Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 14 декабря 2017 №233 (6227 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

19 Стоит ли покупать зимой загородные дома и участки

21 Как частный инвестор может заработать на программе реновации

22 Почему сейчас актуальны долгосрочные инвестиции в европейскую недвижимость

Формат для умных

Таунхаусы постепенно превращаются в тот формат, в котором они и задумывались,— городской дом. Не случайно один из вариантов проекта реновации столичного района Кузьминки предполагает сблокированные дома вдоль парковой зоны, а в «Зиларте», что строится на месте бывшего автогиганта ЗИЛ, несколько таунхаусов уже есть, более того, именно их возвели здесь первыми. Но все же пока таунхаусы чаще воспринимаются лишь как загородное жилье, и во многом благодаря именно этому сегменту загородный рынок остается на плаву.

— сектор рынка —

KASKAD

Застройщики загородных таунхаусов надеются, что этот сектор рынка ждет светлое будущее

Начать до двух

О том, что происходит с подмосковными таунхаусами, красноречивее всего рассказывают цифры. Во-первых, их доля на загородном рынке, почти десятилетие державшаяся на отметке 20%, рванула вверх и концу текущего года доросла аж до 37% (впереди только участки без подряда, доля которых превышает 50%). Такие данные приводит компания «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость». Исключение составляет лишь самый дорогой сегмент, где в относительных показателях объем предложения за последний год уменьшился — впрочем, ненамного: на 2%. Сейчас, по информации Kalinka Group, в структуре элитного загорода на этот формат приходится около 15%.

Во-вторых, чтобы замахнуться на покупку таунхауса, много финансов уже не требуется: входной билет начинается до 2 млн руб., что сопоставимо со стоимостью самой бюджетной «однушки» за пределами административной границы Москвы. Скажем, за таунхаус в поселке «Бисерово-парк» (застройщик — ООО «Бисеровское»), расположенный в 15 км от МКАД по Горьковскому шоссе, просят 1,7 млн руб.

В некоторых комплексах можно отыскать предложения и еще дешевле, но такие варианты за гранью добра и зла: низкий ценник в них получается из-за того, что исходно декларируется лишь стоимость коробки секции, а инженерные коммуникации идут за дополнительную плату. Но данный подход противоречит законодательству: с 2014 года таунхаусы рассматриваются лишь как малоэтажные многоквартирные дома (и продаются в соответствии с 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве»), а такие объекты без коммуникаций вообще невозможны, и нет ни одной причины, чтобы за подключение, скажем, к водопроводу или канализации взимать отдельную сумму.

Однако это вовсе не означает, что цены на сблокированные дома рухнули, стимулируя повышенный спрос. Все с точностью до наоборот: по данным Villagio Estate, несмотря на то что за последние три года продажи таунхаусов снизились на 21%, цены остались на прежнем уровне. А в новых поселках по мере роста строительной готовности, напротив, прирост цен максимален по сравнению с другими загородными форматами.

Скажем, в проектах холдинга Kaskad Family, который сейчас является, пожалуй, самым активным игроком на рынке таунхаусов (такой формат жилья представлен в семи комплексах компании), разница в стоимости квадратного метра на старте продаж и при сдаче в эксплуатацию зачастую превышает 50%.

Умножить на четыре

Если отрицательной ценовой динамики на таунхаусы не наблюдается, откуда же взялся минимум в 1,7 млн руб. из приведенного выше примера? Вся хитрость в габаритах предложения. За эту сумму продается секция в 42 кв. м, но такой размер на загородном рынке — большое исключение. Даже после существенной оптимизации (а с 2008 года средняя площадь таунхауса уменьшилась на 150 кв. м) до столь радикальной отметки типичное предложение все же не опустилось.

«Наибольшей популярностью сейчас пользуются таунхаусы площадью 100–120 кв. м с участком 1–2 сотки, а вот проекты с площадями свыше 300 кв. м покупатели все чаще обходят вниманием»,— рассказывает руководитель аналитического центра агентства «Инком-Недвижимость» Дмитрий Таганов.

Соразмерны габаритам и средние бюджеты покупки. По сведениям «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость», около трети предложений подмосковных таунхаусов находятся в ценовом диапазоне 5–8 млн руб., а около 60% из расположенных в Новой Москве укладываются в пределы 8–12 млн руб. То есть средний ценник примерно в четыре раза больше минимально возможного.

Интересно, что вчетверо разнятся минимальные и средние цены и в сегменте элитных таунхаусов. В нем, по данным агентства недвижимости «Метриум Групп», средняя стоимость сопоставима с 48,9 млн руб., а типичное предложение — таунхаус площадью 318 кв. м с участком 4,7 сотки. При этом минимальный бюджет, в котором возможна элитная покупка, существенно ниже.

«Цены на элитные таунхаусы начинаются от 13,5–13,9 млн руб. и зависят от количества метров, новизны проекта, надежности девелопера и территории застройки,— говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева.— Скажем, за 17 млн руб. можно приобрести таунхаус площадью 240 кв. м».

Что же касается максимальных цен, то они достигают почти 100 млн руб. «Наиболее дорогие объекты недвижимости данного формата сосредоточены в таких престижных поселках, как «Азарово» (23 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе) и «Довиль» (10 км от МКАД по Минскому шоссе), где средний бюджет предлагаемого таунхауса составляет свыше 95 млн руб., а также в «Резиденции Рублево» (1 км от МКАД по Мякининскому шоссе), где средний бюджет — 81,8 млн руб.»,— рассказывает директор департамента продаж загородной недвижимости компании Savills в России Нина Резниченко.

Новинки с фишками

Возросшая доля таунхаусов в структуре загородного рынка в определенном смысле хитрость.

с22

Review Экспертиза девелопмента

URBAN AWARDS 2017

Знак качества на рынке новостроек

В Москве торжественно отметили главное событие года на рынке жилой недвижимости — вручение премии Urban Awards-2017. Престижная награда вручалась уже в десятый раз. Из года в год авторитет премии продолжает расти. И сегодня Urban Awards является одним из важных ориентиров для покупателя на рынке новостроек.

— премия —

ЛИДЕР ИНВЕСТ

«Резиденции на Покровском бульваре», «Лидер Инвест»

ГК «ИНТЕКО»

ЖК «Лайнер», ГК «Интеко»

ОТРАДА ДЕВЕЛОПМЕНТ

ЖК «Отрада», «Отрада Девелопмент»

ГК «ИНТЕКО»

Комплекс клубных домов «Садовые кварталы», ГК «Интеко»

SEZAR GROUP

ЖК «Династия», Sezar Group

Кто и как выбирает

В основе процедуры отбора лучших новостроек лежит система объективной и субъективной оценки. «Объективный балл» определяется автоматически на основе фактических параметров того или иного объекта. Оценка производится по категориям «Расположение», «Проектные характеристики», «Техническое оснащение», «Опыт застройщика», «Безопасность» и т. д.

За формирование «Субъективного балла» отвечает жюри премии Urban Awards — 45 наиболее уважаемых персон российского рынка недвижимости. Среди них: Владимир Жидкин (департамент развития новых территорий г. Москвы), Леонид Казинец (корпорация «Баркли»), Олег Мамаев («Лидер Инвест»), Мария Литинецкая («Метриум Групп»), Вениамин Голубицкий (ГК «Кортрос»), Владимир Воронин (ФСК «Лидер»), топ-менеджеры компаний «Галс-Девелопмент», «Инград», «Дон-строй Инвест», Tekta Group и других.

Высокий балл по сумме объективной и субъективной оценок — это пропуск в шортлист премии Urban Awards. Объекты, попавшие в него, проходят тщательную проверку с выездами экспертов на стройплощадку и презентацией проекта на заседании жюри. Победители определяются тайным голосованием, а результаты объявляются на торжественной церемонии награждения. Причем на каждом из этапов за соблюдением правил премии и конфиденциальности голосования наблюдают аудиторы фирмы PwC — независимого консультанта Urban Awards.

Что нового

Российский рынок недвижимости не стоит на месте, постоянно эволюционирует. Вместе с ним развивается и премия Urban Awards. Еще в 2010 году совместно с ведущими девелоперами, риэлторами и консультантами была разработана единая классификация рынка жилья, на основе которой создавалась система оценки номинантов премии. В зависимости от актуальных трендов в систему оценки вносятся соответствующие изменения. Так, в 2017 году были добавлены позиции, уточняющие удобство расположения: наличие в шаговом доступе станции МЦК, остановок общественного транспорта, объектов социальной и рекреационной инфраструктуры, время в пути до центра Москвы в утренний час пик и т. д.

Изменения затронули также систему оценки качества строительства, проектного решения квартир, архитектурной концепции и уровня отделки мест общего пользования. Кроме того, были введены параметры оценки финансовой устойчивости девелопера и риска банкротства по модели экономиста Эдварда Альтмана. Все эти нововведения позволили повысить точность «Объективного балла» — одного из двух основных критериев оценки номинантов.

