Во что инвестировать: жилая или коммерческая недвижимость, в Москве, в регионах или вовсе за границей? | 18

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Вторник 27 февраля 2018 №34 (6272 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

20 | Какие стандарты жилья в будущем могут быть рекомендованы застройщикам для использования

20 | Как правильно выбирать строительную компанию для возведения загородного дома

Непристройное предложение

Затянувшийся кризис заставляет оставшихся без собственных средств и заемного финансирования девелоперов искать альтернативные методы работы. Самый простой из них — формировать из собственных земель загородные поселки, состоящие сплошь из участков без подряда на строительство. Массовое применение этого метода привело к затовариванию рынка «пустой землей». Формируя почти 70% от общего объема предложения, участки без подряда обеспечивают не более 50% сделок. Впрочем, ждать дальнейшего роста предложения уже не стоит.

НАТАЛЬЯ ГАРНЕЛИС/ТАСС

Покупателей, которые еще недавно приобретали землю «на всякий случай», почти не осталось – приобретая сейчас участки без подряда, клиенты, как правило, хорошо себе представляют, как будет выглядеть их дом

— тенденции —

Финансовый кризис скорректировал предложение на рынке загородной недвижимости. Одним из основных трендов стал заметный рост в его структуре участков без подряда на строительство. Согласно расчетам консультантов «Инком», если в январе 2014 года на долю таких участков приходилось 64% от общего объема предложения, то в январе 2018 года показатель вырос до 67%. Увеличение происходит за счет появления на рынке новых проектов. По подсчетам аналитиков, в 2017 году в Москве и Московской области продажи начались в 67 поселках — это на 17% меньше показателя 2015 и 2016 годов и на 43% меньше уровня 2014 года. При этом 76% выведенных на рынок в 2017 году проектов состояли из участков без подряда, в 2016 году этот показатель составлял 70%. Рост предложения привел к затариванию рынка, ведь, по расчетам «Инком», в структуре сделок незастроенные участки занимают лишь 50%.

Девелоперский спад

Рост доли участков без подряда — основной индикатор кризиса на девелоперском рынке: возможностей для создания конкурентоспособных проектов с застройкой уже нет, а браться за реализацию заведомо нерентабельных поселков застройщики не хотят. «Имеющиеся дома распродаются, а новые не строятся — у девелоперов просто не хватает на это денег, в итоге доля участков без подряда растет»,— констатирует руководитель аналитического центра «Инком» Дмитрий Таганов.

С этой версией соглашаются и другие консультанты. Ведущий аналитик ЦИАН Александр Пыпин объясняет тренд снижением доходов населения, с одной стороны, и ростом нагрузки на лендлордов — с другой: простое владение землей становится все более затратным делом. «Налоговые сборы увеличиваются, а спрос на землю со стороны застройщиков жилья и коммерческой недвижимости продолжает падать. В этих условиях работа в сегменте участков без подряда позволяет относительно быстро найти покупателей и избавиться от наделов без серьезных и длительных вложений собственных средств в строительную документацию, коммуникации и строительство»,— говорит он.

Старший эксперт по продажам Villagio Estate Валентин Зуев добавляет, что тенденция к увеличению доли незастроенных участков скорее характерна для поселков классов комфорт и бизнес: здесь на лоты с домами приходится лишь 20–30% предложений. По его словам, покупателям трудно оплатить одновременно землю и возведение дома. Девелоперы же предпочитают строить на кредитные средства, минимизируя собственные риски по затратам. Руководитель департамента маркетинга Kaskad Family Екатерина Коган указывает на то, что доступность инвестиций и заемных средств за время кризиса сократилась. «Поэтому многим становится выгоднее распродать землю по участкам»,— соглашается она.

О том, что в премиальном сегменте ситуация выглядит иначе, свидетельствуют расчеты «Метриум Групп». По данным аналитиков, если в 2015 году в общем объеме предложения участки без подряда здесь занимали 21%, то в 2016 году этот показатель сократился до 20%, а в 2017-м — до 18%. Похожие расчеты у Welhome: согласно данным консультантов, на долю участков без подряда в элитном сегменте сейчас приходится 20% предложения, три года назад этот показатель находился на уровне 15%. Рост на пять процентных пунктов консультанты объясняют выходом на рынок трех новых объектов с такими предложениями.

Покупатель без стройки

Основную часть покупателей участков без подряда в доступном ценовом сегменте составляют люди с невысоким доходом, утверждают консультанты. «Это семьи с доходом менее 100 тыс. руб. в месяц, переселяющиеся из других регионов или владеющие городским жильем в Москве и областных городах, но при этом, как правило, имеющие опыт жизни в частном секторе в предыдущих поколениях»,— описывает целевую аудиторию Александр Пыпин.

Дмитрий Таганов вспоминает, что еще несколько лет назад многие приобретали землю «на всякий случай», не имея конкретного представления о том, что с ней впоследствии сделать. «Чаще всего это заканчивалось плачевно: участок зарастал, на нем ничего не строили, и даже не могли продать, разве что за бесценок»,— рассуждает он. Господин Таганов уверен: сейчас на рынке таких покупателей почти не осталось — приобретая участки без подряда, клиенты, как правило, хорошо себе представляют, как будет выглядеть их дом.

Управляющий директор «Метриум Премиум» Илья Менжунов рассказывает, что на рынке премиальной загородной недвижимости средний покупатель другой. «К нам обращаются в основном клиенты двух категорий: первая — это инвесторы, приобретающие несколько соседних площадок и строящие дома для дальнейшей перепродажи, вторая — люди, уже успевшие пожить в загородном доме, который их не удовлетворял, и решившие построить себе новый идеальный дом».

с14

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Непристройное предложение

— тенденции —

с13

Сомнительная выгода

Согласно данным ЦИАН, средняя стоимость участка без подряда в Московской области сейчас составляет 670 тыс. руб., с 2014 года этот показатель снизился на 14%. Постепенно падают и бюджеты покупки. Согласно расчетам компании МИЭЛЬ, в 2017 году сумма сделки по приобретению участка без подряда составляла в среднем 4,44 млн руб.— на 18,5% меньше, чем годом ранее. Бюджет покупки таунхаусов и коттеджей сократился на 20% (до 11,8 млн руб. и 13,6 млн руб. соответственно), дачи подешевели лишь на 0,8% (до 2,3 млн руб.). О падении стоимости земли говорят и в «Инком-недвижимости»: средняя цена предложения участка без подряда в Московской области за четыре года снизилась на 15,4% (до 2,2 млн руб.). Цена покупки, по расчетам консультантов, при этом выросла на 28,5% (до 1,8 млн руб.).

Но попытки покупателей сэкономить, переориентируясь на участки без подряда как на более бюджетный вариант, не всегда оказываются успешными. Еще пару лет назад купить участок и построить на нем дом было на 5–10% выгоднее, чем приобрести готовое домовладение, но сегодня ситуация прямо противоположная, замечает управляющий партнер «МИЭЛЬ—Загородная недвижимость» Владимир Яхонтов. Он приводит в пример поселок «Остров Эрин» в Новой Москве. «Готовый дом площадью 120 кв. м с участком 5 соток здесь стоит примерно 8 млн руб., это соответствует среднему чеку на строительство аналогичного дома без учета расходов на участок и его подключение к коммуникациям»,— объясняет господин Яхонтов. По его оценке, суммарная стоимость участка и последующего строительства дома часто оказывается в полтора раза выше покупки готового домовладения в той же локации.

Курс на стабильность

Дмитрий Таганов отмечает, что переизбыток участков без подряда, причиной которого стало расхождение спроса и предложения, наиболее заметен на востоке Московской области, по Новорязанскому и Егорьевскому шоссе. «Здесь много дешевых низкокачественных предложений — это, по сути, участки земли в чистом поле»,— рассказывает он. По прогнозам господина Таганова, ждать дальнейшего роста таких предложений не стоит: ситуация на рынке не улучшается, но и не ухудшается, «к тому же рентабельность поселков без застройки дошла до такой отметки, что сегодня очень сложно создать прибыльный проект, полностью состоящий из земельных участков». Господин Таганов ждет, что доля предложения участков без подряда останется на нынешнем уровне: 60–70%.

Такие же прогнозы дает Александр Пыпин: по его мнению, те кризисные факторы, которые способствовали росту предложения участков без подряда, свою роль уже сыграли. Владимир Яхонтов соглашается с тем, что продать «пустую землю» становится все сложнее. «Чтобы успешно вывести сегодня на рынок участок без подряда, нужно учитывать, что покупатели обращают внимание на готовность и насыщенность инфраструктуры: люди хотят приобрести объект пусть даже не в поселке, но в каком-то жилом месте, застройщики должны предлагать не просто землю, а некий образ жизни»,— объясняет он.

