вопрос

26 | Где найти зимнюю сказку в Подмосковье

Частные дома переросли многоэтажки

Пандемия и переход на удаленный формат работы серьезно повлияли на структуру спроса и объемы строительства жилья. В 2022 году доля объема ввода в эксплуатацию многоквартирных домов зафиксировалась на минимальном за всю историю наблюдений уровне — 38%. Остальной объем строительства пришелся на загородное жилье, которое исторически возводится гражданами самостоятельно. Эксперты ожидают, что доля такой недвижимости продолжит расти и крупным застройщикам на фоне снижения спроса на квартиры придется развивать экспансию в новую нишу.

ИГОРЬ ЧЕРНИКОВ

Ввод нового жилья в России растет за счет граждан, которые самостоятельно строят дома

— тенденция —

Рекорды населения

По итогам января—сентября текущего года доля объема ввода многоквартирных домов (МКД) в РФ достигла 38% от общего объема завершенного строительства жилья, подсчитали в Клубе инвесторов Москвы (КИМ; объединяет застройщиков жилья столицы). Это минимальная доля за последние 22 года: в 2000–2020 годах она традиционно превышала объемы ввода индивидуального жилищного строительства (ИЖС) и варьировалась от 52% до 61%.

Такая тенденция сохраняется, и по итогам всего 2022 года результаты будут похожи. По прогнозам ВТБ, площадь введенных в эксплуатацию ИЖС в России в 2022 году составит 60 млн кв. м, что в полтора раза превысит объемы ввода жилья в многоквартирных домах. Общий объем строительства жилья, ожидают аналитики банка, по итогам года превысит 100 млн кв. м.

Такой всплеск ввода ИЖС в эксплуатацию не говорит о буме в строительстве, считает директор департамента маркетинга ФСК Family Екатерина Коган. «Человек может купить землю в 2011 году, в 2020-м его построить, а ввести в — эксплуатацию только в 2025-м»,— добавляет она. Постановка частных домовладений на кадастровый учет иногда происходит только через пять-десять и более лет после их фактического строительства, соглашается президент ГК «Основа» Александр Ручьев.

Рост объема ввода индивидуальных жилых домов связан, в частности, с «дачной амнистией», поясняет руководитель «ЦИАН.Аналитики» Алексей Попов. В 2006 году в силу вступили поправки в законодательство, позволяющие гражданам поставить на кадастровый учет и зарегистрировать уже построенные жилые и садовые дома в упрощенном порядке без направления дополнительных уведомлений в муниципалитет. Этот механизм действует до 1 марта 2031 года.

В 2017–2020 годах дома, оформленные по «дачной амнистии», составляли около 23% годового объема ввода ИЖС, а уже в 2021-м их доля выросла до 38%, добавляет исполнительный директор КИМ Владислав Преображенский. По его данным, только в 2021 году в собственность было оформлено 130 тыс. жилых домов и 14 тыс. садовых домиков по всей России. Очищенный от дачной амнистии объем ввода ИЖС в 2021-м составил не более 35 млн кв. м, что меньше объема ввода многоэтажных домов, отмечает эксперт.

Но помимо запоздалой постановки домов на учет сейчас наблюдается волна популярности частного домовладения на фоне пандемии, самоизоляции, удаленной работы и учебы, отмечает председатель совета директоров «Бест-Новостроя» Ирина Доброхотова. Региональный директор департамента жилой недвижимости Nikoliers Кирилл Голышев напоминает, что в 2021 году в Подмосковье доля ввода ИЖС впервые превысила показатели по многоквартирным домам, составив 63%.

Временный выход ИЖС вперед по объемам ввода во многом вызван ценовым парадоксом, считает Ирина Доброхотова. Из-за льготной ипотеки и ажиотажного спроса на квартиры их стоимость выросла так резко, что городское жилье стало дороже круглогодичного пригородного, отмечает эксперт. Коттедж площадью 150 кв. м с участком 10 соток можно подобрать за 15 млн руб. и въехать туда уже через полгода, отмечает гендиректор VSN Realty Яна Глазунова. Переезда в квартиру в многоквартирном доме в новостройке придется ждать иногда несколько лет, а бюджет покупки будет аналогичным для метража в три раза меньше.

Кроме того, кредиты на такую недвижимость могут быть доступнее. После введения сельской ипотеки загородное жилье перетянуло на себя долю рынка, считает коммерческий директор ГК «Страна Девелопмент» Александр Гуторов. Он напоминает, что в 2023 году в некоторых регионах банки планируют выдавать кредиты под покупку такого жилья по ставке 0,1%.

По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения, до 73% граждан высказывают желание жить в собственном доме, а 40% опрошенных, планирующих улучшить жилищные условия в ближайшие пять лет, рассматривают покупку или строительство частного дома. Такое желание зачастую вызвано разочарованием части покупателей в качестве современного многоквартирного жилья, полагает Алексей Попов. Причем, продолжает он, в таких ситуациях не всегда виноваты застройщики, но есть и просчеты со стороны покупателей, которые переоценили удобство малогабаритных студий.

Экспансия крупных игроков

Очень долгое время сегмент ИЖС был вне зоны интересов крупных девелоперов из-за слабо развитой системы кредитования, страхования и оценки частных домов, напоминает директор департамента продаж агентства «Этажи» Сергей Зайцев. За последние несколько лет, продолжает он, наблюдаются существенные изменения, в том числе появилась возможность приобретения домов по льготным программам кредитования, власти стали выделять лимиты по сельской ипотеке на покупку домов у компаний, а также обсуждаются вопросы выделения участков под проекты комплексного развития территорий, в том числе с ИЖС. Это все создает плацдарм для выхода крупных игроков на рынок загородного жилья, считает эксперт.

Однако, возражает Александр Гуторов, на этом рынке действуют другие правила и законы построения бизнес-модели, а также применяются другие технологии строительства. Рынок строительства многоквартирного жилья по-прежнему более маржинальный, напоминает директор департамента консалтинга, исследований и оценки Ricci Яна Кузина.

Многих покупателей отпугивает меньшая развитость транспортной и социальной инфраструктуры в загородных проектах, отмечает Александр Ручьев. Зачастую застройщикам приходится строить дороги и детсады со школами самостоятельно, что несет высокую финансовую нагрузку. Поэтому, считает господин Гуторов, ждать массовой экспансии крупных игроков не стоит.

Потенциал для развития загородной недвижимости в России все еще велик. Сегодня в стране доля ИЖС не превышает 30% всего жилого фонда, в то время как в США этот показатель составляет 80%, в Финляндии — около 70%, отмечал ранее вице-президент Почта-банка Андрей Павлов. Это видно и в распределении спроса на жилую недвижимость. По данным «Этажей», сделки по покупке загородной недвижимости составляют сейчас 21,2% от общего количества сделок с жильем, 59,5% приходится на покупку вторичных квартир и 19,3% — на приобретение новостроек. Поэтому пока объем предложения на этом рынке сильно отстает от многоквартирного жилья. По данным «ЦИАН.Аналитики», в активной реализации сейчас находится около 550 тыс. квартир в новостройках по всей России и около 330 тыс. объявлений во всех загородных форматах недвижимости, которые исторически экспонируются в разы дольше квартир и апартаментов.