Изменения затронули не только систему оценки, но и формат проведения премии. В 2017 году номинации по Санкт-Петербургу впервые были выделены в отдельную премию, которая была вручена в июне в северной столице. Что касается федеральной премии Urban Awards, то в этом году была добавлена номинация «Лучший жилой комплекс Новой Москвы», врученная при поддержке Владимира Жидкина, руководителя департамента развития новых территорий Москвы, а также расширен список номинаций по регионам.

Кто победил

Номинации премии Urban Awards делятся на несколько групп. В основной категории награждаются сданные и строящиеся жилые комплексы в различных сегментах. Победителя определяет компетентное жюри в ходе многоэтапного отбора. Это гарантирует, что выигравший проект действительно является лучшим из лучших.

В номинации «Жилой комплекс года комфорт-класса Московской области» победителем был признан жилой квартал «Отрада». Преимущества проекта очевидны: городское смарт-пространство создано в окружении 300 га лесопарковой зоны всего в пяти минутах от станций метро «Пятницкое шоссе» и «Митино».

Здесь гармонично объединены комфорт современного мегаполиса и экологическая безопасность. Все дома — монолитно-кирпичные, с подземной парковкой и закрытыми от машин дворами. Комплекс полностью обеспечен инфраструктурой. Причем не в какой-то отдаленной перспективе, а уже сегодня, что является большой редкостью для крупных девелоперских проектов. Здесь работают школы и детские сады, магазины и кафе, торговый центр «Отрада». Есть даже свои пруды с рыбалкой, зоопарк и конный клуб. Авторская архитектура квартала выполнена в едином стиле и органично вписана в окружающую природу.

Другой яркий пример — проект «Лайнер», признанный лучшим комплексом апартаментов бизнес-класса Москвы. Новостройка возводится на Ходынском поле в 300 м от новой станции метро «ЦСКА» и в окружении развитой инфраструктуры: между двумя корпусами комплекса апартаментов «Лайнер» расположен один из крупнейших в Европе торговых центров, в шаговом доступе находятся дворец «Мегаспорт», «ВЭБ-Арена», ледовый дворец ЦСКА и множество других спортивных объектов. Стоит отметить, что комплекс получил высокую оценку не только в рамках премии Urban Awards, но и на уровне правительства России: крупный пул апартаментов в «Лайнере» был выкуплен Агентством по ипотечному жилищному кредитованию для последующей сдачи в аренду.

Еще одна категория наград — общие номинации. Здесь премия Urban Awards вручается за архитектуру, благоустройство и инфраструктуру, экологичность. Сюда же попадают номинации «Инновация года» и «Премьеры года».

Среди победителей в этом году — «Садовые кварталы», получившие престижную статуэтку за лучшее благоустройство и инфраструктуру. Комплекс клубных домов элит-класса уже много лет является эталоном для всего рынка высокобюджетной недвижимости. И не в последнюю очередь благодаря концепции комплексного освоения территории, основанной на принципах гармоничной европейской застройки. Проект расположен на участке площадью 11 га, в центре которого создается рекреационная зона с прудом и парком, окруженная многочисленными инфраструктурными объектами.

Особого внимания заслуживает обустройство внутриквартальной территории — приватного пространства, образованного жилыми домами: зоны отдыха, спортивные и детские площадки приподняты над уровнем земли. Попасть в них можно непосредственно из прилегающих корпусов, причем не выходя на улицу — по элегантным пешеходным мостам, соединяющим входные группы с приватной прогулочной территорией. Это исключает пересечение пешеходных потоков и значительно повышает уровень безопасности.

Авторитетное жюри Urban Awards — это один из ключевых элементов премии, во многом благодаря которому награда имеет столь высокий статус в профессиональном сообществе. Однако не во всех номинациях победителей выявляют судьи. В ряде случаев лучшего определяют те, на кого рассчитан продукт,— покупатели.

Оргкомитет премии регулярно отслеживает заключаемые сделки на рынке первичной недвижимости и награждает те объекты, которые больше всего востребованы у потребителя. Главным критерием оценки выступает количество заключенных договоров долевого участия, а источником данных — выписки из Единого государственного реестра недвижимости, предоставляемые Управлением Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестра).

В сегменте бизнес-класса награду «Выбор покупателя» в этом году завоевал жилой комплекс «Династия» девелопера Sezar Group. Среди всех номинантов премии Urban Awards в данном сегменте в этом проекте было зарегистрировано наибольшее количество ДДУ. Причем отрыв от ближайшего конкурента оказался полуторакратным. Высокий спрос на квартиры в ЖК «Династия» легко объясним. Концепция этого проекта — «бизнес-класс без компромиссов»: классическая архитектура, роскошные лобби, приватный двор-парк, более 100 базовых планировочных решений, возможность объединения всех смежных квартир.

Кроме того, ежегодно в рамках Urban Awards оцениваются заслуги девелопера в конкретной области. В этом году аналитики премии исследовали рынок клубных домов — камерных объектов, рассчитанных на небольшое количество квартир и обеспечивающих жителям максимальную приватность.

Безусловным победителем стала компания «Лидер Инвест». По оценке экспертов, портфель текущих проектов девелопера, удовлетворяющих условиям исследования, насчитывает 26 жилых комплексов в старой Москве: от комфорт-класса до премиального жилья. Причем это количество сопоставимо с суммарным числом проектов, реализуемых девелоперами из топ-10 рейтинга застройщиков клубных домов. За это достижение компании «Лидер Инвест» была вручена премия Urban Awards в специальной номинации «Лидер локальной застройки (клубный формат)».

Ольга Толкачева

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ URBAN AWARDS-2017

Москва

Жилой комплекс года комфорт-класса
ЖК «Ривер Парк», «Речников Инвест»
Жилой комплекс года бизнес-класса
ЖК «Фили Парк», Storm Properties
Жилой комплекс года премиум-класса
Элитный жилой квартал IM, группа ПСН
Лучший жилой комплекс Новой Москвы
ЖК «Баркли Медовая долина», Barkli
Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса
Жилой квартал «Поколение», ФСК «Лидер»
Лучший строящийся жилой комплекс бизнес-класса
ЖК Vander Park, ГК ПИК
Лучший строящийся жилой комплекс элит-класса
ЖК Barkli Gallery, Barkli
Лучший комплекс апартаментов бизнес-класса
ЖК «Лайнер», ГК «Интеко»

Московская область

Жилой комплекс года комфорт-класса
ЖК «Отрада», «Отрада Девелопмент»
Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса
ЖК «Парк Апрель», Kaskad Family
Лучший строящийся жилой комплекс бизнес-класса
«UP-квартал Римский», ФСК «Лидер»

Регионы

Лучший региональный жилой комплекс комфорт-класса
ЖК «Европейский», «Брусника»
Лучший региональный жилой комплекс премиум-класса
ЖК «Омега Хаус», «Аквилон Инвест»
Лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса
ЖК Clever Park, Acons Group
Лучший строящийся региональный жилой комплекс премиум-класса
Экоквартал Flora & Fauna, «Сибирские жилые кварталы»

Общие номинации

Комплекс года с лучшей архитектурой
Клубный дом il Ricco, «BMC Девелопмент»
Лучшее благоустройство и инфраструктура
Комплекс клубных домов «Садовые кварталы», ГК «Интеко»
Инновация года
Концепция эмоционального освещения квартала ONLY, Central Properties
Премьеры года
ЖК «Новочеремушкинская, 17», ГК Ingrad
ЖК Wellton Towers, «Крост»
Жилой квартал премиум-класса «Резиденции архитекторов», AFI Development
Жилой квартал бизнес-класса «LIFE-Кутузовский», ГК «Пионер»
Клубный квартал «Береговой», «Главстрой Девелопмент»

Экологические номинации

Самый экологичный жилой комплекс бизнес-класса Москвы
ЖК «Достояние», «Галс-Девелопмент»
Самый экологичный жилой комплекс бизнес-класса Московской области
Жилой микрорайон «Одинбург», AFI Development
Самый экологичный малоэтажный жилой комплекс бизнес-класса Московской области
Микрорайон «Красногорский», «Град»

Специальные номинации

Лидер локальной застройки (клубный формат)
«Лидер Инвест»
Выбор покупателя (Новая Москва)
ЖК «Испанские кварталы», A101
Выбор покупателя (бизнес-класс)
ЖК «Династия», Sezar Group
За вклад в развитие спортивной инфраструктуры
ЖК «Город на реке Тушино-2018», УК «Тушино 2018»
Выбор пользователей «Яндекс.Недвижимости»
ЖК «Город на реке Тушино-2018», УК «Тушино 2018»

Профессиональные награды

Девелопер года
Группа ПСН
Риэлтор года
«Метриум Групп»
Персона года
Мария Литинецкая, «Метриум Групп»

ДОМ ЦЕНЫ

Первичное дело

На московском рынке возобновилась конкуренция между новостройками и вторичным рынком. Несколько лет вторичка стагнировала, а спрос во всех ценовых нишах переместился на первичный рынок. Собственники, особенно частные инвесторы, задирали цены, точнее, наивно держали их на докризисном уровне. Девелоперы оказались куда гибче. Сейчас ситуация с ценами почти сравнялась, да и времена государственных ипотечных субсидий для новостроек ушли в прошлое. И все же большинство участников рынка считают, что новостройки по-прежнему имеют лучшие перспективы.

