

## ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

## БУЛГАКОВ

КЛУБНЫЙ ДОМ НА ПАТРИАРШИХ

«Часов не слышно. На белизне скатерти свежие букеты тепличных роз и германские узкие бутылки белых вин. Лафитные стаканы, яблоки в сверкающих изломах ваз, ломтики лимона, крошки, крошки, чай...»

М.А. Булгаков «Белая гвардия»



## КЛУБНЫЙ ДОМ НА ПАТРИАРШИХ

Адрес дома «Булгаков» — сердце старинной Москвы, где встречаются все ее истории: архитектурная, литературная, деловая... «Булгаков» — это 12 комфортабельных квартир, наполненных особой атмосферой, отдаленной от внешнего мира, располагающих к размеренному и неспешному жизненному темпу. Время здесь никуда не бежит, а ждет вас в мягком и уютном кресле перед камином.

www.dombulgakov.ru | +7 (495) 287-77-99 | VESPER | TWEED | intermark savills

Уполномоченные брокеры:

TWEED | intermark savills

Реклама. Застройщик — ТСЖ «Вектор». Проектная декларация размещена по адресу www.dombulgakov.ru. Веспер. Квартиры в Москве

## Бизнес «на районе»

## бонусы

Покупатели квартир в новостройках все чаще проявляют интерес к покупке или аренде коммерческих помещений в том же жилом комплексе. По мнению экспертов, в будущем эта тенденция станет все более популярной: из-за транспортного коллапса многие жители Московского региона исповедуют принцип работать и жить в одном районе.

## Навстречу жителям

В подавляющем большинстве новых жилых комплексов предусмотрены коммерческие помещения, при этом покупатели квартир все чаще интересуются возможностью открыть рядом со своей квартирой небольшой бизнес. «Такая схема продаж выгодна и покупателю, и застройщику. Покупатель получает возможность организовать собственный бизнес в непосредственной близости от места проживания, а застройщик, в свою очередь, обеспечивает быстрое развитие инфраструктуры проекта, повышая, таким образом, его привлекательность», — говорит директор по развитию KR Properties Александр Подусков. По его словам, популярность комплексных сделок растет в геометрической прогрессии и в Москве, и в Подмосковье. Высокая транспортная загруженность Московского региона стимулирует бурное развитие концепции «живи и работай»: сегодняшние покупатели стремятся сконцентрировать всю свою деятельность в пределах одного района, а наиболее удачливые — в пределах одного жилого комплекса.

По словам руководителя департамента маркетинга и продаж компании «Газпромбанк-инвест» Луизы Улановской, как правило, покупка коммерческих помещений жильцами дома характерна в глубине кварталов в районах массовой застройки. «Особенно это свойственно для панельного домостроения, где площадь нежилых помещений на первых этажах небольшая и практически соответствует площади квартир. Сумма сделки в данном случае невысока, поэтому интересна жителям этого либо соседних домов для организации небольшого частного бизнеса», — говорит эксперт. По словам директора по маркетингу Urban Group Леонарда Блинова, в ЖК «Город набережных» на сегодняшний день компания получила более 200 заявок на аренду коммерческих помещений, больше 30% которых поступило от покупателей жилья в этом ЖК. Причем большая часть заявок поступает от жителей, которые хотели бы организовать бизнес с нуля: например, предприниматели, переезжающие из отдаленных регионов России, продают бизнес там и хотят открывать аналогичные заведения по новому месту жительства. Владельцы сетевых заведений при покупке жилья также интересуются помещениями под размещение их заведений в комплексе, а также в некоторых случаях звонят мужья, которые хотят «чем-то занять своих жен» в непосредственной близости от места проживания.