Но сейчас развитию рынка ИЖС в России препятствует нежелание банков работать с этим сегментом в связи с проблемой, связанной с предметом залога, отмечает Владислав Преображенский. Кроме того, застройщикам мешают сложности с подключением коммуникаций к участкам, добавляет он.

Несмотря на сложности, в последние несколько лет крупные застройщики активно интересовались сегментом. Так, ГК ПИК, «Самолет», «Инград» и ЛСР готовят проекты строительства загородного жилья, а ГК ФСК нашла партнера с компетенцией на этом рынке для реализации совместного проекта.

Впрочем, пока эти планы преимущественно остаются на бумаге. Кирилл Голышев отмечает, что девелоперы хотя и отложили запуск новых крупных проектов ИЖС, но не отказались от этой ниши. В ближайшие годы доля ввода ИЖС будет расти, прогнозирует Сергей Зайцев. «Это хорошая тенденция, поскольку развитие сегмента будет создавать конкуренцию с ценами квартир в новостройках и сдерживать их рост»,— надеется он.

Антирекорды застройщиков

Девелоперы в 2022 году с трудом смогли побить собственные прошлогодние рекорды. По подсчетам Росреестра, в январе—октябре было введено 33,5 млн кв. м жилья в многоквартирных домах, что всего на 6% больше год к году. В 2021 году динамика была гораздо значительнее. Тогда девелоперы нарастили объемы завершенных МКД на 19% по сравнению с 2020-м.

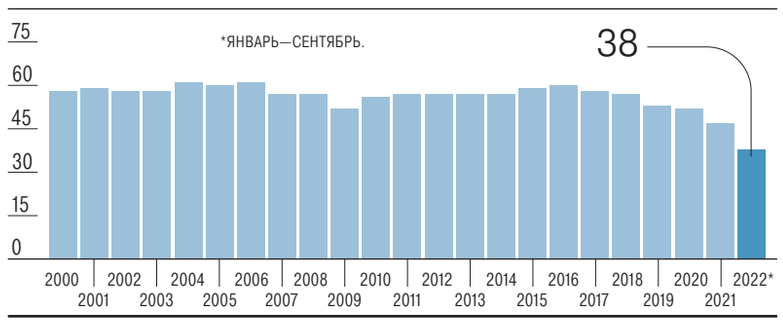
Сейчас девелоперы, сдерживая темпы строительства, стараются адаптироваться под снижающийся спрос. По данным Dataflat.ru, в январе—ноябре в новостройках Москвы и Подмосковья продано 5,8 млн кв. м квартир и апартаментов, что на 24% меньше год к году. Это заметно повлияло на общую выручку, которая у столичных застройщиков сократилась за тот же период на 11%, до 1,47 трлн руб.

Впрочем, застройщики многоэтажных домов традиционно вводят большой объем строительства в эксплуатацию в конце года, напоминает Екатерина Коган. Поэтому по итогам года ожидается прирост показателя, полагает эксперт.

Дарья Андрианова

ДОЛЯ ОБЪЕМОВ ВВОДА МКД КО ВСЕМУ ВВОДУ ЖИЛЬЯ ПО РОССИИ (%)

ИСТОЧНИК: ПОДСЧЕТЫ КЛУБА ИНВЕСТОРОВ МОСКВЫ.



Торговля разошлась по домам

— концепция —

Наибольшую устойчивость к кризисным потрясениям в текущем году продемонстрировали торговые помещения в спальных районах, расположенные на первых этажах жилых домов. Интерес к ним высок благодаря продолжающей набирать популярность концепции районного потребления. «Ъ-Дом» выяснил, какие арендаторы делают ставку на такие локации.

Сегмент стрит-ритейла, как и все рынки коммерческой недвижимости, в нынешнем году отреагировал на кризис, хотя и в меньшей степени чем торговые и офисные центры. Так, согласно оценкам NF Group, вакантность на центральных пешеходных улицах в текущем году выросла на 5,3 процентного пункта, до 17,2%. На транспортно-пешеходных улицах и крупных магистралях динамика оказалась куда менее выраженной, прибавив 0,1 процентный пункт, до 14,3% и 17,7% соответственно.

Но наиболее устойчивым форматом оказался сегмент стрит-ритейла в спальных районах, сформированный преимущественно помещениями на первых этажах жилых домов. Гендиректор DNA Realty Антон Белых говорит, что такие помещения в нынешнем году пользовались высоким спросом, в первую очередь востребованы были площади недалеко от станций метро и в комплексах, заселенных в последние год-полтора. Ставки в стрит-ритейле в спальных районах, по оценкам эксперта, не снижаются и торга почти нет, за исключением единичных случаев. Собственники некоторых объектов могут выбирать лучший вариант из нескольких предложений, добавляет он.

Гендиректор компании «Этерна» Дмитрий Томилин связывает устойчивость формата стрит-ритейла в спальных районах с набирающей популярность в последние несколько лет концепцией потребления рядом с домом. Одновременно ставки в удаленных локациях, по его словам, здесь в целом ниже и в меньшей степени подвергались коррекции в сравнении с центральными торговыми коридорами.

Сейчас помещения стрит-ритейла формируют сравнительно большой объем площадей в новых комплексах. В «Этерне» называют оптимальным соотношением ситуацию, в которой такие объекты составляют 10–11% от объема построенного жилья. При меньшем объеме может сформироваться дефицит сервисов и инфраструктуры, а при большем, вероятно, часть будет пустовать. Востребованы в таких локациях, по мнению аналитиков, традиционно сервисные услуги, продуктовые магазины—дискаунтеры и заведения общепита. «В спальном районе важно предлагать те продукты, которые там требуются, а людям нужны все те же аптеки, кондитерские, магазины у дома, бытовые услуги, парикмахерские, стоматологии»,— констатирует Дмитрий Томилин.

Антон Белых считает, что в стрит-ритейле в принципе хорошо развиваются все форматы, нацеленные на постоянный спрос. Помимо перечисленных концепций это, по его словам, могут быть табачные лавки, алкомаркеты, гастробары, барбершопы, салоны маникюра. Если для открытия выбирается жилой комплекс комфорт-класса, то объект сразу получает платежеспособных потребителей в шаговой доступности, говорит господин Белых. По его словам, сложности могут быть с размещением требовательных к пожарной безопасности объектов вроде кальянных или кафе с мангалом, которым нужны очень мощные вытяжки.