Илья Менжунов прогнозирует, что в премиальном сегменте доля участков без подряда в среднесрочной перспективе сохранится на уровне 20%. С одной стороны, многие состоятельные покупатели сейчас отказываются от услуг застройщика ради получения более качественного итогового продукта, а не результата массового строительства. «Но с другой стороны, покупатели в элитном сегменте — очень занятые люди, которые не всегда, даже при наличии финансовых возможностей, готовы тратить время на строительство, намного проще купить уже готовый дом»,— рассуждает господин Менжунов.

Грамотная диверсификация

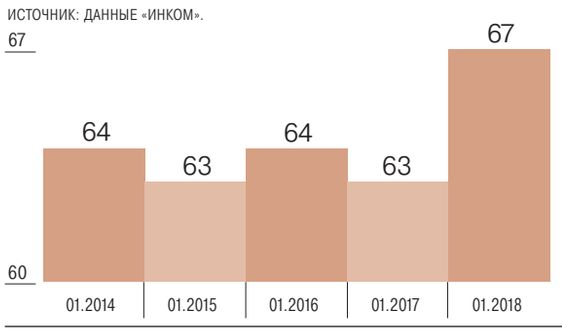
Несмотря на явное затоваривание и падающий спрос, ждать, что девелоперы скоро начнут отказываться от продажи участков без подряда, не стоит даже в бюджетных сегментах. Илья Менжунов уверен, что включать такие предложения целесообразно в любой проект. На начальном этапе строительства поселков все девелоперы нуждаются в деньгах, при этом предложить покупателю построенный дом как готовый продукт они попросту не могут, так что продажа участков без подряда может помочь за счет того, что подразумевает получение денег сразу»,— объясняет он.

Екатерина Коган указывает на то, что у комбинированных поселков достаточно своих сложностей. «Когда поселок таунхаусов сдается, люди въезжают в полностью готовый для проживания комплекс. В случае мультиформата, даже если все построено и сданы коммуникации, стройка на земле без подряда может продолжаться годами — это может значительно снизить ликвидность соседних лотов»,— поясняет она. По мнению господина Менжунова, для того, чтобы нивелировать эти проблемы, застройщики достаточно часто прибегают к хитростям, например отдают под УБП отдельные улицы, расположенные на окраине поселков, в удалении от главных дорог, или организуют для владельцев участков без подряда отдельные въезды в поселок, чтобы техника не мешала остальным жителям.

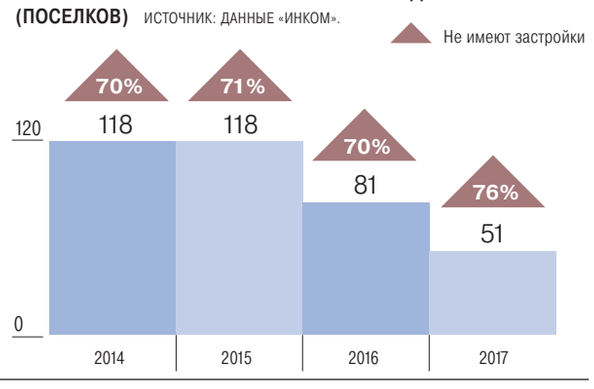
Александра Мерцалова

ДОЛЯ УЧАСТКОВ БЕЗ ПОДРЯДА В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ (%)

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «ИНКОМ».

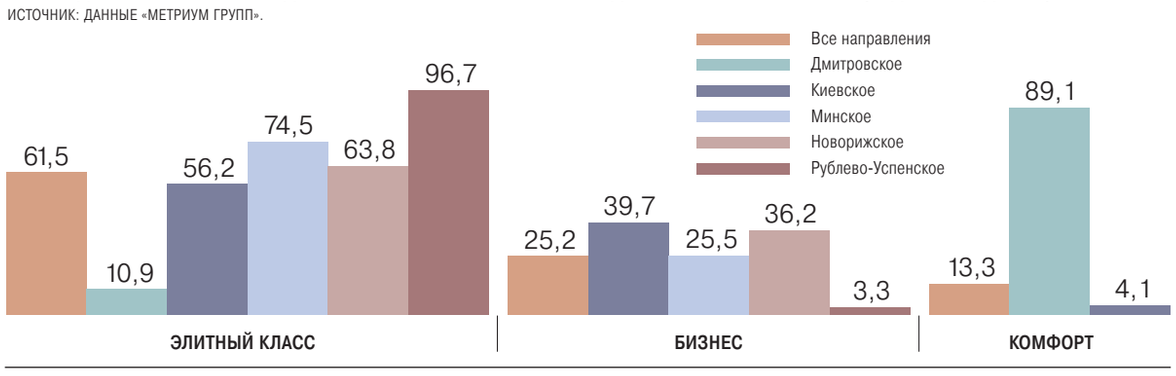


КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ ПРОЕКТОВ НА ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ (ПОСЕЛКОВ) ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «ИНКОМ».

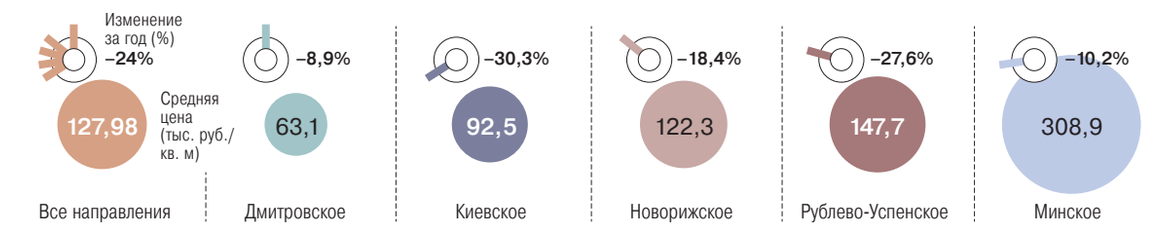


РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ ЗАГОРОДНОМ РЫНКЕ ПО КЛАССАМ (% ДОМОВЛАДЕНИЯ)

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «МЕТРИУМ ГРУПП».



СРЕДНЯЯ ЦЕНА ДОМОВЛАДЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ «МЕТРИУМ ГРУПП».



«ДЕВЕЛОПЕРОВ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВСЕ МЕНЬШЕ И МЕНЬШЕ»

У каждого пятого жителя Московского региона есть участок земли за городом, на котором можно построить дом. Строить самому до 20% дешевле, чем купить сопоставимую по площади квартиру в Москве. Покупателей интересуют готовые объекты в коттеджных поселках, только если они обходятся в ту же сумму, что самостоятельное строительство, утверждает генеральный директор «Гео Девелопмент» МАКСИМ ЛЕЩЕВ.

ГЕО ДЕВЕЛОПМЕНТ

— Когда вы заметили первые признаки трансформации рынка загородной недвижимости? В чем они заключались?

— Сигналы появились еще в предыдущий кризис, в 2009 году: коттеджные поселки умерли вместе с платежеспособным спросом на загородную недвижимость. Тысячи домов простаивали, и в таком же объеме раскупались участки. Был очень популярен миф о том, что построить дом самостоятельно можно легко и непринужденно, не переплачивая за маржу девелопера. Но кто-то строит быстро, кто-то — десять лет. Из-за этого до сих пор остались поселки, построенные наполовину — в них никого не покидает ощущение жизни в вечной стройке.

— Как дальше развивалась ситуация?

— Спрос размывался, вместо готовых домов покупатели продолжали выбирать землю под застройку. В итоге сейчас большинство из тех, кто мог позволить себе загородную недвижимость, уже удовлетворили эту страсть. По данным Росреестра по Московской области, с 2000 по 2017 год было куплено 4 млн участков. То есть земля, на которой в перспективе может быть построен дом, есть примерно у каждого пятого жителя Московского региона. А это те же самые покупатели, которые могли бы купить готовые коттеджи. Поэтому девелоперов загородной недвижимости все меньше и меньше. Стабильным остается спрос только на штучные, эксклюзивные предложения или качественные объекты рядом с Москвой. Такой вариант востребован как первое жилье. Если он на первичном рынке и оказывается дешевле, чем квартира, покупатель принимает решение в пользу дома.

— Если спрос все-таки есть, почему объем загородного строительства не растет?

— Потому что в этом практически нет смысла для девелопера. Чтобы построить коттеджный поселок «под ключ», нужно вложиться по полной — и с точки зрения финансирования, и усилий, а выручку в два раза больше, чем инвестиции, уже не получишь.

Тем более спрос на коттеджи без отделки упал, но востребованы коттеджи «под ключ» в ближайшем Подмосковье. Ликвидны эксклюзивные объекты в ценовом сегменте выше 50 млн руб. за объект, но это не массовые продажи, и качество должно быть выше цены, а место — выдающимся.