Некоторые компании сознательно идут на стимулирование комплексных покупок, в том числе за счет специальных скидок. «При открытии тех или иных предприятий в нежилых помещениях мы идем навстречу жителям — покупателям квартир, если они предлагают организацию социально полезных услуг на территории комплекса, это касается и финансовых взаимоотношений», — говорит руководитель проекта «Миниполис» девелоперской компании «Сити-XXI век» Ольга Володина. Более того, по ее словам, при рассмотрении заявок на аренду помещений жителям также отдается приоритет. Например, в Москве на территории Строгинского миниполиса жители открыли пять проектов: центр семьи и детства, центр изучения иностранных языков, два салона красоты, агентство недвижимости. Однако на такие меры согласны далеко не все девелоперы. Как отмечает руководитель отдела новостроек ГК МИЦ Александр Энгель, в целом на рынке недвижимости предоставление скидок застройщиками покупателям квартир на нежилые помещения, расположенные на первых этажах, возможно, но это нечастое явление. «Возможность предоставления скидок обсуждается индивидуально, а цена определяется на переговорах с застройщиком. Размер скидки в каждом случае индивидуален, он будет зависеть от характеристик самого нежилого помещения и спроса на него. В принципе дисконт может составить 1–2%», — считает он. При этом сама ГК МИЦ все помещения на первых этажах жилых зданий оставляет за собой и самостоятельно сдает их в аренду, поэтому о скидках говорить не приходится.

## Своим — дешевле

Наибольшей популярностью развитие своего бизнеса рядом с домом пользуется у жителей новых микрорайонов, расположенных в столице на удалении от крупных инфраструктурных объектов или в Подмосковье. «Конечно, покупателей квартир в наших проектах интересует в первую очередь доступное и качественное жилье, однако среди них есть люди, которые помимо комфортного проживания намереваются открыть в микрорайоне свое дело. На момент покупки квартиры я бы оценила долю таких клиентов в 5–10%, после заселения их становится больше», — говорит заместитель генерального директора «Мортон-инвест»



Покупка бизнес-помещений выгодна в районах массовой застройки. ФОТО ПЕТРА КАССИНА

Юлия Королева. По ее словам, эти покупатели являются, как правило, индивидуальными предпринимателями, которые хотят вести бизнес рядом с домом. Обычно они арендуют первые нежилые этажи с помещениями площадью от 35 кв. м. Набор направлений бизнеса зачастую стандартный: продуктовые магазины, стоматология, аптеки, бытовые услуги, строительные материалы, мебельные магазины. В последнее время этот список пополнился детскими центрами развития, которые все чаще стали появляться в микрорайонах ГК. Например, совсем недавно в нашем микрорайоне «Жемчужина Балашихи» открылся частный детский центр развития «Умка», которому мы сдали 242 кв. м», — добавляет Юлия Королева. По ее словам, помимо нежилых площадей ГК «Мортон» сдает в аренду и офисные помещения в крупных многофункциональных центрах, которые компания строит в рамках программы по развитию торговой инфраструктуры микрорайонов, однако среди покупателей квартир аренда офисных помещений пользуется меньшим спросом.

В свою очередь, концепция микрорайона «В лесу» от Rose Group изначально предполагала идею «живи и работай» в одном месте, хотя какие-то льготы или скидки для местных жителей девелопер не предлагает. «Мы отдаем приоритет нашим жителям не только потому, что собственники малого и среднего бизнеса составляют значительную долю покупателей квартир в микрорайоне «В лесу», но отчасти еще и потому, что не хотим, чтобы в микрорайоне, ориентированном на семьи с детьми, возникли сомнительные заведения. Предпринимателям микрорайонам будет просто стыдно и коммерчески невыгодно предоставлять некачественные услуги своим соседям, с чьими детьми их дети будут ходить в школу, гулять во дворе и т. д.», — объясняет директор по маркетингу и PR Rose Group Анна Чин-То-Пин. При этом, по ее словам, девелопер помогает таким предпринимателям продвигать свой бизнес в рамках общей рекламной кампании комплекса. Так, недавно Rose Group провела кампанию, в рамках которой в Москве были установлены рекламные щиты с призывами «погулять в лесу», «познакомиться йогой», «выпить чаю»; героями новой кампании стали как раз будущие жители-предприниматели микрорайона. «Наши покупатели с радостью откликнулись на предложение рассказать о своей будущей квартире и любимом деле, а мы, в свою очередь, рады тому, что нам удалось сформировать ядро активных жителей, которые намереваются развивать свой собственный малый бизнес на территории микрорайона», — рассказывает Анна Чин-То-Пин. Приоритетное право жителя работает следующим образом: если в компанию обратятся, например, два продуктовые лавки, предпочтение будет отдано жителям. Впрочем, это правило касается далеко не всех видов бизнеса, например, оно не распространяется на медицинские услуги. В результате более 60% помещений зарезервировано, причем 85% помещений зарезервировано именно жителями микрорайона: все помещения, предназначенные для размещения объектов инфраструктуры, расположены на первых этажах жилых домов. В свою очередь, у KR Properties есть целый пакет комплексных предложений. Например, для арендаторов коммерческих помещений в лофт-квартале «Даниловская мануфактура» предусмотрены особые условия на покупку апартаментов. А в Studio#8 — обособленном лофт-квартале в районе станции метро «Сокол» — условия приобретения площадей обсуждаются индивидуально с каждым покупателем. «Кроме того, мы предоставляем пятипроцентную скидку на вторую покупку во всех объектах от KR Properties», — добавляет Александр Подусков.