АЛЕКСАНДР ЛЮБАРСКИЙ

— Москва —

На чьей стороне спрос

Павел Брызгалов, *директор по стратегическому развитию ФСК «Лидер»:*
— До недавнего времени главными козырями вторичного рынка были цена и возможность торговаться. Сегодня с учетом текущих цен первичного рынка и доступностью ипотеки — со ставками начиная от 6–7% — цены новостроек составляют вторичному рынку успешную конкуренцию. Основной фактор, который сегодня все еще может привлекать покупателей на вторичном рынке,— локация. Но сегодня целый ряд новостроек может привлечь (и привлекает) своего покупателя принципом комплексной застройки: социальная инфраструктура в таких проектах строится специально для жителей комплекса.

Екатерина Батынкова, *генеральный директор компании «Магистрат», входит в ГК «Интеко»:*
— По своим потребительским качествам сегодня вторичное жилье редко может составить серьезную конкуренцию первичному. Большинство элитных проектов прошлого десятилетия уже зачастую устарело и морально, и технически. За прошедшие годы появились новые инженерные и строительные технологии, изменились предпочтения покупателей в части архитектуры и дизайна. Довольно весомо изменилась квартирография: средняя площадь квартир снизилась, планировочные решения стали более функциональными. В элитном сегменте появились студии и квартиры с отделкой, что в 2008 году сложно было себе представить.

Ольга Кузнецова, *заместитель коммерческого директора ГК «Инград»:*
— Конкурентных преимуществ у классической вторички остается все меньше. Пожалуй, главное преимущество этого формата жилья — удачная локация в районах в пределах ТТК, но этот плюс касается прежде всего «старой вторички». Которая морально устарела с точки зрения потребительских характеристик: планировок, наличия паркинга, безопасности, двора, благоустройства, инфраструктуры на первых этажах. Думаю, что через пять-семь лет квартиры с отделкой станут полноценной альтернативой квартирам на вторичном рынке, а спрос на них будет расти, тем более учитывая замещение старого жилого фонда.

В верхнем сегменте

Алексей Трещев, *директор по городской и загородной недвижимости компании Knight Frank:*
— На протяжении последних трех-четырех лет в элитном сегменте первичный рынок выглядит более привлекательным для покупателей. Прежде всего это связано с тем, что недвижимость на вторичном рынке переоценена. Покупатели, приобретавшие квартиры в докризисный период в валюте, стараются реализовать квадратные метры также в долларах, однако по курсу в два раза выше. Более того, жилые комплексы достаточно быстро морально и физически устаревают. За последние годы у покупателей изменились требования к площади квартир и планировочным решениям. Например, сегодня обязательным является наличие гардеробных, постирочных и т. д. В то же время площадь холлов и гостиных сегодня стремятся оптимизировать, не включать «лишние» квадратные метры. Также укрепление тренда вывода на рынок объектов с отделкой способствовало частичной переориентации покупателей со вторичного рынка на первичный. Сегодня доля лотов с отделкой в общей структуре предложения на первичном рынке составляет почти 20%.

Но стоит отметить, что когда собственники квартир готовы идти на уступки и устанавливать цены, приближенные к рыночным, то покупатели готовы рассматривать и объекты вторичного рынка.

Александр Шибаев, *директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood:*
— В целом рынок первичной жилой недвижимости в настоящее время демонстрирует активное развитие как в количественных, так и в качественных показателях. Об этом свидетельствует превалирование с начала текущего года объема первичного предложения над вторичным с разницей более чем в 20%.

Основным конкурентным преимуществом рынка новостроек, в том числе в границах «старой» Москвы, является более дешевое жилье в сравнении со вторичным рынком на начальных стадиях строительства. Однако с ростом строительной готовности уровень средней стоимости квадратного метра увеличивается в среднем на 20–30%. Кроме того, наличие финальной отделки увеличивает стоимость жилого помещения в среднем еще на 10%. Таким образом, стоимость жилья в новостройке фактически приравнивается к стоимости жилого помещения на вторичном рынке.

Решающим фактором при выборе покупателя является соотношение «цена-качество», в котором первичное предложение рынка является более конкурентоспособным за счет более высокого качества строительства, большей эргономичности планировок, продуманного благоустройства дворов, наличия нового современного инженерного оборудования и т. д.

Екатерина Румянцева, *председатель совета директоров Kalinka Group:*
— За вторичным рынком в элитном сегменте остается ряд преимуществ, которые необходимо принимать во внимание. Так, если квартира покупается с целью последующей сдачи в аренду, то покупка на вторичном рынке может иметь ряд преимуществ: ваша локация может оказаться уникальной, и потенциальные соседи не составят вам конкуренцию. Аналогичная ситуация будет и при покупке недвижимости в качестве инвестиции. Скажем, если вы приобретаете квартиру с отделкой в новом элитном объекте, то на момент продажи в доме могут оставаться экспонируемые лоты. И в таком случае ваше предложение должно будет сражаться в конкурентной борьбе с предложением от застройщика. Исход может оказаться не в вашу пользу, поскольку девелопер имеет больше возможностей как для продвижения, так и с точки зрения предложения уникальных индивидуальных условий, он более гибок и имеет больший выбор инструментов.

В пользу покупки квартиры на вторичном рынке может играть локация. Чем ближе к центру находится предложение, тем больше вариантов имеет вторичный рынок и меньше предлагает первичный. При этом часть уникальных локаций могут предлагаться только на вторичном рынке недвижимости.

И все-таки она держится

Татьяна Польская, *директор по развитию Troika Estate:*
— Есть ряд очевидных преимуществ вторичного жилья перед первичным. Клиент с высоким бюджетом покупки ищет готовое для проживания жилье в благоустроенном районе с развитой инфраструктурой и хочет переехать в него сразу. Такой клиент предпочтет тихий, более экологичный и безопасный район. В то время как на рынке первичного жилья большинство проектов находятся на стадии строительства или благоустройства территории. И расположены они, как правило, в центре деловой активности. Также клиент с высоким бюджетом покупки ищет квартиру для большой семьи площадью не менее 200 кв. м, что на первичном рынке стало редкостью и имеет более высокую стоимость, чем на вторичном. Для семейного проживания клиенты предпочитают покупать квартиры, тогда как на первичном рынке преобладают апартаменты (без возможности постоянной регистрации) И, наконец, на вторичном рынке возможен более продуктивный торг.

Яна Глазунова, *генеральный директор VSN Realty:*
— Конкурентные преимущества вторичного рынка, безусловно, сохраняются. Самое главное, что это прежде всего готовое жилье. Из-за того что спрос в несколько раз превышает предложение, у покупателей полная свобода выбора по весьма адекватным ценам — можно подобрать квартиру не только в нужной локации, но и с необходимым клиенту ремонтом и даже мебелью.

В последнее время у продавцов была довольно «непреклонная» позиция относительно стоимости объекта — они не успевали адаптироваться к новым условиям на рынке и оказались не готовы к конкуренции с новостройками. Однако к концу года эта тенденция стала меняться: зафиксирован рост зарегистрированных переходов права собственности на недвижимость на вторичном рынке. Продавцы наконец осознали, что стоимость квадратного метра на уровне трех-четырехлетней давности ушла в прошлое, необходим дисконт. Оживлению вторичного рынка в Москве способствует и доступная ипотека, ставки на вторичное жилье опускаются вместе со снижением ставок на покупку новостройки.

Роман Лябихов, *генеральный директор ГК «Атлант»:*
— На вторичном рынке недвижимости сегодня существует определенная конкуренция между квартирами в старом жилом фонде и жильем в домах, которые совсем недавно были сданы в эксплуатацию — год или два назад. Однако эта конкуренция не так высока. Дело в том, что, по сути, это два разных продукта, у каждого из которых есть своя аудитория покупателей.

Преимущество квартир во «вчерашних» новостройках по сравнению со старым жилым фондом в их гораздо более привлекательных потребительских характеристиках. В новостройках лучшая инженерия, зачастую более интересные, удобные и разнообразные планировки, да и в целом данные дома выглядят, как правило, красивее и современнее. Однако большинство новостроек расположено на новых участках. Новые жилые комплексы массового сегмента (что по цене сравнимо с вторичным рынком) есть далеко не у всех станций метро. Так что у покупателей, которых интересует конкретный микрорайон, просто отсутствует выбор. Кроме того, нельзя исключать эмоциональную составляющую. Покупателей новостроек привлекает новый, современный дом. Однако здесь отсутствует аура, которая есть в старых московских домах и которая привлекает определенные категории «вторичных» покупателей. Например, людей, выросших в сталинских домах, которые часто хотят купить квартиру именно в таком же доме.