Еще один популярный формат на первых этажах многоквартирных домов — пункты выдачи заказов (ПВЗ), покрытие которых активно расширяют крупнейшие онлайн-площадки. Около двух третей онлайн-заказов получают именно в ПВЗ, следует из данных Data Insight. В Москве этот показатель чуть ниже, в Подмосковье и Санкт-Петербурге приближен к среднему по стране, отмечают аналитики. Так, в Wildberries в 2022 году число собственных и партнерских пунктов выросло на 10,9 тыс., до 27 тыс. точек, у Ozon — с 13 тыс. до 16 тыс. Спрос на ПВЗ также остается высоким у желающих развивать этот бизнес. По данным каталога франшиз Businessmens.ru, ПВЗ в 2022 году были лидерами по спросу среди категорий, интерес к открытию ПВЗ вырос более чем на 90% год к году. В Avito сообщали что интерес к покупке готового бизнеса в виде ПВЗ в России вырос за год в несколько раз. На площадке интерес к покупке готовых ПВЗ в основном объясняют активным развитием онлайн-торговли, а также простотой ведения такого бизнеса и прогнозируемостью дохода.

Хотя Data Insight в своем исследовании указывает, что из-за общей неопределенности процессы, связанные с «последней милей», в этом году развиваются осторожнее, чем в предыдущие периоды бурного роста. Логистические компании оптимизируют процессы и сокращают издержки, себестоимость логистики растет, прибыль падает, отмечают они. Но господин Томилин указывает, что такие арендаторы, как правило, могут платить невысокую ставку аренды, а следовательно, не выступают наиболее желанными.

Эксперт обращает внимание на то, что застройщики на состав арендаторов в спальных районах фактически не влияют — в основном коммерческие помещения на первых этажах продаются. А дальше политику определяют законы рынка: если собственник может сдать помещение по максимальной ставке, он это делает. «Условно: если оператор сотовой связи платит 300 тыс. руб. в месяц, а парикмахерская может платить только 150 тыс. руб., в качестве арендаторов очевидно выберут первый»,— рассуждает господин Томилин.

Эксперт указывает, что существовавшая короткий период практика, когда девелоперы создавали фонды управления коммерческими площадями на первых этажах, не оправдала себя, будучи непрофильным бизнесом. «Эти попытки скорее мешали застройщикам решать первоочередные задачи по продаже жилья»,— считает эксперт. На этом фоне структура арендаторов первых этажей в жилых комплексах, по словам Дмитрия Томилина, достаточно хаотична. «В одном проекте открывается по 20 аптек или однотипных сервисов, которые в итоге друг друга сжирают»,— резюмирует он.

Александра Мерцалова

ДОМ КОНЪЮНКТУРА

Квартиры обошлись без покупателей

Для массового жилищного строительства уходящий год стал провальным: из-за резкого роста цен и на фоне негативных настроений потребителей спрос сильно сократился как на первичном, так и на вторичном рынках. Инвесторы практически перестали вкладываться в недвижимость в условиях растущей конкуренции с предлагающими скидки застройщиками. Определяющими для рынка в следующем году станут условия по банковским продуктам и стартовые цены новых проектов.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Застройщикам массового жилья из-за ухода покупателей-инвесторов приходится заметно снижать цены

— итоги —

Согласно данным Росреестра, по итогам января—ноября текущего года в Москве покупатели заключили на 11% меньше договоров долевого участия, чем за аналогичный период прошлого 2021-го, и это с учетом всплеска покупок в феврале—марте. За ноябрь данные оказались менее утешительными: зарегистрировано 6 тыс. договоров, что на 36% меньше, чем в тот же период годом ранее. Спрос на массовом рынке, в отличие от высокобюджетного сегмента, не перераспределялся в пользу вторичного предложения. По крайней мере, согласно подсчетам Росреестра по Москве, количество зарегистрированных договоров купли-продажи в январе—ноябре текущего года оказалось на 21% меньше показателя за аналогичный период прошлого года. Конкретно в ноябре падение оценивалось в 21%, до 10,8 тыс. договоров.

Нерадужный рост

Ключевым фактором обвала рынка в нынешнем году считается скачок спроса на фоне объявления программы льготной ипотеки в 2020 году и последовавший за ним рост цен. Так, согласно оценкам «ЦИАН.Аналитики», с ноября 2020-го по ноябрь 2021-го новостройки в Москве подорожали на 32%, тогда они экспонировались по средней цене 296,6 тыс. руб. за 1 кв. м. За минувший год показатель вырос еще на 8%, до 320,1 тыс. руб. за 1 кв. м. И это с учетом небольшой коррекции, характерной для рынка в последние месяцы за счет дисконтов застройщиков, которые на массовом рынке стали привычной практикой с осени.

На продажи в текущем году серьезно влияли не только объективные рыночные факторы и резкий рост цен в последние два года, но и негативные эмоциональные настроения потребителей. Например, согласно подсчетам компании Ого, 23% жителей Москвы и Подмосковья, планировавших в текущем году приобрести недвижимость, осенью от таких сделок отказались. 11% решили не покупать квартиру вовсе, а 12% — вернуться к этому вопросу позднее.

Аналитики объясняют это общей тревожностью: если в апреле будущим были обеспокоены 42% потенциальных покупателей жилья, то в октябре — уже 51%. Одновременно 33% жителей Москвы и Подмосковья уже позволяют себе меньше, чем раньше. Коммерческий директор компании Vira Ольга Кирилловых обращает внимание на отъезд из страны части платежеспособного населения, неопределенность, пугающую оставшихся клиентов, и снижение реальных доходов населения.

Кредитные перспективы

Одним из ключевых событий для рынка массового жилья стало решение федеральных властей о модификации программы льготной ипотеки. Согласно оценкам «Метриум», в ноябре с привлечением ипотеки на первичном рынке заключался 81% сделок. Программа субсидирования сохранится до 1 июля 2024 года, но ставка вырастет с 7% до 8%. Текущие ставки по обычной ипотеке составляют 11–12%.

Речь идет о возврате к средней ипотечной ставке на первичном рынке на уровень середины 2019 года, констатирует гендиректор «НДВ Супермаркет Недвижимости» Наталия Кузнецова. Тогда ежемесячно в Москве и Подмосковье выдавалось 6–8 тыс. кредитов, но сейчас такой уровень обеспечивает сниженная ставка, отмечает эксперт. На этом фоне она предполагает, что продажи снизятся на 20–30%.

Программа семейной ипотеки, предполагающая сниженную ставку для домохозяйств с двумя несовершеннолетними детьми, по мнению госпожи Кузнецовой, может расширить спрос на крупноформатные квартиры, открыв для застройщиков возможности для их продвижения. Коммерческий директор ГК «Страна девелопмент» Александр Гуторов также рассчитывает, что решение властей будет стимулировать выдачу семейной ипотеки и жилищное кредитование в регионах. Столичного рынка решение, по его мнению, коснется в меньшей степени.