«Народные девелоперы» (небольшие частные застройщики), которые строят с маржей 50–80%, хорошо себя чувствуют, отстраивая один-десять коттеджей в год, но крупным компаниям застройка интересна, только если можно зарабатывать на земле с использованием своих строительных мощностей.

Покупатели стали настолько требовательными, что дома под отделку не пользуются спросом — их покупают, если цена равна той, в которую покупатель оценивает самостоятельное строительство. Коробку можно построить сейчас за 16–18 тыс. руб. за 1 кв. м. А объекты «под ключ» востребованы для многих покупателей, которые с радостью не будут делать ремонт. К тому же на первичном рынке предложений «под ключ» в сегменте до 10 млн руб. совсем немного.

— Зачем продавать землю участками без подряда по низким ценам, вместо того чтобы подождать улучшения ситуации?

— Это не бизнес, а выход из сложившейся ситуации, в которой оказался землевладелец. Положение осложняют нововведения в законодательство, в частности о комплексном устойчивом развитии территорий, которые заполонили всю Московскую область и значительно обременили бизнес лендлордов. Земля тянет собственников, особенно крупных массивов, налогами (1,5% от кадастровой стоимости для юридических лиц, 0,3% — для физических лиц). Это 10–40 тыс. руб. в год за дачный участок в среднем — если территории исчисляются гектарами, то набегает приличная сумма. Пять лет назад спрос был другой и банки кредитовали загородные коттеджные проекты, сейчас получить доход от такого бизнеса могу далеко не все. Незастроенные участки в ближайшем Подмосковье и новой Москве сейчас покупают хорошо, так как загородное жилье, построенное самостоятельно, обходится дешевле, чем квартира.

— Как изменилось отношение покупателей к загородной недвижимости — можно сказать, что жизнь за городом востребована так же, как, например, в США?

— Этот процесс идет, и он будет более интенсивным по мере освоения, например, территорий Новой Москвы, где уже сейчас преимущественно малоэтажная застройка. Жить в собственном доме круто, удобно, туда тянется метро, развивается транспортная и социальная инфраструктура. Дача по-прежнему остается непременным атрибутом: она «должна быть» в каждой семье — эта установка еще актуальна, и она обеспечивает спрос на землю подальше, от 30 км от города. В городе, например, нечего делать летом с детьми, а за городом другая обстановка. Сейчас дачи уже не про шашлыки и пиво, а про семейные радости проживания. Люди формируют сообщества, ездят друг к другу в гости, обретают общие интересы.

— Что должно произойти, чтобы девелоперы снова стали строить загородные дома?

— Должен вернуться спрос, но таких предпосылок пока нет. За прошедшие два года цены на квартиры упали и продолжают снижаться. Тем, кто выбирает первое жилье, загородный рынок готовых домов с отделкой обычно подходит в меньшей степени, но на рынке участков без подряда в этом случае можно сэкономить даже с учетом снизившихся цен на квартиры, поэтому спрос устойчивый. Второй дом, или дача,— другая проблема для девелоперов: новый дом можно построить за три месяца и дешево, если оформлять документы позже или действовать без них. Пока спрос есть на дорогие эксклюзивные роскошные дома в эксклюзивных местах или на объекты близко к Москве по цене до 15 млн руб. за новый построенный «под ключ» дом площадью более 200 кв. м, таунхаусы в копирующем городскую среду месте в развитых населенных пунктах с хорошей инфраструктурой (до 15 км от МКАД), и земля без подряда (до 30 км от МКАД) по 250–400 тыс. руб., где можно построить дом для постоянного проживания.

В будущем девелоперы будут строить коттеджные поселки в абсолютно новых форматах и концепциях. Не исключено, что будут развиваться поселки для определенного круга лиц, то есть для организованных сообществ.

Интервью взяла Екатерина Геращенко

«70–80% ЛОТОВ НА ЭЛИТНОМ РЫНКЕ МОРАЛЬНО УСТАРЕЛИ»

Заместитель директора департамента элитной жилой недвижимости Knight Frank ОЛЕГ МИХАЙЛИК об острой нехватке свободной земли на самом элитном загородном направлении и об особенностях ее поиска.

KNIGHT FRANK

На элитном рынке ситуация с участками без подряда совершенно иная, чем в бюджетных и среднеценовых поселках: за год их количество сократилось на 20%. Найти отвечающий запросам конкретного клиента участок без подряда на самом дорогом Рублевском направлении — нетривиальная задача. Тем не менее спрос на них остается на достаточно высоком уровне, и в ближайшее время ситуация вряд ли изменится. Изначально большинство клиентов приходят к нам с запросом подобрать качественный дом. Но вскоре покупатели видят, что 70–80% предлагаемых на элитном рынке лотов морально устарели и не отвечают современным запросам. Тогда люди просят подобрать им свободный участок в хорошем поселке. И тут тоже возникают сложности: дело в том, что свободных мест просто нет. Когда мы говорим о качественном элитном предложении, речь идет о небольшом пятачке к западу от Москвы в 30 км от МКАД. Большая часть хороших земель там уже занята и зачастую неликвидными объектами.

За последние десять лет рынок загородной недвижимости сильно изменился, как и предпочтения покупателей. Если лет 15 назад спросом пользовались дома площадью около 1 тыс. кв. м, расположенные на огромных участках, 0,5–1 га, то теперь продать такие объекты практически невозможно. Покупатели стали намного более рациональными, они приходят ко мне и говорят: «Олег, мы живем вдвоем в большом доме, где на второй этаж поднимается только горничная для уборки». Так, наиболее востребованным активом на рынке стал дом площадью 300–350 кв. м на небольшом участке — 0,12–0,15 га.

Меняются требования и к внутреннему наполнению. Если еще несколько лет назад мы продавали дома, где на четыре спальни могли быть только один санузел и одна гардеробная, то сейчас клиенты четко ориентируются на то, что такие помещения должны быть при каждой спальне. Люди стали задумываться о том, где наиболее удобно хранить большой объем вещей, например демисезонную и зимнюю одежду. Изменилось отношение и к первому этажу. В домах, построенных пятьдесять лет назад, спален и кабинетов на первом этаже практически нет — все они вынесены на второй. А сейчас наличие спальни на первом этаже стало своего рода must have. Люди поняли, насколько это удобно — не перемещаться постоянно между этажами и сделать эти комнаты гостевыми.

Судьба невостребованных домов на элитном рынке незавидна. Как правило, они годами простаивают, и иногда покупатели начинают рассматривать их как участки с постройками под снос. В этом случае с собственником торгуются, как правило договариваясь о дисконте в 20–30%. С учетом дефицита свободных участков в качественных поселках эта схема может быть целесообразной. Неликвидные объекты создают значительные обременения для их собственников. Как правило, это люди, которые купили элитный дом 10–15 лет назад, теперь решили переехать и не могут его продать. Все это время собственники несут расходы по содержанию дома и поддержанию его в привлекательном состоянии.

life ЖИЛОЙ КВАРТАЛ КУТУЗОВСКИЙ

• Современная архитектура
• Природный заказник «Долина реки Сетунь»
• Квартиры с отделкой
• Благоустроенная набережная

pioneer | (495) 432 52 52 kutuzovsky.life

ДОМ ПРОЕКТЫ

Выбирая свободу

При выборе места жительства в таком мегаполисе, как Москва, приходится сталкиваться с непростой дилеммой: жить ближе к центру с его деловыми и досуговыми возможностями или перебираться в более удаленные, но зато граничащие с природными зонами районы. По счастью, градостроительная политика последних лет, направленная на реанимацию заброшенных территорий в центральной части столицы, постепенно отменяет необходимость такого выбора. Характерным примером может служить первая ласточка 2018 года — ЖК бизнес-класса Freedom от компании «Донстрой», вышедший в продаже в январе.

— Москва —

ПРЕСС-СЛУЖБА АО «ДОНСТРОЙ ИНВЕСТ»

Прибрежные метаморфозы

Район, простирающийся на северо-запад от «Москва-Сити», в последние годы стал чуть ли не главным местом сосредоточения нового жилья бизнес-класса. Причина понятна: на редкость удачная локация. С одной стороны, совсем близко центр столицы, с другой — природное окружение. Причем рядом не только набережные Москвы-реки, но и лучшая зеленая зона отдыха города Серебряный бор, где вне зависимости от сезона можно провести на природе все выходные. Соседство со скоростным Звенигородским шоссе гарантирует неплохую транспортную доступность. К тому же берега Москвы-реки, к значительной части которых еще недавно примыкали промзоны, освободили для современной застройки — однородное окружение вкупе с видами на воду автоматически работают на ликвидность жилья.