Без заморозки

— Подмосковье —

За городом продолжается период если не стагнации, то пониженного спроса. И дело не в сезоне. Как раз многие риэлторы считают, что зима — самое время для приобретения земли и коттеджей. Но реальные сделки происходят только после значительного торга.

Итоги высокого сезона

Нина Резниченко, *директор департамента продаж загородной недвижимости Savills в России:*
— Покупатели загородной недвижимости стали активны сразу, как только начался бизнес-сезон. Многие начали поиск летом, а сделки прошли осенью — это сформированный тренд для рынка загородной недвижимости. Во всех знаковых проектах («Раздоры», «Николино», «Довиль», «Трувиль», «Жуковка 21», ParkVille) заключены сделки. Бюджеты этой осени — от $1,2 млн до $15 млн. По-прежнему востребованы дома с отделкой. Более того, из четырех сделок в бюджете от $10 млн три резиденции предлагались с отделкой. Это показывает тенденцию: на рынке востребованы новые дома, готовые для проживания.

Алексей Коротких, *коммерческий директор Villagio Estate:*
— Подавляющее большинство покупателей выбирают загородную недвижимость для себя. Каждый третий собственник использует дом в качестве сезонного жилья или приезжает к себе на выходные. Число инвестиционных сделок составляет 10%. Я, кстати, советую выбирать загородное жилье зимой, если речь идет об объектах, которые готовы или находятся на «показательной» стадии строительства: дома, таунхаусы, корпуса с квартирами. Участки, безусловно, осматривать сложнее. Зато зимой всегда можно оценить работу управляющей компании: чистятся ли дороги в поселке, ухаживают ли за ландшафтом, можно ли спокойно проехать к своему дому и жилому комплексу, горит ли везде свет, тепло ли в доме. Плюс зимой всегда гораздо больше скидок и акций со стороны девелоперов и продавцов — если регулярно мониторить ситуацию, можно купить дом очень выгодно.

Анастасия Фетисова, *директор по маркетингу московского представительства «Росса Ракенне СПб» (Honka):*
— Данные этого года показывают, что около 15% премиальных домов находятся на вторичном загородном рынке и спрос на них достаточно низок. Основной интерес приходится на строительство загородных домов площадью 300–450 кв. м. В целом интерес к недвижимости меньшего метража является сейчас одним из основных трендов рынка. Это связано с тем, что на первый план при выборе дома выходит его функциональность, становится крайне важна рациональность покупки в целом: удобство строительства и эксплуатации дома, гарантии и экспертиза застройщиков, соотношение затрат и качества. Наши клиенты хотят видеть в своем доме отражение своих ценностей, интересов и образа жизни, и необходимые современной семье помещения комфортно умещаются в домах относительно небольшого для элитного рынка метража.

Кому дачи

Владимир Яхонтов, *управляющий партнер «МИЭЛЬ–Загородная недвижимость»:*
— Дача постепенно становится «архаизмом», и современный покупатель ищет скорее загородный дом для постоянного или временного проживания, а не участок с некапитальным строением. По сути, дачами сегодня можно считать только дома советского периода постройки, которые пользуются минимальной популярностью.

Михаил Африканов, *руководитель проекта «Истринская долина»:*
— Дачи покупают чаще, чем дома для постоянного проживания. Это обусловлено не в последнюю очередь стоимостью. Газ, центральные коммуникации, большой теплый дом — вкладываться в такой проект имеет смысл, если вы планируете проводить в нем больше времени. Дачникам же мы предлагаем экономичные варианты. Например, в поселке «2х2» можно купить два смежных участка с разными видами разрешенного использования — один небольшой под строительства дома, а другой, большой, но более дешевый — под ведение хозяйства. Это снижает и стоимость сотки, и даже сумму имущественного налога в будущем.

ДОМ проекты

Музыка гармоничной жизни

Москва — прекрасный и непростой город. Каждый день он ослепляет иллюминацией, ошеломляет бешеным ритмом жизни, удивляет изменениями, затягивает динамикой, восхищает древней историей. В этом городе хочется жить, сохраняя гармонию с собой, обретая каждый вечер ощущение дома, комфорта и уюта. И сегодня на карте столицы есть проекты высокого класса, жители которых могут гордиться своей маленькой резиденцией, с удовольствием возвращаться сюда после долгого трудового дня, тепло общаться с близкими, с гордостью принимать друзей.

ОАО «МКПК»

ОАО «МКПК»

— город —

Решает место

ЖК «Резиденции композиторов» расположен в историческом Замоскворечье, современном Даниловском районе Москвы, рядом с Международным домом музыки, где раскрываются таланты лучших мировых исполнителей. И создатели ЖК «Резиденции композиторов» уверены: в этом уникальном проекте каждый сможет раскрыть себя и с творческой, и с человеческой стороны…

На первой линии Павелецкой набережной дома малой и средней этажности создают собственное приватное пространство. Почти половина квартир в «Резиденциях композиторов» — с видами на Москву-реку. Из других квартир открываются завораживающие виды старой Москвы: особняки XIX века, сталинский ампир с уютными двориками или прозрачный сияющий Дом музыки… Из окон квартир на высоких этажах помимо Москвы-реки видны Даниловский монастырь, Шуховская башня, «Москва-Сити».

Внутри комплекса создан пешеходный бульвар, где сохранены столетние деревья. Эта ось, центром которой в лучших московских традициях станет центральная площадь комплекса с искусственным прудом, соединяет Павелецкую набережную с 3-м Павелецким проездом.

Центральная площадь комплекса станет популярным местом встреч и дружеского общения жителей и их гостей. Это гармоничное общественное пространство концептуально объединяет жилую территорию с прогулочной зоной, зданиями торгового комплекса и фитнес-центра. Вокруг неглубокого пруда оборудованы пешеходные дорожки со скамейками и арт-композициями, создающими уютную атмосферу. Зима общению не помешает: в холода пруд превратится в волшебный, сияющий каток.

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «РЕЗИДЕНЦИИ КОМПОЗИТОРОВ»

Местоположение	ЦАО, Павелецкая набережная, вл.8
Площадь застройки (га)	5,5
Количество корпусов	6
Количество квартир	549
Количество лофтов	187
Количество машино-мест	1114
Площадь квартир (кв. м)	56–135
Цена (млн руб.)	11,3–38
Срок окончания строительства	первая очередь — построена вторая очередь — четвертый квартал 2018 года.
Застройщик и продавец	ОАО «Московский картонажно-полиграфический комбинат»

Для тех, кто ездит на личном транспорте, комплекс расположен почти идеально: до Третьего транспортного и Садового колец на машине всего три-пять минут. Дорога до Манежной площади на автомобиле займет около 10 минут. Ближайшие станции метро — «Тульская» и «Автозаводская», маршруты общественного транспорта позволяют без проблем добраться до «Павелецкой», «Пролетарской» и «Серпуховской».

Атмосферу диктует проект

Все квартиры в «Резиденциях композиторов» спроектированы просторными. Ситуация довольно нестандартная для современного рынка, когда девелоперы стараются сделать площади как можно мельче. Чем обусловлено такое решение?

— Для нас было важно не распродать объект как можно быстрее,— говорит Яна Тачалова, директор по маркетинговым коммуникациям департамента жилой недвижимости Afi Development.— Для нас важно создать определенное комьюнити в наших проектах. И для создания такого комьюнити лучше всего работает покупательский ценз. Просторные квартиры чаще всего приобретаются для себя, для семьи. Будущие жители уже присматриваются к близлежащим школам, ждут открытия детского сада, который, кстати говоря, будет располагаться прямо на территории комплекса в реконструированном здании XIX века.

Планировочные решения ЖК «Резиденции композиторов» современны и актуальны. Даже самые маленькие квартиры могут похвастаться как минимум двумя окнами в одной комнате. Такой подход в сочетании с панорамным остеклением увеличивает уровень инсоляции в квартирах на 40%. Панорамное остекление соответствует высокому классу энергоэффективности, обладает повышенными тепло- и звукоизолирующими свойствами.

Всего в проекте более 90% квартир реализованы в формате «евро», с просторными кухнями-гостиными. Четырехкомнатные квартиры обращены на три стороны света и имеют по два окна в каждом отдельном помещении. Планировочные решения предусматривают наличие гардеробных и двух санузлов в трехкомнатных и четырехкомнатных квартирах. Высота потолков во всех жилых помещениях составляет 3,10 м.

Жить комфортно

Интересно, что «Резиденции композиторов» строятся на территории бывшей картонажно-полиграфической фабрики, принадлежавшей русскому купцу прусского происхождения Е. Е. Шлихтерману. Создатели комплекса очень бережно отнеслись к истории: постройки конца XIX века интегрированы в современный облик нового клубного квартала и получат новую интересную жизнь. В одном из зданий расположится частный детский сад на 88 мест с учебными классами и игровыми комнатами. Другие станут частью торгового центра. Концепция развития и сохранения исторического наследия в этом объекте в 2016 году получила специальный приз Минстроя как лучший реализуемый проект редевелопмента промышленной зоны с сохранением исторической застройки.