Оценка вложений

На фоне общего падения спроса с рынка уже практически ушли покупатели-инвесторы. Если в 2021 году классические инвесторы, покупавшие от пяти лотов в проекте, по оценкам VSN Realty, формировали 6% сделок, то в 2022-м показатель сократился до 1,5–2,0%. Предпосылок для нового роста числа подобных продаж Наталия Кузнецова не видит.

Сейчас выгодно продать жилье не получится — для его реализации придется предоставить скидку, размер которой составляет до 20%, говорит эксперт. Помимо реального спроса покупатели, по словам госпожи Кузнецовой, сейчас сталкиваются с конкуренцией со стороны застройщиков, предоставляющих скидки, ведущие к снижению цен в отдельных проектах.

Хотя гендиректор VSN Realty Яна Глазунова не исключает, что у покупателей, приобретавших лоты мелкой нарезки с хорошими видовыми характеристиками, на момент ввода объектов в эксплуатацию может быть преимущество: «В экспозиции у застройщика остаются менее конкурентные предложения». Господин Гуторов также полагает, что инвестиционный спрос за последний год скорее переориентировался: «Если раньше средства вкладывали, чтобы заработать в течение двух лет, то теперь инвестиции на перспективу четыре-пять лет рассчитывают преимущественно как сохранение денег».

Наталия Кузнецова не видит факторов, которые могли бы способствовать резкому росту спроса: возвращения к рекордному уровню продаж 2021 года ждать не стоит. «Увеличились средневзвешенная стоимость квадратного метра и средний чек лота, изменились ипотечные ставки, уровень платежеспособного спроса снизился»,— перечисляет она.

Впрочем, по мнению Яны Глазуновой, сезонное затишье для рынка будет характерно скорее в самом начале 2023 года, после завершения длительных новогодних праздников. В дальнейшем спрос, по ее прогнозам, будет восстанавливаться. При этом вывод на рынок новых проектов с невысокими средними ценами, как полагает госпожа Глазунова, будет сдерживать рост средней стоимости недвижимости. Господин Гуторов отмечает, что спрос во многом зависит от новых условий банковских программ.

Александра Мерцалова

Высокобюджетная перестройка

— сегмент —

В нынешнем году покупатели высокобюджетного жилья не только в целом заметно снизили свою активность, но и массово переориентировались на вторичный рынок, где решившие перебраться за рубеж собственники были готовы к заметным дисконтам. Основные надежды на оживление рынка в 2023 году сводятся к резкому снижению стартовых цен в новых проектах и ограниченному потенциалу готового жилья.

Итоги 2022 года на рынке высокобюджетных новостроек оказались неутешительными: согласно оценкам NF Group, число сделок с ними в элитном сегменте сократится на 44% относительно аналогичного периода прошлого года, примерно до 900 штук. Это соответствует показателям 2017–2018 годов. Объем предложения, согласно оценкам аналитиков, при этом вырос на 37%, до 1,8 тыс. квартир и апартаментов. В Intermark Real Estate снижение спроса по итогам десяти месяцев 2022 года оценивали в 46%. Такая динамика на фоне геополитической и экономической нестабильности не стала для рынка сюрпризом. Сейчас главная интрига — удастся ли его участникам вернуться к росту в 2023 году.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Рынок элитной недвижимости Москвы оказался на развилке: спрос падает, а девелоперы не готовы снижать цены

Ставка на вторичку

Многие покупатели высокобюджетной недвижимости сейчас переориентировались на вторичный сегмент. Если в прошлом году 70% сделок в сегменте, по данным NF Group, заключались с новостройками, сейчас пропорция обратная. А согласно оценкам Intermark Real Estate, доля покупателей, предпочитающих первичный рынок, за год сократилась с 35% до 20%. Региональный директор департамента городской недвижимости NF Group Андрей Соловьев связывает этот тренд с увеличением объема предложения и появлением значительных дисконтов, связанных с намерением собственников продать часть арендных квартир, а также с решением части обеспеченных клиентов переехать за рубеж.

В итоге сложилась следующая картина. В то время как средняя стоимость высокобюджетных новостроек за счет изменения структуры предложения за год, по данным Intermark Real Estate, выросла на 28%, до 1,2 млн руб. за 1 кв. м, цены на вторичке оказались почти в два раза ниже — 630 тыс. руб. за 1 кв. м. Девелоперы высокобюджетного жилья традиционно неохотно предлагают прямые дисконты.

Хотя эта практика, по словам управляющего партнера Intermark Real Estate Дмитрия Халина, к концу года все же стала более распространенной. Средний размер дисконта на новостройки в Москве, по его словам, сейчас составляет 4,2%, на готовое жилье — 6,1%. Но ресурс вторичного рынка ограничен и выгодные предложения сразу вымываются, предупреждает господин Соловьев. На этом фоне он сомневается, что тенденция станет долгосрочной: «Далеко не все собственники готовы сильно уступать в цене».

Вторичное жилье подходит далеко не всем покупателям: многие хотят сделать эксклюзивный ремонт на свой вкус, выбирая новостройку, замечает основатель Apple Real Estate Данила Савченко. Представитель AREA Евгений Скоморовский в целом убежден, что доступных к приобретению достойных предложений в современных домах на рынке мало.

«Запросы покупателей возросли, поднялись и стандарты проектирования и строительства, в построенных в 1990–2000-х домах сегмента deluxe нет того оптимального сочетания роскоши общественных пространств, эргономики и удобства планировок, в которых готовы жить требовательные клиенты»,— говорит он. Именно поэтому, по словам эксперта, многие обеспеченные клиенты вкладываются в новостройки.

Инвестиционные недостатки

Алексей Соловьев в целом рассчитывает на дальнейшую стабилизацию рынка элитной недвижимости, отмечая, что многие клиенты сейчас опасаются инфляции, а элитное жилье — по-прежнему эффективный инструмент сохранения капитала. Хотя сейчас с чисто инвестиционными целями на элитном рынке, по оценкам Intermark Real Estate, заключается 18% сделок.

Данила Савченко указывает, что высокобюджетные квартиры приобретают преимущественно для собственного проживания или в подарок детям. По его словам, вкладываться в такие активы не так выгодно: они стабильно дорожают на 5–7% в год, в то время как стоимость лотов в некоторых проектах в массовом сегменте может вырасти на 50% с котлована до момента завершения строительства.

Инвестиционного вторичного рынка в элитном сегменте, по словам господина Скоморовского, практически не существует. Исключениями он считает отдельные дома, на которых есть стабильный и устойчивый спрос, например «Гранатный, 6», «Малая Бронная, 15». «Но и цены в этих жилых комплексах по карману далеко не каждому даже преуспевающему покупателю, а собственники не спешат расставаться со своими активами — предложения если и бывают, то единичные»,— отмечает эксперт. На этом фоне инвесторы на вторичном рынке, по мнению Евгения Скоморовского, занимаются в основном «срочным выкупом» в домах попроще.