Единственный минус места: с Карамышевской набережной пока напрямую невозможно проехать до расположенной на том же берегу реки Шелепихинской набережной и ее продолжения Краснопресненской набережной, что сделало бы транспортную доступность еще лучше. Впрочем, мысль об объединении прибрежных территорий в единое благоустроенное пространство давно витает в воздухе, и столичные власти обещали приступить к ее реализации уже в нынешнем году. Еще одна давняя идея — строительство станции метро с рабочим названием «Пресня», которая должна была появиться между нынешними станциями «Шелепиха» и «Хорошево» метрах в 500 от Карамышевской набережной. Станцию планировали построить еще в 2008 году, однако проект отложили на несколько лет и вернулись к нему лишь в 2016-м, когда возникла мысль проложить новую ветку подземки — Рублево-Архангельскую. Когда проект будет реализован — пока не ясно, но в любом случае сильно это картину не портит: от нового комплекса, который компания «Донстрой» возводит на пересечении Карамышевской набережной и 3-го Силикатного поезда, до существующих станций метро можно добраться даже пешком. Скажем, до «Хорошево» лишь немногим более 1 км. А вышеупомянутое соединение набережных позволит будущим жителям легко и комфортно добираться до «Москва-Сити» и центра города на общественном транспорте, а при желании и хорошей погоде — пешком или на велосипеде.

Свободный во всех отношениях

Для «Донстроя» новый объект, который получил название Freedom, довольно необычный. Основной бэкграунд компании — это элитные дома, расположенные в центре Москвы. Покупателю бизнес-класса компания известна своими масштабными комплексами «Символ» и «Сердце столицы» — фактически мини-городками с богатой инфраструктурой и довольно большим числом жителей. Новый проект совсем иной. В нем лишь три башни высотой от 19 до 36 этажей, а общее число квартир менее 1 тыс., что по нынешним временам выглядит практически камерно. Кстати, расположен он менее чем в километре от «Сердца столицы», так что развитая «сердечная» инфраструктура (включая торговый комплекс и фитнес-центр с бассейном) автоматически становится открытой для нового «свободного» поколения.

Пропорциональна объему застройки и территория — чуть больше 3 га, однако при небольшом количестве зданий этого более чем достаточно, чтобы организовать просторный двор «без машин» с эффектным ландшафтным дизайном — фирменным знаком «Донстроя». Поскольку комплекс строится на первой линии от Москвы-реки, с закрытой территории планируется устроить выходы к набережной, то есть у жителей будет прекрасное место для релаксации у воды. Впрочем, ключевая особенность комплекса все же не в территории, а в самих домах.

Главный акцент проекта — на широкой линейке площадей. Здесь можно приобрести лоты от 24 до 103 кв. м, при этом основная ставка сделана именно на небольшие метражи. Скажем, в 27-этажном корпусе, что возводится первым, почти половина всех квартир не превышает 37 кв. м (исключение составляют лишь два последних этажа, где квартирография несколько иная). Но если нужна просторная квартира, то можно даже не ограничиваться максимальными габаритами в 103 кв. м. Поскольку межквартирные стены не являются несущими, соседние квартиры легко объединяются друг с другом. При желании можно выкупить хоть весь этаж и получить единое пространство, зашкаливающее за 500 кв. м и выходящее на все четыре стороны света: поскольку все башни одноподъездные, круговая панорама гарантирована. Впрочем, таких сделок в комплексе пока не было, но это обычная ситуация для любых новостроек: самые просторные лоты традиционно расходятся в последнюю очередь, ближе к завершению строительства.

ЖК FREEDOM

Местоположение	Москва, СЗАО, район Хорошево-Мневники, 3-й Силикатный пр-д, вл. 4
Количество корпусов	3
Этажность	19–36
Квартиры	студии, одно-четырехкомнатные
Количество квартир	992
Площади квартир (кв. м)	24–103
Особенности квартир	высокие потолки (3,08 м), крупноформатные окна (высота 2,1 м, ширина — до всей ширины стены), низкие подоконники (0,6 м от пола)
Паркинг	подземный, двух-трехуровневый, с местами на 566 автомобилей и кладовыми помещениями
Внутренняя инфраструктура	детский сад на 90 малышей, автомойка, мини-маркет, кафе, коммерческие объекты на первых этажах
Цена (руб.)	от 4,3 млн
Срок сдачи	второй квартал 2020 года — второй квартал 2021 года
Застройщик	«Донстрой»

Свободное поколение выбирает

Как показал первый месяц продаж (напомним, реализация проекта стартовала в начале 2018 года), ставка на небольшие габариты квартир была сделана верно. Так, компактными лотами в ЖК Freedom активно интересуются те, кто работает в деловом центре «Москва-Сити», ведь до него от комплекса не более десяти минут езды. Эти покупатели основную часть жизни проводят вне дома, большинство из них еще не обременены семьями, поэтому большие квартиры им ни к чему, а главные пожелания к месту жительства — качественный конструктив и современная архитектура здания, а также удобное расположение, минимизирующее время передвижения по городу.

Вторая большая категория покупателей — это те, кто проживает в собственном доме за городом, но работает в Москве. Как правило, это главы семей с двумя-тремя детьми, для которых важно, чтобы юные домочадцы росли в экологически благоприятном Подмосковье, при этом ежедневно путешествовать из загорода в столицу и обратно им не хочется. Желая оптимизировать свое время, в будни они не прочь обитать в московских квартирах, рассматривая их как временное место жительства, а на выходные уезжать в собственный дом. В связи с этим большие квартиры им тоже не требуются, а в будущем они планируют передать свою городскую недвижимость подросшим детям.

По семейным обстоятельствам

Впрочем, не надо думать, что аудитория нового комплекса ограничена лишь этими двумя группами покупателей. Это не так, и доказательство тому: квартиры любых метражей раскупаются довольно равномерно. В частности, вариантами в 50–70 кв. м уже сейчас интересуются молодые семьи с детьми — и не без основания: у ЖК Freedom есть все условия для образования и развлечений юного поколения. Во-первых, в составе самого комплекса запроектирован двухэтажный детский сад с множеством игровых зон, спортивными залами, комнатами, где малыши будут заниматься творчеством, несколькими кабинетами врачей и другими востребованными опциями. Во-вторых, в отличие от большинства других новостроек, что возводятся вдоль Карамышевской и Шелепихинской набережных, Freedom строится максимально близко к району со сложившейся застройкой, где в большом изобилии функционирует существующая инфраструктура, в том числе детская.

Скажем, в десяти минутах от комплекса есть частный детский сад KidsFocus, где, в частности, используют уникальную методику логоритмики — исправления речи с помощью движений. На таком же удалении от ЖК Freedom располагается пять общеобразовательных школ и гимназий, а с прошлого учебного года по соседству заработало еще одно учебное заведение — частная школа «Хорошкола», построенная на собственные средства Германа Грефа. Помимо учебы в окрестностях есть все возможности для гармоничного развития детей: вблизи функционирует около десятка детских центров, среди которых, например, клуб креативных лидеров «Хоклив» (а это 2,5 тыс. кв. м, где занимаются танцами, живописью, действует театральная студия и проводятся многочисленные тренинги для подростков) и детский творческий центр «Джельсомино» с собственной школой тележурналистики, эстрадного вокала, иностранных зыков и пр.

Обустроить на свой лад

Но вернемся с самому комплексу. Интересно, что предлагать квартиры с готовой отделкой в ЖК Freedom пока не планируют, и это несмотря на то, что варианты с готовым ремонтом в том или ином количестве в последние годы застройщики вводят в новые проекты все чаще и чаще. Так поступал и «Донстрой» в своих комплексах, где продажи стартовали в 2015–2017 годах. Однако проанализировав динамику таких сделок, в компании пришли к выводу, что покупателям, рассматривающим для себя проекты бизнес-класса (а именно к нему относится Freedom) и выше, готовые решения не очень интересны. Они по-прежнему тяготеют к индивидуальному ремонту, стремятся превращать пространство именно в то, которое требуется лично им. А раз так, то типовые варианты отделки предлагать не имеет никакого смысла.

Впрочем, индивидуальные разработка дизайн-проектов и их реализация предлагаться, конечно же, будут, но как отдельная, дополнительная опция. С решением, пользоваться ей или нет, можно пока не торопиться — комплекс еще только начинает строиться: сейчас первый его корпус находится на стадии котлована, а ввод в эксплуатацию поэтапно будет происходить в 2020–2021 годах. К слову, к тому времени полностью сформируется и ближайшее окружение ЖК Freedom. Сейчас, например, активно достраивается ближайший сосед — ЖК «Утесов», возведение которого одно время было приостановлено, но теперь ситуация нормализовалась. Радикально изменится и местность по другую сторону комплекса. Сейчас на ней располагается одно из предприятий ДСК-1 (это одна из последних промзон, пока еще оставшихся в этой локации), но уже к концу года предприятие планируют вывести на другую площадку, а на его месте возвести престижное жилье. В расположенном далее «Сердце столицы» уже в текущем году сдаются первые пять корпусов, выходящих на Москву-реку. Иными словами, к моменту сдачи ЖК Freedom всю линию вдоль Карамышевской и Шелепихинской набережных можно будет назвать новой городской агломерацией бизнес-класса. А по нынешним временам, когда ликвидность и инвестиционная привлекательность недвижимости не в последнюю очередь зависят от однородности окружения, это еще одна весомая причина, чтобы присмотреться к новому проекту.