Помимо торгового центра помещения свободного назначения разместятся и на первых этажах корпусов, выходящих фасадами на бульвар. Ожидается, что интерес к аренде или покупке площадей проявят кафе и пекарни, рестораны и салоны красоты, магазины, службы быта, банки и супермаркеты.

Вместе с первой очередью строительства откроются и первые объекты инфраструктуры. Во встроенно-пристроенном здании, выходящем фасадом на набережную, в ближайшее время откроется фитнес-центр Dr.Louder с большим выбором групповых программ, кардиозоной и тренажерным залом. Также в новом фитнес-центре предусмотрен собственный 25-метровый бассейн.

Стройка идет

«Резиденции композиторов» строятся на участке в 5,5 га, непосредственно примыкающем к Павелецкой набережной. Архитектурное решение квартала создано известным архитектурным бюро Сергея Скуратова. На территории разместятся шесть зданий, которые возводятся в три очереди. Первая уже полностью готова, и в начале 2018 года собственники получат ключи от своих квартир.

Первая очередь состоит из двух зданий. Одно — четырехсекционное, переменной этажности, от 6 до 12 этажей, с фасадами, отделанными клинкерным кирпичом, визуально связывающим новые здания с исторической застройкой. Второе — 16-этажная башня с фасадами из белого керамогранита. Всего в первой очереди 187 лофтов и 175 квартир. При этом апартаменты в силу статуса дешевле квартир на 30%. При перспективе принятия закона, уравнивающего квартиры и апартаменты в «регистрационных правах», совсем не лишняя экономия, так же, как и для тех, для кого вопросы регистрации не актуальны.

В настоящее время ведутся работы по благоустройству и ландшафтному дизайну прилегающей территории, оформлению пешеходных зон и установке уличного освещения. Завершается строительство подземного паркинга, рассчитанного на 1114 машино-мест.

Вторая очередь будет сдаваться в конце следующего года. Бетонные работы в двух 16-этажных зданиях уже почти завершены. В обоих корпусах идет кирпичная кладка. За год продаж во второй очереди уже продано 30% площадей. К продаже предлагаются квартиры комфортных по площади решений от 57 до 124 кв. м.

Окончание строительства третьей очереди запланировано на конец 2019 года.

Статистика продаж жилого комплекса бизнес-класса «Резиденции композиторов» свидетельствует: покупатели оценили проект. В первой очереди, которая сдается в декабре нынешнего года, распродано 95% квартир и 65% лофтов, активно идут продажи во второй очереди, которая будет сдана уже через год, в декабре 2018-го.

Однако уже сегодня можно сказать с уверенностью: проект заслуживает такого интереса.

Наталья Пронина

ОАО «МКПК»

ОАО «МКПК»

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Хрущевка на вырост

Благодаря программе реновации квартира в столичной пятиэтажке, как в сказке про гадкого утенка, имеет все шансы превратиться в прекрасного лебедя. Насколько это будет ценная «птица», пока до конца не знают даже риэлторы. Однако частные инвесторы уже обратили внимание на этот сектор рынка и начали скупать хрущевский неликвид.

— реновация —

ЭМИН ДЖАФАРОВ

Более половины покупателей квартир в пятиэтажках смотрят в будущее с дальним прицелом

С дальним прицелом

Число покупателей, приобретающих столичное жилье под снос с дальним прицелом, растет. По оценке управляющего партнера «Метриум Групп» Марии Литинецкой, на их долю приходится уже до половины сделок с квартирами из перечня сносимого жилья. Эксперт заметила всплеск интереса к пятиэтажкам еще летом нынешнего года, когда стали известны списки первых реновационных домов и сроки расселения.

«Тогда инвесторы получили все необходимые вводные для капиталовложений: они смогли выбирать конкретные дома и квартиры, имея понимание, когда и что получат взамен»,— убеждена она.

В «Бест-Новострое» долю инвесторов среди покупателей реновационных пятиэтажек оценивают в 75%. «Инвесторы рассчитывают взамен ветхой 30-метровой однушки получить новую квартиру, полностью готовую для проживания и площадью почти на треть больше нынешней за счет современных стандартов. При этом доход такие вложения могут приносить почти сразу за счет сдачи в аренду на период до сноса дома»,— прокомментировала председатель совета директоров компании Ирина Доброхотова.

Действительно, квартиры в подпадающих под снос пятиэтажках сегодня приобретают те, кому не хватает средств на новостройки комфорт-класса и кто готов дожидаться лучшего жилья от города, соглашаются в компании «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости».

Часто такая покупка делается «на вырост» для детей: к ориентировочному сроку постройки нового дома ребенок станет совершеннолетним, и у него будет своя квартира. Жилье под снос также интересует тех, кто привязан к району и уже примерно представляет, где находится стартовая площадка под новостройку.

«Пока наибольшим спросом пользуются двухкомнатные квартиры в плохом состоянии, продаваемые по цене заметно ниже рыночной. Например, купить „двушку“ в новом доме в Москве стоимостью до 6 млн руб. практически невозможно, а в доме под снос покупатель приобретает убитую квартиру дешево и ждет, когда город выдаст ему новое, качественное жилье большей площади»,— рассказала руководитель офиса «На Фрунзенской» «МИЭЛЬ—Сеть офисов недвижимости» Ольга Тихонова.

Среди подобных сделок в компании привели в пример покупку «двушки» площадью 42 кв. м за 5,9 млн руб. в Перово. Как рассказали риэлторы, новые собственники не собираются в ней жить, а приобрели жилье в расчете на получение нового для ребенка.

Другой пример из практики — покупка «однушки» площадью 31 кв. м за 4,2 млн руб. на «Щелковской». «Покупатели приобрели, чтобы получить новую квартиру большей площади»,— рассказали брокеры.

Капля в море

После анонсирования программы сноса квартиры в пятиэтажках достигли пиковых значений по цене в июле — 139,9 тыс. руб. за 1 кв. м, хотя еще в начале года «квадрат» в них стоил 132 тыс. руб., отмечают в «Метриум Групп». К середине осени средний ценник достиг уровня 136,1 тыс. руб.

«В первую волну сноса попадают наиболее ветхие пятиэтажки в плохом состоянии (их доля, правда, около 6–7% от общего объема). Поэтому возможности владельцев повысить на них цены в связи с ажиотажем изначально были ограничены»,— пояснили в компании.

Как рассказали риэлторы, некоторые продавцы реновационных квартир решили увеличить продажную стоимость на 300–500 тыс. руб., что превратило жилье в неликвид. По словам директора департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость» Михаила Куликова, многие из них и сейчас «считают себя собственниками чуть ли не элитных квартир».

В «Бест-Новострое» отмечают, что сегодня минимальный порог входа в программу реновации начинается от 1,99 млн руб.— за такую цену предлагается квартира площадью 14 кв. м рядом с метро «Сходненская». На присоединенных территориях цены начинаются от 2,4 млн руб., в старых границах Москвы — от 3,2 млн руб.

Как подсчитали в «Метриум Групп», средний бюджет покупки реновационной «однушки» составляет около 4,2–5 млн руб., «двушки» — 5–5,5 млн, «трешки» — от 6,7 млн руб.

«Сейчас бюджеты реальных сделок с квартирами в хрущевках, попавших в программу реновации, в среднем на 10–15% меньше стоимости их предложения. Однако размер дисконта может быть и еще больше: порой он доходит до 30%, если первоначально стоимость предложения была колоссально завышена»,— рассказал Михаил Куликов.

Всего, согласно статистике «Бест-Новостроя», в Москве экспонируется почти 1,6 тыс. квартир из реновационного списка. Такой объем — капля в море по сравнению с общим объемом предложения и составляет менее 3% рынка вторичного жилья.

Однако и в структуре этого малочисленного сегмента есть свои лидеры. Больше всего сносимого жилья продается на востоке столицы. Второе место занимает ЮВАО. Третье место у Северного округа. Самое мизерное предложение представлено в ТАО на территории Новой Москвы.

По данным «Инком-Недвижимости», с начала года предложение в подпавших под снос пятиэтажках сократилось на 48%, и связано это не только с продажами. Некоторые собственники сами озадачились получением бонусов в виде новых «квадратов» и вывели лоты с рынка. Тренд подогрело то, что власти анонсировали льготную ипотеку, которая позволит докупить необходимые метры на выгодных условиях.

Горшочек, вари

Ожидается, что квартиры по программе реновации будут предоставляться с коэффициентом 1,3, то есть выигрыш в площади составит 30%.

«Например, если у вас „однушка“ площадью 30 кв. м, город предоставит вам жилье в новом доме площадью порядка 40 кв. м. Именно такие параметры содержались в задании архитектурного конкурса по реновации»,— говорит основатель архитектурного бюро Master's Plan Юлия Зубарик.