Потенциал скидок

Дмитрий Халин в моменте не видит очевидных предпосылок для увеличения числа сделок на первичном рынке высокобюджетной недвижимости. «Для этого должен начаться экономический рост в стране»,— замечает он. Хорошим результатом эксперт готов считать сохранение динамики на текущем уровне, когда в большинстве элитных новостроек продаются один-два лота в месяц, в редких случаях— до пяти-семи.

Господин Скоморовский обращает внимание, что на рынке сохраняются все факторы, способствовавшие снижению покупательского спроса: отъезд части платежеспособного населения за пределы страны, перенаправление инвестиционных потоков в ОАЭ, снижение уровня инвестиционного и потребительского оптимизма. На этом фоне роста числа сделок он не ждет.

Хотя большие ожидания относительно оживления на рынке господин Халин связывает с выходом в предстоящем году новых проектов по привлекательным ценам. Подобная ситуация, по его словам, на рынке уже была, когда после кризиса 2008 года продажи в элитных проектах «Садовые кварталы» и «Итальянский квартал» в 2009–2010 годах стартовали с $6,5–7,0 тыс. за 1 кв. м, в то время как до кризиса цены планировались на уровне $15–20 тыс. за 1 кв. м.

В 2023 году новые проекты, по прогнозам господина Халина, также будут выходить на рынок с ценой 700 тыс. руб., а не 1,5 млн руб. за 1 кв. м, как раньше. Такая цена покупателю будет интересна, благодаря этому средняя стоимость высокобюджетного жилья снизится примерно до 1 млн руб. за 1 кв. м.

Однако Дмитрий Халин сомневается, что застройщики пойдут на то, чтобы снижать цены в существующих проектах класса deluxe на 30% — скорее будет продолжаться медленная реализация по текущим ценам.

Впрочем, Евгений Скоморовский убежден, что на рынке останутся низколиквидные, непопулярные дома, чьи застройщики будут вынуждены снижать цены. Он также считает, что коррекция цен будет происходить за счет изначально переоцененных проектов, в финансовые модели которых закладывался стабильный рост спроса и цен.

«Отсутствие продаж в проекте в течение нескольких месяцев повлечет за собой либо необходимость дополнительного участия застройщика собственными средствами для продолжения получения проектного финансирования, либо пересмотр финансовой модели и снижение стоимости реализуемых квартир для активизации продаж»,— рассуждает эксперт. При этом господин Скоморовский не исключает, что в отдельных люксовых проектах продажи будут вообще закрыты до момента оживления рынка.

Александра Мерцалова

ДОМ РЫНОК

Кооператив с поддержкой

Поддержка российских семей, желающих улучшить свои жилищные условия, набирает обороты. Более 400 тыс. кв. м жилья построено при поддержке ДОМ.РФ с реальной экономией для членов жилищно-строительных кооперативов (ЖСК) от 30% до 60% от рыночной стоимости жилья. Каким образом устроен этот механизм и кто может стать членом ЖСК — в материале «Ъ-Дома».

ПРЕДОСТАВЛЕНО ДОМ.РФ

ПРЕДОСТАВЛЕНО ДОМ.РФ

ПРЕДОСТАВЛЕНО ДОМ.РФ

ПРЕДОСТАВЛЕНО ДОМ.РФ

— возможности —

Возможность создания и механизмы деятельности ЖСК с государственной поддержкой определены в федеральном законе №161-ФЗ от 24 июля 2008 года «О содействии развитию жилищного строительства». Такие кооперативы являются добровольными объединениями граждан, которые создаются для строительства жилья на бесплатно предоставленных государством землях.

Жилищно-строительные кооперативы с государственной поддержкой существенным образом отличаются от иных жилищных кооперативов, которые ранее организовывались некоторыми застройщиками. По оценке экспертов, за счет использования механизма государственной поддержки строительство жилья для пайщиков кооперативов с господдержкой обойдется дешевле на 30–60% рыночной стоимости. Такие уникальные результаты по экономии достигаются за счет:

— бесплатного предоставления ДОМ.РФ земельного участка;
— самостоятельного контроля расходов на строительство;
— отсутствия девелопера проекта (отсутствие расходов на рекламу, маркетинг и продвижение);
— ЖСК сам выступает застройщиком, поэтому отсутствует прибыль — все средства пайщиков идут на строительство.

ЖСК, созданные по новой схеме, не являются коммерческими организациями, самостоятельно контролируют расходование средств, выбор проектных организаций и подрядчиков. Также в законодательстве установлен запрет на добровольную ликвидацию кооператива до даты передачи жилых помещений в собственность всех его членов. Таким образом, пайщики самостоятельно контролируют стоимость строительства и приобретения материалов нанятым подрядчиком.

Кто может стать членом ЖСК?

В мае текущего года были внесены изменения в законодательство, которые расширили перечень категорий граждан, имеющих право вступить в ЖСК с господдержкой, и упростили требования для вступления в ЖСК таким гражданам. Перечень категорий граждан утвержден правительством. Проводимая ДОМ.РФ работа по усовершенствованию механизма реализации меры господдержки позволила расширить перечень участников такими категориями граждан, как работники общероссийских спортивных федераций и институтов развития, а также сократить с пяти лет до одного года требования к общему трудовому стажу, который необходимо было иметь для участия в ЖСК с господдержкой. Данные изменения, отмечает директор подразделения «Жилищно-строительная кооперация» Павел Вараксин, положительно отразятся как на отраслях, сотрудникам которых стала доступна данная мера господдержки, так и на молодых специалистах, у которых появилась возможность улучшить свои жилищные условия. Изменения в законодательстве также распространяются на работников следующих категорий:

— многодетные семьи;
— молодые ученые;
— научные и инженерно-технические работники;
— работники образования;
— работники здравоохранения;
— госслужащие;
— члены общероссийских спортивных федераций;
— работники институтов развития и государственных корпораций;
— военнослужащие и работники оборонно-промышленного комплекса;
— сотрудники органов внутренних дел России.

Как работает механизм

Если гражданин работает в отрасли или относится к категориям граждан, определенных правительством как имеющие право на участие в ЖСК с господдержкой, то он может вступить или создать его на территории любого субъекта РФ. Земельный участок на период строительства жилья предоставляется в пользование такому кооперативу государством бесплатно, через ДОМ.РФ.

При этом Институт развития в жилищной сфере до передачи земельного участка ЖСК проводит все необходимые административные процедуры по его подготовке к строительству: обозначает границы, ставит на кадастровый учет, определяет вид разрешенного использования. Это дает существенную экономию финансов и времени.