Наталия Павлова-Каткова

ПРЕСС-СЛУЖБА АО «ДОНСТРОЙ ИНВЕСТ»

ПРЕСС-СЛУЖБА АО «ДОНСТРОЙ ИНВЕСТ»

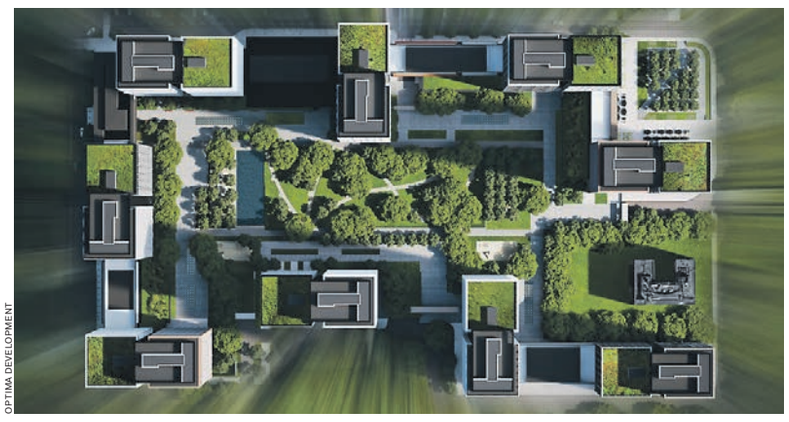
дом проекты

7D, или Игра на опережение

Сегодня едва ли не каждый девелопер, выводя на рынок жилой комплекс, заявляет о том, что продает не квадратные метры, а образ жизни. Но мало кто может объяснить, что под этим понимается сейчас, а главное — не устареет ли предлагаемый образ жизни к моменту, когда комплекс заживет. Именно этот вопрос решает команда создателей жилого квартала «Прайм Парк» на Ленинградском проспекте. Компания Optima Development и британское архитектурное бюро Dyer поставили перед собой цель: к моменту заселения «Прайм Парк» должен не только не устареть по сравнению с вновь выходящим на рынок жильем, но и оставаться флагманом, задающим новый стандарт качества жизни.

OPTIMA DEVELOPMENT

OPTIMA DEVELOPMENT


OPTIMA DEVELOPMENT

OPTIMA DEVELOPMENT

OPTIMA DEVELOPMENT

OPTIMA DEVELOPMENT

— Москва —

Как выглядит

Первое, на что обращает внимание человек, пришедший в офис продаж,— архитектура. Рендеры и макет демонстрируют практически невозможное: почти в центре Москвы возникает «город в городе», одновременно ультрасовременный и зеленый. Архитектор директор бюро Dyer Филип Болл говорит, что задачей проекта было не просто взять лучшее на сегодняшний день из международной архитектурной практики, а суметь совместить существующий культурно-градостроительный контекст нашего города с европейским качеством жизни. «Россия — совершенно особенное место со своей сильной идентичностью и культурой. Мы старались учесть эти особенности и соединить их с общечеловеческими ценностями. В конечном итоге все люди хотят одного и того же — чувства комфорта, безопасности, благополучия и счастья. Качество дома и окружающей среды, в которой вы живете, играет большую роль в том, чтобы эти чувства стали реальностью»,— отметил он.

Где строят

Работая над проектом, архитекторы сумели соединить лучшие наработки в мировой и российской практике. Результат впечатляет. Хотя, надо отметить, с «исходными данными» проекту очень повезло.

«Прайм Парк» строится на месте здания аэровокзала, напротив Петровского парка и стадиона «Динамо». Проектом управляет компания Optima Development, единственным собственником которой является Альберт Худоян. На этом месте планировалось создание торгового центра, но кризисы и изменившаяся конъюнктура планы скорректировали: девелопер взял паузу, что стало подарком для района. Вместо ТЦ здесь появится жилой квартал, и это крайне неплохо: торговли здесь в избытке, а вот благоустроенной городской среды, комфорта для жителей никогда не бывает много.

Квартал возводится на территории в 11,4 га, расположенной на «зеленой оси» между Петровским парком и новым парком на Ходынском поле. Чтобы не разбивать эти две рекреационные зоны, через квартал пройдет еще одна — Зеленый бульвар.

У «Прайм Парка» идеальная транспортная доступность. Ленинградский проспект — часть трассы Кремль—аэропорт Шереметьево. Отсюда можно доехать до Белорусского вокзала за две-три минуты, до Кремля — за десять. Чтобы поехать в другую сторону, обычные московские подвиги «разверниь через десять километров» тоже не понадобятся: рядом эстакада, дающая возможность как разворота, так и выезда на Третье транспортное кольцо. Хорошая доступность и общественным транспортом. Совсем рядом четыре станции метро: «Аэропорт», «Динамо», «Петровский парк» и «ЦСКА», несколько линий автобусов и троллейбусов. Для закоренелых романтиков есть даже ночной маршрут, идущий из Шереметьево на юго-запад города.

Не лишне вспомнить и об окружении. Ленинградский проспект, где строится «Прайм Парк», в отличие от бывших промзон Москвы, является исторически сложившимся районом с богатым прошлым и относится к наиболее престижным в столице. Основу застройки долгое время составляли дома для представителей советской интеллигенции — государственных деятелей, художников, писателей, ученых. В этом районе не только благополучное окружение, но и сформированная инфраструктура, некоторые характеристики которой являются по-настоящему уникальными для отдельно взятой локации города. Например, только здесь в непосредственной близости друг от друга расположены сразу несколько крупнейших спортивных объектов: дворец спорта «Мегаспорт», универсальный спортивный комплекс ЦСКА, теннисная школа «Динамо». Впрочем, заняться спортом можно будет и не выходя из дома — на первых этажах ЖК разместится собственный фитнес-центр с 25-метровым бассейном.

Что строят

Жилая часть квартала «Прайм Парк» будет состоять из девяти башен высотой до 42 этажей, соединенных между собой малоэтажными секциями. Во второй очереди на зеленой территории будет возведена учебная инфраструктура — школа и детский сад. В жилой части инфраструктура тоже присутствует: помимо фитнес-центра здесь появятся кафе, рестораны, магазины. Интересно архитектурное решение: окна залов будут выходить на две стороны — на оживленную улицу и во внутренний двор-парк. Выйти посетителям туда будет нельзя, а вот вид из окон откроется изумительный, как и сам парк, для которого уже готов ландшафтный дизайн. Надо отметить, что озеленению комплекса придается особое значение. Концепция основана на четырех плавно перетекающих друг в друга садово-парковых зонах для создания поистине уникальной прогулочной среды. Центральный парк площадью около 3 га доступен только для жильцов. Ходынский сквер станет новой точкой притяжения не только для жителей, но и для ближайшего окружения. Он представлен в виде уютной аллеи с ресторанами и кафе. Зеленый бульвар — еще одно новое зеленое пространство, соединяющее Ходынский и Петровский парки. Школьный парк — четвертый компонент рекреационной среды.

Дизайн парковой зоны разработан специализированным подразделением компании Dyer, имеющим 50-летний опыт создания парков и рекреации во всем мире. Пространство будет состоять из индивидуально оформленных зон и большой центральной территории с прогулочными дорожками.

Внутри жилого комплекса будет высажено 197 деревьев высотой от 4 до 8 м. 107 деревьев появится снаружи. Во второй, инфраструктурной фазе зелени станет еще больше. В парках будут разбиты трехцветные газоны, появятся сухие фонтаны, садовая мебель.

«Зеленая» концепция отчасти определила архитектурный облик: для максимизации пространства парков было принято решение сформировать квартал из высотных зданий, расположенных таким образом, чтобы из каждой квартиры открывался неповторимый вид, а большое расстояние между башнями позволяло солнечному свету проникать во двор в течение всего дня.

Отдельного рассказа заслуживают фасады башен. Всего разработано семь типов фасадов, на которых используются разные виды отделочных материалов, подчеркивающие премиум-класс комплекса: немецкий клинкерный кирпич, фибробетон, гранит, мрамор и искусственный камень. Корпуса делятся на две секции, каждую из которых украшает свой тип фасада.

«Огромное внимание мы уделили расположению жилых корпусов: они находятся друг от друга на таком расстоянии, чтобы максимально увеличить вид на город и центральный парк, но сохранить при этом личное пространство жителей. Ни в одной из наших башен нет окон, выходящих на соседнюю квартиру или квартиру в непосредственной близости напротив»,— говорит Филип Болл.