## Живи и работай

Справедливости ради стоит отметить, что в будущем комплексных покупок верить далеко не все эксперты. «Реализация квартиры, застройщик ориентируется на одну целевую аудиторию, реализует нежилые — на другую. Более того, нежилые помещения застройщики обычно выводят в продажу на средней или завершающей стадии строительства в отличие от квартир, которые начинают часто продавать на котловане или при низкой степени готовности комплекса», — говорит председатель совета директоров компании «Бест-новострой» Ирина Дорухотова. По ее словам, подчас даже продажей квартир и нежилых помещений занимаются два разных агента. «В своей практике мы замечаем тенденцию, что покупатели квартир возвращаются в офис продаж за коммерческими помещениями для последующей сдачи в аренду или для открытия своего бизнеса. Идеальным можно считать помещение на первом этаже, с отдельным входом, с высотой потолков 3–3,2 м и электропроводкой из расчета 0,2 кВт на 1 кв. м», — говорит директор инвестиционного департамента Tetka Group Роман Семчишин. Однако, по его словам, таким возвращением компания никаких скидок не предоставляет. В высокобюджетных московских комплексах покупка нежилых помещений жильцами более популярна. «Так, ради удобства покупатель может приобрести небольшое помещение под размещение собственного офиса», — говорит генеральный директор Praedium Николай Девицлов. По его словам, договориться о небольшом дисконте возможно только в случае покупки дорогой квартиры в этом доме, но размер скидки составит не более 2% величины, которую застройщик сам запланировал по данному помещению. «В нашем жилом комплексе «Континенталь» есть достаточно большое количество нежилых помещений офисного, административного, торгового назначения, помещение под ресторан. Безусловно, приоритетом по покупке этих помещений обладают жители комплекса, и они могут получить дополнительную скидку при приобретении», — говорит директор по маркетингу ГК «Контин» Юрий Сияев.

Открытие собственного бизнеса в пешей доступности от дома, по мнению экспертов, может стать одним из основных направлений развития районов комплексной застройки в будущем. «Учитывая транспортный вопрос в Москве и области, активную застройку Подмосковья и растущий уровень благосостояния людей, мы прогнозируем усиление интереса жителей к ведению своего бизнеса рядом с домом. Со своей стороны, мы будем развивать торговую и коммерческую составляющую наших микрорайонов, активно строя бизнес-инкубаторы, многофункциональные комплексы, апартаменты с офисными помещениями», — говорит Юлия Королева. По словам Луизы Улановской, очень важно создавать предпосылки для организации частного бизнеса в районах массовой жилой застройки, например в Подмосковье или на территориях Новой Москвы. «Здесь застраиваются огромные жилые массивы, а люди все равно вынуждены простираивать в пробках по несколько часов, чтобы добраться на работу в Москву. При этом создание в этих жилых комплексах рабочих мест выгодно и жителям, и девелоперам», — говорит эксперт. Таким образом, организация на первых этажах кафе, клиник, химчисток и т. д., с одной стороны, не только повышает благоустройство района и комфорт проживания, но и увеличивает долю рабочих мест для жителей. «В ситуации, когда анонсированный ранее переезд федеральных ведомств за МКАД так и не состоялся, именно таким образом можно решить проблему создания центров занятости на присоединенных к столице территориях», — говорит управляющий директор «Century 21 Запад» Евгений Скомороховский.

Алексей Лоссан