Зачастую участки, планируемые к передаче ЖСК, не предназначены для жилищного строительства, в связи с чем специалисты ДОМ.РФ подготавливают градостроительную документацию, проводят кадастровые работы и предоставляют ЖСК уже готовый для строительства жилья участок, что позволяет значительно сократить сроки строительства.

В рамках механизма можно построить на предоставленном государством участке как индивидуальное жилье (ИЖС), так и многоквартирный дом (МКД). При этом члены кооператива в процессе строительства самостоятельно обустраивают территорию внутри участка (подъездные дороги, благоустройство). Развивать социальную инфраструктуру помогает муниципалитет.

При этом, если речь идет об ИЖС, после завершения строительства и получения разрешения на ввод в эксплуатацию участник кооператива может бесплатно оформить земельный участок в собственность.

В случае с МКД участок после завершения строительства оформляется в общедолевую собственность.

Как вступить в кооператив

Членство в жилищно-строительном кооперативе можно оформить всего за несколько шагов. Если должность сотрудника включена в утвержденный правительством РФ перечень категорий граждан, на которых распространяется механизм ЖСК, то ему необходимо обратиться к работодателю с заявлением для включения в списки граждан, имеющих право стать членом ЖСК с господдержкой.

Работодатели создают специальные комиссии, которые формируют списки граждан—потенциальных членов ЖСК.

Для отдельных категорий граждан, которым полагаются меры господдержки, существуют разные механизмы реализации. Например, многодетная семья, желающая вступить в ЖСК с господдержкой, должна обратиться в МФЦ или местный орган социальной защиты и получить соответствующую выписку.

В целях информационной и методологической поддержки граждан—будущих пайщиков ДОМ.РФ на портале спроси.дом.рф организована работа консультационного сервиса по подбору и подаче заявлений на вступление в подходящие ЖСК.

Данный инструмент позволяет гражданам определить подходящий для себя ЖСК, узнать, где есть возможность подать заявку, стать пайщиком, ознакомиться с ходом строительства и сроками реализации проекта, увидеть завершенные проекты, а также подать заявку в ЖСК о вступлении. Специалисты сервиса круглосуточно и бесплатно консультируют заявителей, подтверждают правильность сформированной заявки и осуществляют содействие и сопровождение гражданина от момента подачи заявки до вступления в кооператив.

Как создать кооператив

В то же время есть и другой вариант. Можно самостоятельно заняться организацией ЖСК: найти не менее пяти единомышленников на работе, обратиться к своему работодателю с заявлением о включении в списки граждан, имеющих право быть принятыми в члены ЖСК, и определить неиспользуемый участок, который находится на балансе работодателя.

Зачастую у организаций есть ранее переданные им земельные участки, которые не используются. Именно они и могут стать предметом для передачи ЖСК. Так, например, сотрудники подведомственного учреждения Российской академии наук в Новосибирске уже построили два многоквартирных дома на неиспользуемых земельных участках общей жилой площадью 35 тыс. кв. м на 557 квартир.

Сейчас они ведут подготовительные работы по третьему многоквартирному дому. Таких примеров немало: многоквартирный дом для сотрудников университета МЭИ в Москве на 158 квартир, дом для сотрудников здравоохранения и образования в Екатеринбурге на 258 квартир, коттеджный поселок в Перми для сотрудников университета на 19 домов.

На сегодняшний день в портфеле ДОМ.РФ более 100 проектов ЖСК в 42 регионах. Всего за период реализации механизма более 12 тыс. семей смогли улучшить свои жилищные условия.

После того как работодатель определил неиспользуемый участок, вся собранная информация направляется в профильное ведомство с просьбой передать участок созданному ЖСК. В этот момент в работу включается ДОМ.РФ, который выносит данный вопрос на рассмотрение правительственной комиссии, а после получения ее одобрения подготавливает участок и передает его ЖСК.

Перспективы ЖСК

Институт развития ДОМ.РФ активно занимается новыми проектами жилищно-строительных кооперативов. Летом текущего года компания безвозмездно передала очередной участок площадью 0,5 га в Троицке (Новая Москва) под ЖСК «Лесной», также в 2022 году здесь же переданы участки еще двум ЖСК. («Магнит-М» и «Протон»), членами которых являются сотрудники Института ядерных исследований РАН.

На переданных участках в наукограде будут построены индивидуальные и многоквартирные дома. Кроме строительства жилья, территорию вокруг домов благоустроят и озеленят, здесь также разместят спортивные и детские площадки.

По мнению главы Троицка Владимира Дудочкина, реализация проектов ЖСК в городе позволит создать условия для привлечения новых профессиональных кадров и сохранить действующих сотрудников ведущих институтов.

Спрос на жилье в ЖСК растет стабильно, подтверждает статистика Института развития. Сегодня в активной стадии реализации, то есть на этапе строительства, получения разрешительной документации или проектирования находится около 56 проектов. После их завершения более 20 тыс. человек обзаведутся новым жильем, уточняют в ДОМ.РФ.

В целом перед Единым институтом развития в жилищной сфере стоят большие планы по развитию механизма ЖСК с господдержкой. По данным компании, запланировано строительство около 500 тыс. кв. м жилья под ЖСК, а с учетом работы по совершенствованию механизма уже сегодня право воспользоваться им и улучшить свои жилищные условия появилось более чем у 1 млн человек.

Заместитель генерального директора ДОМ.РФ Денис Филиппов обращает внимание на то, что реализация мер государственной поддержки по безвозмездной передаче земель под строительство ЖСК — одно из важных социальных направлений работы ДОМ.РФ, благодаря которому доступным жильем обеспечиваются граждане на территории всех субъектов РФ. «Строительство жилья через механизм ЖСК — это возможность привлекать в регионы профессиональные кадры и поддерживать многодетные семьи за счет существенной экономической выгоды при реализации проектов»,— отмечает он.

Анастасия Мишина

ПЕРВЫЙ СТОЛИЧНЫЙ ЖСК

Первый в Москве многоэтажный дом для жилищно-строительного кооператива был построен в начале года при участии Института развития в жилищной сфере ДОМ.РФ. В 2015 году компания безвозмездно передала кооперативу земельный участок площадью 0,7 га.

Новый дом предназначен для профессорско-преподавательского состава и сотрудников Национального исследовательского университета (НИУ) МЭИ. В частности, членами жилищно-строительного кооператива (ЖСК) МЭИ-12 стали более 140 научно-педагогических работников университета и 17 сотрудников Министерства образования и науки РФ.

22-этажный дом на 158 квартир возвели на Лефортовском Валу недалеко от станции метро «Авиамоторная» и НИУ МЭИ. Разрешение на ввод объекта в эксплуатацию выдал Мосгосстройнадзор в январе нынешнего года.