Для жильцов низкоэтажных секций такое расположение корпусов также гарантирует прекрасные виды на парковую зелень, а не стены соседних башен.

ЖК «ПРАЙМ ПАРК»

Местоположение	Москва, Ленинградский пр., вл. 37
Площадь застройки (га)	11,4
Количество жилых корпусов	9
Этажность	от 4 до 42
Количество квартир	3200
Количество машино-мест	2700
Площади квартир (кв. м)	39–375
Цена (руб./кв. м)	от 200 тыс.
Срок сдачи	первая очередь 2020 год
Застройщик и продавец	Optima Development
Архитектор	архитектурное бюро Dyer
Интерьеры	архитектурное бюро Dyer и архитектурное бюро Raboni Architetti
Ландшафт	архитектурное бюро Dyer
Внутренняя инфраструктура	школа на 800 мест, ДОУ на 375 мест, 6 га паркового пространства, магазины, рестораны, кафе, салоны красоты и фитнес-центр

Что внутри

Самое интересное, конечно, внутри. Если говорить о квартирографии, здесь все просто и одновременно сложно. В проекте заложено 3,2 тыс. квартир площадью от 39-метровых студий до 375-метровых пентхаусов — в общей сложности 80 видов планировок. В комплексе будут жить около 6–7 тыс. человек, однако, говорят его авторы, встречаться они будут нечасто. На выходе из лифтовой группы всего по две-три квартиры, что создает определенную «клубность» проживания.

Квартиры в комплексе продаются с двумя типами отделки — White Box и «под ключ». Причем, чтобы ремонтные работы не мешали тем, кто хочет заехать и жить, одни башни полностью отделываются, другие ждут дизайнерских решений собственников. Отделка «под ключ» предполагает не только готовые полы и стены, но и установленную встроенную кухню с вытяжкой и холодильником, оборудованную ванную комнату с подогревом пола, систему кондиционирования. Полная отделка предлагается в двух стилях и двух цветовых решениях — светлая и темная классика и светлый и темный дизайнерские варианты для квартир в «современном стиле».

Во всех квартирах увеличенная площадь остекления: окна начинаются в 15 см от пола. В квартирах, расположенных на высоте до 75 м, есть французские балконы.

Стоимость метра отделанных квартир на 40–45 тыс. руб. выше, чем квартир без отделки. Результаты продаж показывают, что наценка за отделку покупателей не пугает: в среднем продается 40% квартир с отделкой и 60% — без нее.

Продажи стартовали с 200 тыс. руб. за квадратный метр, что сопоставимо с ценами на новостройки района, а вот инвестиционную привлекательность в компании обещают выше: ожидается, что к моменту сдачи в эксплуатацию первых башен, запланированной на 2020 год, стоимость метра с отделкой составит 350 тыс. руб., без отделки — 300 тыс руб.

Начинка

Гордость комплекса — места общего пользования, инженерные решения и система «умный дом», в которой не только нет ничего лишнего, наоборот, она помогает экономить на будущем обслуживании комплекса. Во входных группах помимо зоны ресепшн будут расположены сервисные помещения: колясочные, комната для мойки лап домашних питомцев, комната, где можно оставить и забрать посылку, помещение для почтовых ящиков.

Как будут выглядеть входные группы, можно увидеть уже сейчас, зайдя в офис продаж, который полностью имитирует входную группу.

Доступ в жилую зону будет осуществляться либо со специальным смарт-ключом, либо с помощью приложения для смартфона. Приложение или ключ даст возможность войти в лифт, но подняться можно будет только на свой этаж — сходить в гости к соседям без их разрешения не получится. В каждой башне предусмотрено по шесть лифтов фирмы Schindler с минимальным уровнем шума и средним временем ожидания не более 50 секунд, а также один дополнительный лифт для перевозки строительных и прочих крупногабаритных грузов, расположенный отдельно, чтобы избежать шума и загрязнения в местах общего пользования.

Доступ на парковку будет осуществляться при помощи системы автоматического распознавания номерных знаков.

Приложение «Прайм Парк» также позволит жильцам круглосуточно осуществлять любые коммуникации с управляющей компанией вплоть до заказа уборки квартиры и бронирования столика в ресторане, а также контроль и управление коммунальными расходами, подачу данных по электроснабжению и водоснабжению.

Во всех общественных зонах, в лобби и парке будет установлен Wi-Fi

Еще одно ноу-хау — коммуникации. Все они вынесены в отдельное помещение, расположенное в одном отсеке с грузовым лифтом. Такое решение позволяет убрать неэстетичные ящики и щитки со счетчиками и прочими техническими «подробностями дома» из коридоров, оставив чистые стены, отделанные высококлассными материалами. Здесь же расположена комната для сбора мусора, который будет вывозиться с каждого этажа на грузовом лифте.

«Крайне важно проектировать жилые здания именно с целостной точки зрения, одинаково скрупулезно прорабатывать их изнутри и снаружи,— говорит Филип Болл.— Успешный проект должен рассматривать в равной степени качество, пропорцию и расположение отдельных квартир, качество и дизайн общественных внутренних зон, качество публичного пространства, дизайн городской среды, качество фасадов с точки зрения дизайна и используемых материалов». И, конечно, важно, чтобы проект в целом гармонично вписывался в окружающий его городской контекст.

Британские архитекторы и лично Филип Болл будут сопровождать проект на всех стадиях вплоть до ввода объекта в эксплуатацию, что гарантирует, что все замыслы проекта будут воплощены в жизнь.

Оксана Самборская

DOM Free

ДОМ У МОСКВЫ-РЕКИ

КВАРТИРЫ ОТ 4,3 МЛН ₽

НОВЫЙ ДОМ БИЗНЕС-КЛАССА РЯДОМ С ЦЕНТРОМ МОСКВЫ

- **Отличная транспортная доступность**
  500 м от Звенигородского ш., 10 минут до ТТК
- **На берегу Москвы-реки**
  Выезд к набережным как в сторону центра, так и к Серебряному Бору
- **Квартиры премиального качества**
  Высокие потолки (3,08 м) и большие окна в 60 см от пола. Панорамные виды на реку, Сити и Серебряный Бор
- **Оптимальные площади с эргономичными планировками**
  От студий 24 кв. м до 4-комнатных квартир 103 кв. м
- **Эффектная модная архитектура**
  Декоративный кирпич, клинкерная плитка, стемалит
- **Благоустроенная территория**
  Прогулочная аллея, цветники и фонтан, детские и спортивные площадки
- **Удобная инфраструктура**
  Детский сад, мини-маркет и кафе, доступ к инфраструктуре ЖК «Сердце Столицы»
- **Доступные цены на старте продаж** – лучший момент для инвестиций!

495 **154 78 55** ДОНСТРОЙ

*СВОБОДА. ЗАСТРОЙЩИК АО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ DONSTROY.COM

Реклама

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Как инвестору хорошо устроиться

Покупая жилье для себя, человек, как правило, хорошо знает, какой район для него предпочтителен, какой должна быть планировка квартиры, нужно ли ему место для парковки. Но если недвижимость приобретается с целью получения дохода, у будущего рантье возникает множество вопросов. Что выгоднее: жилая или коммерческая недвижимость, в Москве, в регионах или вовсе за границей, наконец, один объект или несколько? Одним словом, необходимо выбрать стратегию, которая обеспечит желаемый уровень прибыли.

Два основных показателя, которые необходимо учитывать инвестору как жилой, так и коммерческой недвижимости, — это окупаемость и доходность объекта

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

— выбор недвижимости —

Два основных показателя, которые необходимо учитывать инвестору,— это окупаемость и доходность объекта. Стандартно они рассчитываются из средней стоимости квартиры к среднему значению аренды жилья. Зная годовой доход от аренды и сопоставив его с ценой квартиры, можно рассчитать доходность и окупаемость.

Как показывает практика, маленькие и средние недорогие квартиры обычно окупаются быстрее. Иными словами, студии, «однушки» и «двушки» стандарт- и комфорт-классов проще сдать в аренду, а значит, и вернуть вложения. То же самое и с инвестициями в стройку на ранних стадиях. «В проектах бизнес- и премиум-классов годовая доходность может достигать 15–18%. В массовом сегменте этот показатель в знаковых проектах находится на уровне 12% годовых. Однако квартиры комфорт-класса можно быстрее перепродать или переуступить и вложить вырученную прибыль в другой проект»,— объясняет председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. Важное значение для ликвидности играют такие показатели объекта, как транспортная доступность, наличие вблизи учебных и офисных учреждений (учащиеся и сотрудники могут стать потенциальными арендодателями), развитая инфраструктура района, наличие машино-места или парковки.