По мнению генерального директора «Релайт-Недвижимости» Константина Барсукова, выигрыш по метражу составит: для «однушки» — 5–8 кв. м, «двушки» — 12–15 кв. м, «трешки» — 15–18 кв. м.

Власти обещают переселенцам предоставить жилье с отделкой в современных домах в том же районе, и это сделает разницу в цене еще более ощутимой.

«То обстоятельство, что город привлек к работе над кварталами реновации лучших отечественных и зарубежных архитекторов, таких как Ricardo Bofill и Zaha Hadid, уже говорит о том, что архитектура в кварталах реновации будет высокого качества и, соответственно, жилье там будет более ликвидным, чем в соседних кварталах»,— напоминает Юлия Зубарик.

Риэлторы подсчитали: вилка стоимости между вторичкой и первичкой в пределах одной локации Москвы варьируется от 10% до 30%. При таком раскладе выгода инвестора составит не менее 25%, считают в «Метриум Групп».

Так, предложение квартир в Кузьминках начинается с 4,4 млн руб.— за «однушку» площадью 32 кв. м в пятиэтажке. «С коэффициентом 1,3 положена квартира 41,6 кв. м. Цена однокомнатной квартиры в новостройках этого района без отделки составляет 6,9 млн руб. (ЖК „Дом в Кузьминках“). Даже без отделки полагающаяся по площади квартира в новостройке стоит на 2,5 млн руб. дороже»,— говорит Ольга Тихонова.

В районе Головинский (САО) «однушки» в домах из списка реновации предлагаются по цене от 4,6 млн руб. (31 кв. м). К примеру, в строящемся ЖК «Водный» в этом районе однокомнатная квартира площадью 42 кв. м стоит 6,7 млн руб. Таким образом, выгода составляет 2,1 млн руб.

Повисли в воздухе

Впрочем, кажущая легкость реновационной маржи имеет свои нюансы. Несмотря на то что первое переселение жителей старых домов по программе реновации ожидается в конце текущего — начале следующего годов, завершение программы планируется только в 2032 году. Так что потенциальных покупателей ветхого жилья отпугивают растянутые сроки реализации программы, ведь такие квартиры рискуют повиснуть в воздухе, а значит, владельцы не смогут распоряжаться своей недвижимостью, как им того хочется.

«Жителям некоторых пятиэтажек, которые будут ликвидированы далеко не в первую очередь, придется ждать довольно долго, прежде чем они станут собственниками новой квартиры. И это если правительство уложится в запланированные сроки реализации программы реновации, а ведь она может растянуться еще на какое-то время»,— говорит Михаил Куликов.

Как напоминает Юлия Зубарик, все это время надо оплачивать коммунальные услуги, имущественный налог, а сдавать квартиру будет уже не так просто. «Так, наш проект реновации на проспекте Вернадского рассчитан на десять лет, имеет четыре волны переселения. При этом мы сносим 236 тыс. кв. м и строим 368 тыс. кв. м жилья»,— приводит пример она.

Вопрос дешевизны вложений тоже спорный, считает руководитель отдела городской недвижимости Северо-Восточного отделения компании «НДВ-Недвижимость» Елена Мищенко: «На сегодняшний день в Москве можно приобрести понравившуюся квартиру в новостройке на этапе строительства за те же деньги».

Словом, рынок квартир из реновационного списка — узкий и очень неоднозначный сегмент. Неслучайно с момента опубликования первых списков подпавших под снос домов в базах недвижимости появились разнонаправленные объявления. В одних продавцы непременно отмечают как плюс факт участия дома в программе реновации, в других, наоборот, бравируют, что объект не попал в эти списки. Словом, пока этот рынок — головоломка, которую только предстоит разгадать инвестору…

Наталья Денисова

РЕНОВАЦИОННАЯ ПЯТЕРКА

ГК ПИК

Проектировщики придумали для Кузьминок разновысотную застройку

АРХИТЕКТУРНАЯ КОМПАНИЯ PROGRESS

В Царицыно мост соединит сушу с водой

В Москве проходят публичные презентации 20 проектов—финалистов конкурса на разработку концепций экспериментальных площадок реновации. В начале следующего года жюри подведет итоги и даст бумажным проектам жизнь.

Вписать в застройку

Концепции кварталов реновации разработаны для пяти московских районов. Среди них — Хорошево-Мневники, Кузьминки, Головинский, Проспект Вернадского и Царицыно. Это типовые районы для реализации программы реновации: их размеры сопоставимы, количество сносимых домов также совпадает. Ожидается, что первые площадки реновации станут визитной карточкой всей программы.

По условиям архитекторы должны спроектировать современные дома, которые впишутся в окружающую застройку и отразят в себе последние достижения в области урбанистики: от дворов без машин до социально значимых общественных пространств.

«Наша задача — в процессе реновации не просто одни дома заменить другими, а создать новую среду обитания. То есть получить в итоге новое благоустройство, „умные“ дома, высокую степень безопасности обновленных жилых кварталов»,— считает заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин.

На конкурс, стартовавший в апреле, было подано 133 заявки, включая зарубежных участников. После отбора к участию допустили 120 заявок, в финал вышли 20 лучших проектов.

В настоящее время проекты-финалисты экспонируются в здании ГБУ «Мосстройинформ» на Брестской улице в Москве. Там же архитекторы проводят презентации своих проектов в формате «доклад — вопросы и ответы».

Центр юго-востока

Уже состоялась презентация кварталов реновации Кузьминок, в рамках которой свои работы представили архитектурные бюро Zaha Hadid Architects, SPEECH, «ПИК Проект» и консорциум AREP + «Спектрум». Каждый проект показывает свои Кузьминки. Так, архитекторы Zaha Hadid предлагают лучевую планировку района: центрами кварталов станут круглые парки, от них будут расходиться современные здания с соразмерной удаленностью этажности.

«ПИК Проект» сделал упор на социальную составляющую Кузьминок и предложил создать здесь новый центр юго-востока столицы. Архитекторы запроектировали: площадь с фонтанами, обновленный театр, бульвар с кафе, выставочные пространства, пешеходный мост над шоссе, центр отдыха для всей семьи. Будущее Кузьминок — за разновысотной застройкой, считают разработчики.

Мост через «железку»

Не менее креативные концепции придуманы для района Царицыно. Так, архитекторы консорциума Progress, Design Erick van Egeraat BV, Cushman & Wakefield предлагают отказаться в кварталах реновации от параллельных линий и монотонного ритма.

«Наше проектное предложение включает в себя две принципиально разные городские модели — закрытый для транспорта квартал жилой застройки и стилобат с невысокими башнями. Разработанные нами модели могут быть адаптированы к конкретным условиям каждого района Москвы, которому предстоит реновация»,— рассказал главный архитектор и основатель архитектурной компании Progress Петр Анурин.

Фишка проекта в Царицыно — широкий пешеходный мост-променад, покрытый травой и тропинками. Он перекидывается через железную дорогу и соединяет две парковые зоны: вдоль жилых кварталов и Царицынского пруда.

Почувствуйте разницу

Как отмечает главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов, представленные на конкурс концепции сильно отличаются друг от друга по организации пространства, высотности, плотности застройки, подходу к использованию участков, но в целом получились достаточно интересными.

«То, что мы точно не будем делать,— это создавать штампы, которые пройдут по всем районам. Как раз идея состоит в том, чтобы каждый район получил свое адресное решение»,— подчеркивает Сергей Кузнецов.

Желающие посетить экспозицию, где представлены проекты реновации пяти столичных районов, могут это сделать вплоть до 21 января 2018 года.

Напомним, что программа реновации жилья в Москве стартовала 1 августа. Первоначально в нее вошли 5144 дома, к настоящему времени перечень расширили до 5175 объектов. В рамках реновации будет расселено около 350 тыс. квартир, программа затронет примерно 1 млн москвичей. Завершение программы намечено на 2032 год.

Наталья Денисова

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Европа сдается

Сегодняшняя Европа из кризиса недвижимости вышла — сектор недвижимости вновь в приоритете у инвесторов. То, что вкладываться в него есть смысл, не обсуждается. Надо только решить, покупать объект для перепродажи с максимальной прибылью или сдавать в аренду. Ситуация, когда приходится выбирать между хорошим и лучшим.

— зарубежная недвижимость —

MARIANO RENELLA/ATLANTICO PRESS/KOMMERSANTЪ

В Лиссабоне самая дешевая аренда среди западноевропейских столиц, хотя за год ставки выросли вдвое больше, чем в среднем по Европе

Съемное вместо своего

Анализ положения дел в риэлторском секторе Европы, пришедшей в себя после жестокого кризиса, говорит о том, что оптимальную маржу может принести «соединение этих двух ремесел», то есть сдача в аренду с последующей перепродажей. Принцип кота Матроскина «что-то ненужное купить, чтобы потом это ненужное продать» хорош, но малоэффективен. Куда интереснее будет, если приобретенное (квартиру, дом, склад, здание торгового центра, офисное помещение и т. д.) сдавать в аренду. Не забывая о возможности продать, если подвернется подходящее предложение.