Себестоимость строительства 1 кв. м для членов ЖСК составила 88 тыс. руб., что почти на 60% меньше среднерыночной цены для новостроек в этом столичном районе. По словам ректора НИУ МЭИ Николая Рогалева, ЖСК улучшит жилищные условия сотрудников университета и станет неотъемлемой частью всего университетского кампуса.

ДОМ ДЛЯ УЧЕНЫХ В ТРОИЦКЕ

Весной текущего года ДОМ.РФ передал земельный участок площадью 0,5 га в микрорайоне «В» городского округа Троицк жилищно-строительному кооперативу «Лесной».

Предварительно сотрудники Института развития помогли подготовить участок к жилой застройке: был изменен вид разрешенного использования земли, сняты с кадастрового учета снесенные объекты недвижимости.

На земельном участке планируется построить 14-этажный дом на 84 квартиры для молодых ученых и специалистов научных учреждений РАН, которые работают в наукограде. Кроме непосредственно жилья на территории для жилищно-строительного кооператива проведут работы по благоустройству, озеленению, а также разместят спортивные и детские площадки.

По оценке ДОМ.РФ, себестоимость жилья для ЖСК снизится на 30–40% за счет механизма безвозмездной передачи неиспользуемых земель.

Глава Троицка Владимир Дудочкин отмечает, что новый проект ЖСК для молодых ученых, расположенный в непосредственной близости к НИИ, позволит решить проблему дефицита жилья для сотрудников научных учреждений городского округа.

дом проект

Загородный этикет рождественских каникул

«На моей родине Рождество — развлечение для детей. Вот Новый год — это да, это мы празднуем»,— говорил Эркюль Пуаро в рассказе Агаты Кристи «Приключения рождественского пудинга». Это расследование проходило в старинном поместье с классическими для английских семей атрибутами: ель, индейка, пудинг с изюмом, хлопушки и снеговик. Для того чтобы разобраться с российскими традициями зимних праздников, прочтения сцен святочных забав юных Ростовых в романе «Война и мир» у Льва Толстого будет недостаточно. Нужно заглянуть в замочную скважину прошлого и вернуться в XVIII век, во времена Петра I.

Дом Adela

Дом Bond

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ

— Подмосковье —

До 1700 года Новый год называли Новолетием и отмечали в первый день осени, 1 сентября. Праздник этот был не столь почитаем и любим, как прочие церковные, а приурочен всего лишь к народным гуляньям в честь сбора урожая. В 1699 году Петр I установил новую дату — 1 января — и новый порядок празднования — светский. Молодой царь повелел украшать улицы ветками можжевельника, елей и сосен, а улицы освещать иллюминацией — кострами и фейерверками, семь дней стрелять из ружей и пушек, устраивать фейерверки.

Главные новогодние церемонии проходили в новой столице — Санкт-Петербурге. С 11 утра в Зимний дворец начинали съезжаться гости. Члены императорской семьи сначала уходили в церковь, затем принимали поздравления, устраивали обед, а вечером — большой маскарад для всех сословий в Эрмитажном театре. В некоторые годы число гостей на нем доходило до 40 тыс.

По сей день города преображаются в декабре и январе яркой иллюминацией, соперничают в убранстве праздничных витрин, разнообразии и щедрости ярмарок и, конечно, высоте и нарядности рождественских елей.

Популяризаторами украшения рождественской ели дома в разных странах также были монаршие особы. Так, британцы стали следовать примеру принца Альберта и королевы Виктории после публикации в газете фотографии их семьи вокруг украшенной елки. В России новые семейные традиции появились при царствующей паре Николая I и его супруги Александры Федоровны в начале XIX века: Николаю Павловичу понравился этот рождественский обычай родного двора его супруги, урожденной немецкой принцессы.

Первые рождественские елки установили для царских детей, причем для каждого свое персональное дерево на отдельном столе, а под елкой — подарки. Праздничные деревья, символизирующие райское древо жизни, украшали предметами в золотой и серебряной фольге — как напоминание о дарах волхвов. Ели наряжали 24 декабря на несколько часов, разбирали в тот же вечер, с подарками домой уезжали и приглашенные двора.

Впоследствии Николай I начал устраивать елки с лотереями для всего двора. В подарок подданные получали фарфор Императорского завода, книги и сувениры.

Направление — счастье

В России традиции рождественских и новогодних праздников становились богаче и ярче с каждой эпохой. Во второй половине XIX века в городах уже можно было увидеть елочные базары, в Москве — у Большого театра на Театральной площади. В конце века популярными стали немецкие елочные игрушки из стекла и объемные из картона, а также пришедшая из Германии традиция обмениваться поздравительными открытками.

У монарших пар нам стоит поучиться не только тому, как создать особую атмосферу, но и выбирать правильные подарки. Их состоятельные москвичи покупали на Кузнецком Мосту: ювелирные украшения и часы, шляпы и книги, вина, чай и кофе, сладости и мандарины. В императорской семье помимо книг и фарфора подарком могли быть также украшения, наряды, картины и целые усадьбы с угодьями. Так, одним из рождественских сюрпризов для супруги императора Александры Федоровны стало имение Ропша в окрестностях Санкт-Петербурга.

Дом Brick

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ

Лучшим местом для выбора современного имения в подарок сегодня будет Рублево-Успенское шоссе. Эта зимняя дорога из Москвы, пожалуй, самая романтичная и сказочная: мимо корабельных сосен, укрытых снегом, деревянных старых дач и роскошных усадеб.

В семейных традициях и ритуалах загородного дома здесь соединяются вкус, опыт, образование и хорошие манеры. Style de vie может быть самым разным: уединенным или нарочито светским. Удовольствие от бокала на террасе, освещенной огнями фейерверков, или от красивого завтрака, сервированного Ginori или Christofle, будет равнозначным в любой из резиденций элитного поселка «Березки River Village».

Резиденции расположены на 17-м км Рублево-Успенского шоссе, до центра Москвы можно доехать за полчаса по скоростной платной трассе. Поселок построен в долине живописной реки Медвенки, притока Москвы-реки. Русские просторы и густые сосновые леса на другом берегу впечатлили приглашенного швейцарского архитектора Даниэля Шиндлера. К необыкновенным видам он добавил незаурядный для дорогого столичного пригорода стиль — современный модернизм с геометричным чистым объемом, плоскими крышами и панорамными окнами. Контраст получился впечатляющий: пейзаж кисти Ивана Шишкина в обрамлении идеальной в своей лаконичности «архитектуры будущего».

За городом острее ощущаешь эту особую атмосферу рождественских и новогодних праздников. Обыденность отступает, оставаясь за невидимой границей поселка. Здесь появляется время прочувствовать и увидеть красоту в том, что в городе казалось повседневной рутиной. Например, пройтись по чистому, нетронутому реагентами снегу в сторону реки, наслаждаясь свежим воздухом и тишиной утра. Приятно продумывать, что приготовить для семьи на ужин, и отправиться за покупками. В окружении — ритейл и заведения премиального уровня, где есть и местные poissonerie для поклонников устриц и морепродуктов, и свой гастрорынок с домашним сыром и медовыми фруктами.