Не всегда, впрочем, столичная недвижимость оказывается доходнее и окупается быстрее. Эксперты портала «Мир квартир» проанализировали, в каких регионах России для малогабаритных недорогих квартир эти показатели выше (см. таблицу 1). Среди наиболее заметных трендов — курортная недвижимость (цена на которую заметно вырастает в течение нескольких месяцев высокого сезона), а также недвижимость крупных городов с развитой учебной и социальной инфраструктурой (тут высок поток приезжих, а значит, гарантирована сдача в аренду круглый год, короче простои, выше арендные ставки). И если присутствие Краснодара (доходность 11,5%, окупаемость 9 лет), Сочи (доходность 10,7%, окупаемость 9 лет) и Казани (доходность 9,4%, окупаемость 11 лет) в первой десятке логично и очевидно, то присутствие на высших строчках Смоленска (доходность 10%, окупаемость 10 лет) и Калуги (доходность 9,7%, окупаемость 10 лет) на первый взгляд вызывает удивление. Все дело в том, что экономжилье в этих городах довольно дешево, а арендная ставка немаленькая.

Конечно, доходность успешно сдаваемой большой квартиры элит- или премиум-классов выше, чем небольших и недорогих. «В среднем вложения в элитную недвижимость сегодня приносят инвесторам доход 10–15% годовых. А высоколиквидные проекты за цикл стройки могут приносить доход 30–50%»,— уверяет Денис Попов, управляющий партнер Contact Real Estate. Однако этого еще нужно добиться. Для получения стабильно высокой доходности квартир «высшего эшелона» крайне важны их ликвидность, а также уникальные характеристики, которые трудно найти в проектах конкурентов. Да и желающих арендовать большую дорогую площадь заметно меньше. «Если говорить о премиум-классе, то это должна быть квартира в очень престижном месте с отличной транспортной доступностью — именно тогда квартира будет инвестиционно привлекательной»,— отмечает Рустам Арсланов, директор по продажам ГК «Гранель».

Стоит отметить, что по мере удаления от центра и уменьшения площади стоимость лота заметно снижается, а вот уровень арендной ставки падает не столь быстро. Это хорошо заметно в Москве, где за последний год перспективными стали такие «неблагополучные» районы, как Капотня, Западное Бирюлево, Щаповское, Кокошкино, Марушкинское и т. д. В них самая высокая ставка капитализации, тут выигрывают сегменты стандарт и комфорт. И, напротив, наибольший срок окупаемости у недвижимости в престижных районах, среди которых лидируют Арбат и Хамовники. «Соотношение между ценой актива и размером дохода составляет не более 4,7%, а это означает заметное увеличение срока возврата вложенных средств»,— поясняет генеральный директор VSN Realty Яна Глазунова.

«Сегодня тренд на покупку жилой недвижимости для инвестирования — это стабильный, но средней прибыльности вариант: от стадии котлована до сдачи в эксплуатацию (два-четыре года) удорожание квадратного метра составляет около 40%»,— оценивает Петр Исаев, коммерческий директор компании Capital Group. По сравнению с ростом на 100% в недавнем прошлом действительно немного. Однако данный вид инвестирования по-прежнему остается надежным и нехлопотным видом бизнеса, который приносит владельцу в среднем от 3% до 6% годовых.

Таблица 1. Доходность и окупаемость квартир до 32 кв. м в городах РФ

Позиция	Город	Ср. цена (руб.)	Ср. ставка (руб./кв. м)	Доходность	Окупаемость (лет)
1	Краснодар	1423572	13664	11,50%	9
2	Сочи	2178053	19428	10,70%	9
3	Московская область	1931166	16874	10,50%	10
4	Смоленск	1091392	9084	10,00%	10
5	Калуга	1668099	13472	9,70%	10
6	Томск	1079043	8568	9,50%	10
7	Казань	1763554	13878	9,40%	11
8	Ростов-на-Дону	1661039	12974	9,40%	11
9	Нижний Новгород	1708201	13211	9,30%	11
10	Красноярск	1248855	9608	9,20%	11
11	Симферополь	2410025	18493	9,20%	11
12	Саратов	1159363	8847	9,20%	11
13	Кемерово	1081122	8215	9,10%	11
14	Тверь	1355851	10086	8,90%	11
15	Новосибирск	1548274	11389	8,80%	11
16	Астрахань	1202623	8836	8,80%	11
17	Хабаровск	1860909	13575	8,80%	11
18	Тюмень	1590608	11538	8,70%	11
19	Ярославль	1424183	10269	8,70%	12
20	Ставрополь	1173861	8379	8,60%	12

Источник: Мир квартир

Таблица 2. Инвестирование в недвижимость разных стран

Страна	Минимальный размер инвестиций в недвижимость*	Резидентство за инвестиции	Налоги и доп. сборы
Латвия	€250000	ВНЖ на 5 лет	государственная пошлина на приобретение недвижимости — 2% от стоимости объекта, но не более €43 тыс.
			ежегодный налог на имущество (включает 3 ставки) от 0,2% до 0,6%
			прочие налоги и сборы до €500
Германия	€100000	—	налог на переход права собственности — 3,5–6,5%
			ежегодный налог на недвижимость — €100–300 в год
			налог на доход от сдачи в аренду и налог на прирост капитала — 14,77–47,475% (по прогрессивной ставке)
			регистрация недвижимости — 0,8–1,2 %
Греция	€250000	ВНЖ на 5 лет	налог на переход права собственности (3,09%) или НДС 24% при покупке объектов, разрешение на строительство которых было выдано после 1 января 2006 года
			ежегодный налог на недвижимость — около 1% от кадастровой стоимости
			ежегодный муниципальный налог на недвижимость — 0,025— 0,035% от кадастровой стоимости
			налог на доход от сдачи в аренду — 15–45%
			регистрация недвижимости — 0,475— 0,775%
США	$100000	—	регистрация недвижимости — 0,2–0,5%
			ежегодный налог на недвижимость — ок. 1 % от оценочной стоимости недвижимости
			при продаже: налог на прирост капитала — 20%
			налог на передачу права собственности — 1–1,4%
			подоходный налог — 10–40%

**С учетом возможности гражданства и ВНЖ за инвестиции, где это возможно. Источники: Century XXI и Tranio.com.*

Качество или количество?

Инвестирование в коммерческую недвижимость даже с невысоким «входным билетом» сулит инвестору бОльшую доходность. «Это просто выгоднее, причем раза в три, если говорить о получении дохода от аренды»,— уверяет Антон Белых, генеральный директор консалтинговой компании DNA Realty. Рассмотрим пример. Вы сдаете «двушку» рядом с метро недалеко от МКАД в доме, требующем ремонта. Стоимость квартиры составит 6–7 млн руб., арендная ставка — 35–40 тыс. руб. в месяц. Тогда окупаемость такой квартиры составит 14 лет 6 месяцев — 15 лет, а с учетом износа квартиры доходность не превысит 5–6%. При этом в том же районе коммерческую площадью 20 кв. м можно сдавать за 90 тыс. руб., без учета коммунальных платежей. Продажа данной площади принесет инвестору до 8,7 млн руб. дохода (при окупаемости 8 лет 6 месяцев), а сдача в аренду — 11,8% годовых. Однако и трудозатраты на получение такой прибыли будут больше, чем пассивный доход от сдачи жилья в аренду.

Что в итоге выгоднее для инвестора: купить одну большую площадь или несколько поменьше? На сектор коммерческой недвижимости законы приобретения жилой распространяются не всегда. Для этого типа инвестирования есть два основных критерия, по которым можно оценивать успешность вложенных средств: доходность и ликвидность. «В данном случае доходность выше на крупной площади, но на мелкой выше ликвидность»,— утверждает Юрий Тараненко, руководитель управления развития коммерческой недвижимости ГК «Инград». Но бывает, что сдаваемое маленькое помещение, расположенное в удачном месте (например, у метро), может приносить больше прибыли, чем огромные метры где-нибудь в спальном районе со сложной доступностью и низкой проходимостью, если простои последнего значительны или у него и вовсе нет арендаторов. Все это инвестору следует учитывать при планировании покупки. «Наибольшим спросом пользуются помещения 100–300 кв. м как наиболее отвечающие форматам большинства игроков»,— резюмирует Марина Гордеева, руководитель управления экономического и социального развития ГК А101. А чтобы облегчить себе жизнь, инвестору можно разделить площадь на нескольких арендаторов. Тогда в случае ухода одного из них потери будут не столь существенны и их можно будет быстрее восполнить.