Как отмечают аналитики одного из ведущих порталов недвижимости Испании — idealista.com, «население страны все больше проявляет интерес к аренде жилья и эта тенденция характерна не только для Испании, но и для остальной Европы».

Надо сказать, что пиренейское королевство — одно из самых консервативных государств в плане организации домашнего хозяйства. Испанцы традиционно следовали до середины нулевых годов XXI века традиции иметь жилье в собственности. Доля семей, проживавших в съемных квартирах, составляла 14,71%, тогда как средняя цифра по ЕС, как свидетельствует El Mundo со ссылкой на данные статистических ведомств государств Евросоюза,— 35,8%.

Меньше всего привязанными к собственному дому были немцы, 54,1% семей которых снимали жилье. В Нидерландах население в этом плане делилось 50 на 50, в Великобритании в арендованных помещениях проживал 31% семей.

В 2016 году, по данным Евростата, 39,5% испанцев с низким уровнем дохода предпочли аренду жилья его приобретению в собственность, а среди населения со средним и высоким уровнем доходов этот показатель достиг 17,2%. В среднем по ЕС названные выше показатели составили 49,8% и 26,8% соответственно.

Аренда на подъеме

Покупка объектов недвижимости в Европе все чаще становится не следствием необходимости обзаведения жильем, а инструментом бизнеса. Упоминавшийся выше кризис здорово обвалил цены на жилые (и на нежилые тоже) помещения, банки беззастенчиво отобрали у севших одномоментно на денежную мель плательщиков ипотеки (вернее, уже неплательщиков) их квартиры. После чего отнятые по эмбарго объекты банками продавались чаще оптом, чем в розницу. С огромными в первом случае скидками.

Вязанками и горстями покупатели брали недвижимость, разумеется, не просто так: в условиях, когда доходы большинства населения снизились, а способность купить квартиру почти исчезла вообще, бизнесу сдачи жилья в аренду был придан сильный импульс. И этот вид бизнеса с каждым годом только прибавляет обороты.

Спрос на съемное жилье рождает предложение. Вопрос в том, где в Европе этому предложению дают развиваться (и подталкивают, соответственно, строительную и риэлторскую сферы штурмовать новые финансовые вершины).

На первых ролях в плане спроса и предложения съемной недвижимости стоят, разумеется, страны, где иностранный туризм является одной из главных статей дохода. Речь, конечно же, об Испании, где последние два года цена арендуемого жилого «квадрата» прибавляет по 4–6%, а сама по себе сдача жилья внаем гарантированно приносит домовладельцу от 7% годовых. Ни один банк с предложениями положить деньги на депозит под 1,5–2% тут и рядом не стоял. Хорошая доходность объясняется еще и тем, что цены на жизнь в Испании куда ниже соседней Франции, юг которой тоже интересен туристам, но по большей части более высокого достатка, чем те, что едут в Испанию.

Сравнение стоимости аренды квадратного метра жилья в Мадриде (в центре — до €16 в месяц) и Париже (до €35) тоже «агитирует рублем» за поездку на пиренейские «задворки Европы». О Сен-Тропе и прочих лазурнобереговых населенных пунктах даже и вспоминать нет смысла.

Лучше там, где доходнее

Есть смысл в этом обзоре выделить Португалию, где вновь в ходу словосочетание «бум недвижимости» — то самое, что еще недавно воспринималось чуть ли не как ругательство. Поскольку символизировало собой причину глобального экономического кризиса 2008 года.

В начале года пренеприятно были удивлены иностранные студенты, приехавшие в Порту поучиться в местном университете в рамках программы обмена Erasmus. Цены на съемное жилье по сравнению с аналогичными датами годичной давности подпрыгнули на 40%, свидетельствует El Pais.

В «буме Порту» обвинили похожий бум, царящий в столице государства Лиссабоне, где резко возрос спрос на съемное жилье, спровоцировавший не только скачкообразное увеличение потока иностранных инвестиций в недвижимость, но и рост арендных квот, что естественно. А если вспомнить, что стоимость жизни в Португалии — одна из самых низких в старой части Евросоюза (то есть без восточных экс-социалистических государств), то явление перестает удивлять и превращается в закономерное. И побуждает инвестировать в португальскую недвижимость для последующей сдачи в аренду еще и еще. Процесс-то оказался «заразным» и распространился уже не только на Лиссабон и Порту, но и на остальную территорию страны. По данным Евростата, в среднем по Европе цена аренды жилья вырастет в 2017 году на 4,5%. В Португалии — на 8%.

Лиссабон, кстати говоря, на данный момент является самой дешевой столицей Европы с точки зрения стоимости квадратного метра жилища в аренду. Список столиц и, скажем так, значимых городов Старого Света возглавляет Лондон с его в среднем €30/кв. м. Далее располагаются: Женева (€29), Цюрих (€26), Стокгольм (€25), Париж (€24), Хельсинки (€23), Амстердам (€21), Копенгаген (€20), Ницца (€18), Мюнхен (€17), Барселона (€15,5), Мадрид (€13,25). Лиссабон плетется в «почетном хвосте», не дотягивая и до €10. То есть приличную 50-метровую квартиру можно снять за €1 тыс. в месяц, что недорого даже для Москвы.

С точки зрения арендатора едва ли не самой благоприятной страной Европы выглядит Германия. Еще в 2015 году здесь был принят закон об ограничении цен сдаваемых внаем жилых помещений. Что, конечно же, понравилось квартиросъемщикам и абсолютно не пришлось по вкусу квартиросдатчикам. Зарабатывать в этой сфере стало не то что сложно, а практически невозможно: вложения в новое жилье не окупятся в этой жизни, а рассчитывать на более отдаленную перспективу — кому такое по душе? Кстати, немцы были вовсе не пионерами в плане принятия законов об ограничении арендных цен: Франция приняла подобное постановление тремя годами раньше.

В испанском правительстве такие вопросы даже не поднимали. Как и в португальском. Так что ответ на вопрос, в недвижимость какой страны вкладываться предпочтительнее, очевиден. Особенно если вспомнить, что (по данным германского портала Wohnungsboerse.net) доходность со сдачи квартир в аренду в Германии по итогам 2016 года составила 3,7% (в Мюнхене — вообще 2,0–2,5%). Настолько же «весело» выглядят цифры Лондона (2,6%), Парижа (2,5%), Вены (2,7%).

Перспективы золотого дна

Вкладываться в жилую недвижимость, чтобы впоследствии зарабатывать на сдаче ее в аренду,— дело довольно привлекательное. Но не лучшее, если инвестору хочется получать действительно серьезные деньги. Сдача внаем офисов и зданий под коммерческие центры — вот что является сегодня настоящей золотой жилой.

В том же Лиссабоне квадратный метр здания, в котором открыт торговый центр, варьируется по цене от €95 до €120 в месяц.

Вложения в офисные помещения тоже сулят немалую выгоду: по словам одного из директоров международной риэлторской компании Knight Frank Хамфри Уайта, за последние два года арендная плата за «квадрат» в помещениях такого типа в европейских городах просто выстрелила — именно такое определение он считает наиболее точным для подъема ставок на 22–26%, а в некоторых городах и выше.

Лидером по ценам традиционно остается Лондон, где квадратный метр обходится арендатору в €90. Далее следуют Цюрих (€70), Париж (€68), Москва (€64), Милан (€46), Стокгольм (€46), Осло (€45), Франкфурт (€41), Мюнхен (€38), Амстердам (€31), Вена (€27).

По прогнозам специалистов idealista.com и Knight Frank, в ближайшие два года тенденция роста доходности от сдачи жилья, коммерческих и офисных помещений сохранится. Понятно поэтому, что в среднесрочной перспективе лучше сдавать недвижимость. А потом, возможно, продавать и фиксировать прибыль.

Владимир Добрынин

Формат для умных

— сектор рынка —

с17

Связана она не столько с выходом на рынок большого числа новых поселков таунхаусов, сколько с тем, что предложений с другими форматами недвижимости появляется еще меньше. Тем не менее новинки все же есть.

«В 2017 году на рынок вышло семь поселков с таунхаусами,— говорит директор по развитию девелоперской компании Villagio Estate Константин Романов.— Четыре из них включают только таунхаусы, три представляют собой смешанную застройку. Годом ранее, в 2016-м, продажи стартовали в 11 проектах: в 7 — только таунхаусы, 4 — разноформатные».

При этом к знаковым новинкам большинство экспертов относит лишь три проекта. Два из них вывела компания «Kaskad Недвижимость». Это «Парк Апрель», расположенный в 25 км от МКАД по Киевскому шоссе вблизи Апрелевки, удостоившийся недавно премии Urban Awards, и «Середниково Парк», что в 22 км от МКАД рядом с Зеленоградом.