Этот поселок на Рублево-Успенском шоссе напоминает уютный швейцарский кантон, где состоятельные люди находят уединение и защиту от внимания. Бюджет покупки, а стоимость в проекте начинается от 76 млн руб., также помогает сохранить камерность и ощущение ближнего круга.

Магия живого огня

Одна из самых простых и любимых почти везде в мире традиций Рождества и Нового года — зажигать в окнах свечи. В загородном доме можно позволить себе создать целые световые композиции. Да и как не отказать себе в удовольствии поставить высокую ель: во многих резиденциях «Березки River Village» в гостиных устроен второй свет, а высота потолков — свыше 4 м. А можно последовать экологичному примеру и посадить во дворе живое дерево. И наряжать, как принято в Китае, свое Дерево Света. Им может стать не только ель, а абсолютно любое дерево, главное — украсить его фонариками и красными шарами.

Любоваться зимним пейзажем в домах с витражным панорамным остеклением — особое загородное удовольствие. Архитектурные решения в «Березки River Village» создают красивые виды из многих точек дома, а большие террасы позволяют устроить часть праздника на морозном воздухе, с живым огнем и согревающим аперитивом. Они же могут стать идеальной сценой для семейного мини-спектакля под открытым небом.

В каждом доме возможно обустроить настоящий дровяной камин. Вокруг живого огня в дни каникул есть счастливая возможность объединить несколько поколений семьи за разговорами, чтением или чаепитием. Такая красивая подробность дома, как горящий очаг, поможет добавить к семейным ритуалам еще один, родом из Франции. В канун Рождества нужно принести в дом свежее полено из вишни и окропить его красным вином для приятного аромата во время горения. Традиция давняя: когда-то во Франции большое полено, которое долго освещало и согревало дом, преподносили в качестве подарка.

Рождественские каникулы — это отдельная философия отдыха, в котором можно соединить абсолютно любые традиции, занятия и ритуалы. В самое холодное время года они дают нам еще больше ощутить тепло человеческих отношений.

Провести за городом не только каникулы

Привычки и интересы состоятельных семейств остаются неизменными уже много веков: увлечение домашним музицированием, коллекционирование редкостей, вин, обустройство своих интерьеров. Загородный мир открывает понятный мир земных радостей и наслаждений.

Добавьте к домашним удовольствиям от долгих застолий и душевных бесед активные шумные игры на морозном свежем воздухе. Большинство собственников в «Березки River Village» — пары с детьми. Для маленьких резидентов в поселке настоящее раздолье: можно устроить катание на санках и лыжах, ну а каток здесь есть в собственной ледовой арене. Так что «коньками звучно резать лед» здесь можно в любой сезон. А к Новому году на площади для мероприятий наряжают большую елку, где жители собираются семьями и устраивают праздник с бенгальскими огнями и конфетти.

Культура повседневного комфорта и сервисов в поселке на самом высоком уровне. Все слагаемые благополучия доступны в мобильном приложении: именно к полноценной комфортной жизни заказать уборку снега или доверить прогулку с домашним питомцем заботливым рукам можно через смартфон — конечно, на специально отведенной для этого площадке.

Для юных наследников на территории есть Кембриджская школа и детский сад с обучением на английском языке. В поселке устроен и большой кластер для активного отдыха на свежем воздухе с теннисными кортами, игровыми полями для футбола и баскетбола, универсальной спортивной площадкой и парком развлечений для детей площадью 9,5 тыс. кв. м. В следующем году в поселке откроется премиальный фитнес-клуб от Crocus Fitness с кардио- и cycle-залами, открытым подогреваемым круглогодичным бассейном, хаммамом, фито-баром и впечатляющим меню спа- и бьюти-услуг. Будет и опция заказа тренировки на дом. А потренировать своего породистого домашнего любимца можно будет в специальном вольере, который также есть на территории. Словом, здесь имеется все, чтобы с комфортом поменять суету города на размеренную загородную жизнь с насыщенным досугом.

Новые дома в дорогих поселках западного направления составляют лишь 20% предложения загородного рынка дорогой недвижимости, говорят эксперты Savills. «Березки River Village» — один из редких проектов Рублево-Успенского шоссе, где можно выбрать готовую современную резиденцию, которая соответствует духу времени по своей эстетике и уровню исполнения.

В экспозиции «Березки River Village» осталось менее 15 резиденций, каждая из них уникальна. Новогодним подарком для всех, кто хочет приобрести фамильное загородное имение, станет праздничная скидка 17% на три просторных дома — два коттеджа Flora с внутренней террасой и бассейном, в том числе эксклюзивный лот с видом на реку, а также последний коттедж Crystal в продаже — элегантный дом с большой гостиной, камином и вторым светом.

«В усыпанном блестками ватном снегу пылает костер. И потрогать фольгу звезды пальцем хочется; собственно, всеми пятью — как младенцу тогда в Вифлееме» — в эти волнительные декабрьские дни семейной традицией может стать все, что вы любите, возможно, это будет чтение Рождественских стихов Бродского. И, конечно, лучшая из них — благодарить за достаток и изобилие, наслаждаться своим здоровьем, радостным мгновением, разделять радость своих детей, любоваться красотой своих любимых и веселиться с друзьями.

Елена Иванова

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «БЕРЕЗКИ RIVER VILLAGE»

Месторасположение	Московская область, Одинцовский район, Горки-8
Транспортная доступность	17 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе. Проезд по скоростным трассам «Северный обход Одинцово» и дублеру Кутузовского проспекта
Архитектор	Даниэль Шиндлер
Площадь поселка	60 га
Девелопер	ГК «Галс-Девелопмент»
Количество коттеджей	151 дом, 18 авторских проектов и планировок
Площадь коттеджей	931–1640 кв. м, свободная планировка, высота потолков — 3,6–3,7 м
Размер придомовых участков	18–50 соток
Инфраструктура	Кембриджская школа и детский сад, многофункциональный спортивный комплекс с крытой ледовой ареной, теннисные корты, беговые и велодорожки, премиальный фитнес-клуб с открытым бассейном и велнес-зоной

Фитнес-клуб в «Березки River Village»

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» («Дом»). | Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | Сергей Вишневский — руководитель фотослужбы | Рекламная служба: Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | Владимир Лавицкий — директор «Издательского синдиката» | Халиль Аминов — выпускающий редактор | Ольга Еременко — редактор | Сергей Цомык — главный художник | Галина Кожеурова, Екатерина Репях — фоторедакторы | Екатерина Бородулина — корректор | Ограничение: 16+