«Парк Апрель» интересен тем, что там будут не только собственно таунхаусы (от 114 кв. м), но и «почти таунхаусы» — особые форматы квартир с собственным выходом на придомовый участок или эксплуатируемую кровлю. Такие квартиры спланированы соответственно на первых и последних этажах четырехэтажных многоквартирных домов. Размер придомового участка варьируется от 1 до 13 соток. А квартиры с выходом на кровлю представляют собой трансформер, в котором можно создать как полноценную двухуровневую квартиру, так и квартиру с высотой потолка до 7,5 м.

Что же касается комплекса «Середниково Парк», там, напротив, все предложения представлены исключительно дуплексами (от 153 кв. м). При этом стоимость входного билета что за таунхаус в «Парке Апрель», что за дуплекс в «Середниково Парке» примерно одинакова — от 5,4 млн до 5,5 млн руб.

В более дорогом сегменте главная новинка 2017 года — поселок Park Fonte от компании Villagio Estate.

ПРЕСС-СЛУЖБА VILLAGIO ESTATE

Современные покупатели рассматривают таунхаус как альтернативу большой квартире

«Фактически это единственный новый проект такого класса, который был выведен за последние три года (в конце 2014 года стартовал проект Futuro Park также от Villagio)»,— говорит управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов.

Как и большинство объектов этого девелопера, располагается новинка в 23 км от МКАД по Новорижскому шоссе и состоит только из таунхаусов. «Цены в Park Fonte начинаются от 18 млн руб., а средняя стоимость лота составляет 22,9 млн руб.,— рассказывает Нина Резниченко.— Ввод в эксплуатацию второй очереди намечен на третий квартал 2019 года, третья очередь еще проектируется, но ее завершение намечено на 2021 год. Все таунхаусы в поселке являются трехэтажными и имеют площадь в основном 278 и 310 кв. м. У каждого лота запроектирована эксплуатируемая кровля, на которой собственник может организовать зону отдыха».

Умнее и моложе

Большинство современных покупателей рассматривают таунхаусы как разумную альтернативу трех-четырехкомнатным квартирам с приятными бонусами в виде минимума соседей и максимума природы вокруг. Такой подход вытекает из наиболее распространенных сейчас габаритов сблокированных домов и их стоимости (100–120 кв. м за 5–8 млн руб.). Исключение приходится разве что на элитный сегмент, который, как обычно, живет по своим законам.

Как полагают в агентстве недвижимости Point Estate, к дорогостоящим вариантам до 40% покупателей относятся как к оптимизированному по затратам и содержанию аналогу коттеджей. Логику поясняет директор департамента элитной недвижимости «Метриум Групп» Илья Менжунов: «Среди покупателей есть, как ни странно, люди, которые долгие годы жили в собственном доме, но решили переехать в таунхаус. Они объясняют такое решение тем, что хотят видеть меньшее число людей в доме. Ведь, как правило, в отдельных коттеджах обсуживающий персонал живет в том же здании, что и собственники. Площадь таунхауса меньше, а значит, круглосуточное обслуживание требуется реже, в основном это приходящая прислуга».

Но каковы бы ни были мотивы выбора таунхауса, структура покупателей остается почти неизменной: как и на заре становления в Подмосковье этого сегмента, их по-прежнему в основном выбирают семьи с детьми, для которых самое главное — комфортная среда и хорошая экология. Но если копнуть поглубже, заметишь, что обитатели сблокированных домов все же стали другими.

«Во-первых, они помолодели лет на десять,— рассказывает директор департамента маркетинга Kaskad Family Екатерина Коган.— Если раньше средний возраст покупателя был не менее 40 лет, то теперь вплотную подобрался к 30. Во-вторых, у большинства интересующихся таунхаусами теперь по два высших образования».

В школу за 30 км

Став более образованными, покупатели начали куда меньше интересоваться, имеются ли в поселке или вблизи него школы. И уж точно не все теперь базируют выбор исключительно на наличии детской образовательной инфраструктуры, хотя детей у новых и будущих обитателей таунхаусов меньше не стало. Своя логика в этом есть. Ради хороших знаний жители таунхаусов зачастую готовы возить своих детей в лучшие школы столицы, а чтобы ежедневная дорога не превращалась в бесконечную, ориентируются на сравнительно небольшую удаленность поселков от МКАД.

На нее же, впрочем, делают ставку и сами застройщики. «Сейчас на рынке Московского региона (включая Новую Москву) представлено порядка 110 проектов с таунхаусами, в которых ведутся продажи,— говорит Владимир Яхонтов.— Из них 85 проектов расположено в зоне до 30 км от МКАД. Традиционно максимальное предложение таунхаусов находится в зоне от 10 до 20 км от МКАД — 44% в структуре предложения. Это объясняется наиболее выгодными природными характеристиками данного пояса и более доступными по цене для девелопера землями. В более удаленном радиусе (20–30 км от МКАД) сосредоточено примерно 33–35% таунхаусов. На ближайший пояс (до 10 км от МКАД) приходится чуть менее 20% предложения».

Но это вовсе не означает, что в новых поселках таунхаусов образовательной и медицинской инфраструктуры (к ней отношение такое же, как и к школам) станет меньше и акцент сместится в сторону развлекательных или спортивных объектов. Появляться она, конечно, по-прежнему будет (тем более что этого требуют градостроительные нормы и правила), изменится лишь подход к выбору образовательных операторов.

По словам Екатерины Коган, на возросшие требования покупателей загородные девелоперы могут отреагировать лишь единственно возможным образом: привлекать даже в сравнительно бюджетные поселки школы более высокого уровня и известности. В этом направлении сейчас работает, например, Kaskad Family.

Отделка на завтра

Сами таунхаусы за последние годы тоже стали другими, причем большинство изменений связано с их уменьшившимися размерами (а они, напомним, за десятилетие сократились на 150 кв. м). Первыми в жертву были принесены гаражи, которые до 2008 года почти в обязательном порядке делались встроенными. Помимо своей базовой функции они выполняли еще одну. Располагались так, чтобы стать разделителем между секциями — такие гаражи позволяли сделать проживание более приватным, поскольку количество общих стен между жилыми зонами соседей уменьшалось. Теперь такой прием используют лишь в самом дорогом сегменте, а в более бюджетном от встроенных гаражей отказались полностью, заменив их открытыми парковочными площадками рядом с домом. Зато помещаться на таких площадках стало больше машин, и неслучайно: по данным Kaskad Family, за последнее десятилетие количество автомобилей, приходящееся на каждую проживающую в таунхаусе семью, увеличилось на единицу.

В некоторых проектах попытались оптимизировать габариты таунхаусов за счет лестниц, заменив их на более компактный и удобный способ перемещения между этажами — лифты. Правда, в сильно упрощенной «комплектации». «Установка лифта в малоэтажном доме — дорогостоящее занятие, поэтому некоторые застройщики попросту предусматривают в таунхаусе лифтовую шахту, а уже сами собственники покупают и монтируют кабину»,— рассказывает Илья Менжунов.

Впрочем, это касается лишь элитных объектов, а в дешевых классах альтернативы лестницам по-прежнему нет, хотя один из трендов загородного рынка недвижимости выход подсказывает: повышенный интерес покупателей к одноуровневым строениям. Однако именно в сегменте таунхаусов такие вряд ли когда-нибудь появятся. «Застройщику выгоднее строить даже не двух-, а трехэтажные объекты, так как на небольшом пятне застройки появляется больше квадратных метров для реализации,— комментирует генеральный директор агентства недвижимости Point Estate Тимур Сайфутдинов.— Получается своеобразный парадокс: чем меньше этажей, тем выше ликвидность, потому что продукт удобнее для покупателя, но чем больше этажей, тем выше прибыль застройщика». А на снижение прибыли идти вряд ли кому захочется.

Но вот что еще интереснее: далеко не все готовы идти и на увеличение прибыли, которое возможно, если, например, продавать таунхаусы с готовой отделкой. Причем именно в сегменте таунхаусов такой ход был бы наиболее логичен, учитывая, что покупатели их сравнивают с квартирами, а в современных многоэтажных новостройках всех классов предложения с готовой отделкой — в порядке вещей. Как ни парадоксально, в этом направлении шагнул в основном лишь элитный сегмент.

«Единственное, что можно отметить,— это штучный выход на рынок некоторых лотов в уже давно реализующемся проекте „Азарово“ — здесь выполнялась внутренняя отделка для продажи таунхаусов „под ключ“»,— рассказывает генеральный директор компании Welhome Анастасия Могилатова.

А вот в более бюджетных поселках внутренняя отделка таунхаусов пока предлагается только в жилом комплексе «Академия Парк», реализуемом компанией «Kaskad Недвижимость» в Новой Москве. Как говорят сами застройщики, они еще недостаточно изучили спрос, чтобы предложить именно тот вариант таунхауса «под ключ», который хочет видеть покупатель. Но данные постепенно накапливаются, и уже в 2018–2019 годах таунхаусы, полностью готовые к проживанию, возможно, станут главным трендом сезона.

Наталия Павлова-Каткова

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ» | **Сергей Яковлев** — шеф-редактор АО «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Андрей Воскресенский** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Виктор Куликов, Наталия Коновалова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 | Ограничение: 16+