Средний уровень доходности, при которой инвестор может считать бизнес успешным,— 8–12% годовых. Конечно, случаются исключения: актив может быть как «стрессовым» с маржинальностью 5–6%, так и «трофейным» — до 40%. Однако в большинстве случаев обещанная доходность свыше 15% уже может вызывать подозрения, и, чтобы уберечься от рисков и дальнейших неприятных последствий, инвестору до заключения сделки нужно внимательно приглядеться к истории помещения. Возможно, предыдущий собственник желает поскорее избавиться от него из-за эксплуатационных характеристик или сложности сдачи в аренду. Или имеет инсайдерскую информацию о скором сносе дома, изменении планировки района, обнесении дома забором, что существенно снизит ликвидность торгового помещения. Или есть спорные юридические моменты, связанные с предметом собственности. Любая подозрительная ситуация требует от инвестора изучения документации объекта, планов города, ему следует пригласить консультанта, поговорить с арендаторами и только после всего этого решаться на сделку.

Имеет ли значение вид предприятия, которое размещается в приобретенном помещении? В целом нет, ведь будущий владелец приобретает площадь, а не бизнес. Однако самыми надежными на рынке сегодня считаются продовольственные супермаркеты, аптеки, алкогольные магазины и супермаркеты, а самыми доходными — ломбарды и салоны сотовой связи.

Если же инвестор желает снизить риски или не имеет возможности полноценно заниматься бизнесом, целесообразно вложиться в готовый арендный бизнес, заниматься которым будет управляющая компания. «Арендные бизнесы характеризуются восемью-восемью с половиной годами окупаемости с учетом ежегодной индексации за аренду. А рентная доходность в среднем составляет 12–13% в год»,— отмечает Анастасия Малкова, коммерческий директор ГК Stone Hedge. Так что при покупке его в ликвидном офисе с надежным арендатором, которого подыщет УК, инвестор даже не потеряет в маржинальности, как и в случае если бы он сам занимался сдачей коммерческой площади.

Зарубежный выбор

С наступлением кризиса и ростом курса основных валют по отношению к рублю число желающих инвестировать в иностранную недвижимость россиян заметно уменьшилось. Однако вложения в заграничную недвижимость остаются не только высокодоходными, но и дают шанс получить гражданство и вид на жительство ряда стран, что делает их достаточно привлекательными. В последний год у россиян вновь проснулся интерес к подобным инвестициям. «За десять месяцев 2017 года количество запросов на приобретение недвижимости за рубежом увеличилось в два раза в сравнении с аналогичным периодом 2016 года. Примерно 30% заявок — это инвестиции в жилую недвижимость, 40% — в коммерческую и 30% — соинвестирование»,— отмечает Игорь Бабкин, коммерческий директор компании «Century 21 Россия».

Разные рынки предлагают разные типы активов с различной рисковой нагрузкой. Однако стандартные схемы инвестирования, по оценке аналитиков компании Savills,— это вложения в жилую недвижимость как наименее прибыльный, но стабильный актив, в коммерческую с большей доходностью, но и большими трудозатратами и в девелоперские проекты как самый рискованный вариант. Среди наиболее интересных бюджетных вариантов инвестирования для россиян сегодня можно отметить Латвию, Грецию, Германию и США (см. таблицу 2).

Латвия — единственная из прибалтийских стран, предлагающая сегодня данную программу (в Литве и Эстонии в приоритете вложения в бизнес и способность полностью обеспечить свое проживание в стране). И хотя с некоторого времени Латвия ужесточила порог входа — от €250 тыс. в семи крупнейших городах страны, она по-прежнему остается весьма привлекательной для российских инвесторов. А близость к России и отсутствие языкового барьера открывают широкие возможности не только для проживания и аренды, но и для ведения бизнеса в этой стране.

Греция сегодня является, пожалуй, самой привлекательной европейской страной для инвестиций в жилую недвижимость, цены на которую с 2008 года упали на 40%. Наиболее ликвидны вложения в курорты и крупные города с высоким арендным потоком, например Афины. Квартира в центре столицы для сдачи в краткосрочную аренду принесет инвестору 7% годовых, за обеспеченный недвижимостью заем на покупку, ремонт и перепродажу квартир можно выгадать даже 8%. А если стать партнером проектной компании по покупке недвижимости с дальнейшим ремонтом и перепродажей жилья, то можно получить прибыль до 15%.

Германия привлекательна дешевыми кредитами и высоким спросом на арендное жилье. Специалисты компании Tranio предлагают, например, вкладываться на этапе стройки в квартиры для последующей сдачи студентам или приезжим специалистам (минимальная стоимость — €140 тыс.), доходность составит 4% годовых. При обеспеченном недвижимостью займе можно получить до 8%, а став партнером проектной компании по подготовке и дальнейшей перепродаже квартиры — до 12% годовых. В США интересным может стать вложение в недвижимость с ценой от $500 тыс., например в Майами. Такие инвестиции достаточно ликвидны, а их доходность высока.

Выбирая ту или иную стратегию, инвестор должен понимать основные принципы ведения данного типа бизнеса. И в жилой, и в коммерческой недвижимости ликвиднее в моменте оказываются более дешевые объекты: их проще сдать и перепродать. Если необходимо диверсифицировать риски — подойдет приобретение портфеля из нескольких активов. При инвестировании в более дорогую недвижимость возможно получение большей прибыли в перспективе.

Дина Назарова

Review

Строительные технологии
Ростех

Состязание для бывалых инвесторов

Перед государственной корпорацией «Ростех», которая является одним из крупнейших собственников промышленной недвижимости, стоит задача максимально эффективно использовать избыточные земельно-имущественные комплексы. В текущем году «Ростех» предложит для девелоперов ряд интересных площадок в Москве и Санкт-Петербурге. Это в основном высвобождаемые промышленные территории.

— инвестиции —

В подтверждение этих планов уже в середине марта будет проведен конкурс на право заключения инвестиционного контракта по освоению земельного участка 34,8 га на высвобожденной территории завода «Краснознаменец» на Капсюльном шоссе в Петербурге, который в дальнейшем предполагается использовать под застройку нового жилого микрорайона. Организацией торгов занимается дочерняя структура «Ростеха» АО «РТ-Стройтех», специализирующаяся на реализации инвестиционно-строительных проектов и продаже непрофильного имущества госкорпорации и ее организаций.

Эксперты считают, что локация, окруженная лесным массивом и многочисленными водоемами, вызовет интерес не только у крупных петербургских девелоперов, но и у московских застройщиков.

Все будет хорошо

В «РТ-Стройтех» рассказали, что инвестконтрактом предусмотрено создание на этой территории нового микрорайона города, который будет включать в себя жилье, объекты социального назначения, наземный и подземный паркинги. Общая площадь строительства может составить порядка 600 тыс. кв. м, из них 310 тыс. кв. м запланировано отвести под жилье. Жилая застройка будет представлена домами классов комфорт и стандарт, в которые смогут заселиться около 11 тыс. человек.

На сегодняшний момент участок, расположенный на левом берегу реки Охты между Челябинским мостом и КАД, полностью готов к передаче инвестору. Производственные мощности НПП «Краснознаменец» перебазированы на другую площадку, произведена очистка территории от результатов производственной деятельности. Эксперты считают, что при соблюдении определенных условий предлагаемая земля станет идеальной локацией для создания современного жилого массива и тот факт, что территория в прошлом была промзоной, никак не отразится на ее привлекательности.

К числу неоспоримых плюсов опрошенные игроки рынка относят живописный ландшафт этого места: территория завода «Краснознаменец» расположена внутри лесного массива, на берегу реки Охты и Зыбина ручья. «Мы считаем это серьезным конкурентным преимуществом,— комментирует генеральный директор АО „РТ-Стройтех“ Мария Чернякова.— Территории, которые тянутся вдоль водоемов, застройщиками очень ценятся, так как они дают неоспоримые преимущества в плане создания рекреационных зон и видовых характеристик».

При этом площадка находится в черте города на расстоянии всего 10 км от центра Петербурга. Хотя, как отмечают эксперты, в настоящий момент вопрос транспортной доступности стоит достаточно остро: даже до ближайших станций метро придется добираться не менее часа. «С точки зрения транспортной доступности участок непростой,— говорит руководитель Департамента стратегического консалтинга компании RRG Айдар Галеев.— Он зажат между двумя водными поверхностями, с другой же стороны проходит железная дорога. Несмотря на близость КАД, сейчас к ней ведет только однополосная дорога, и не вполне понятно, как жители будущего комплекса смогут выезжать по ней».

«Это территория с затрудненным въездом и выездом, где на текущий момент практически отсутствует общественный транспорт,— соглашается руководитель маркетинга и аналитики „Лаборатории МЕТРОВ“ Елизавета Яковлева.— При заселении жилого района городу нужно будет запустить новые маршруты транспорта либо продлить действующие».

Впрочем, эта проблема уже решается: перспективная схема дорожной сети предполагает создание новых городских магистралей, поскольку в непосредственной близости от будущего пятна застройки есть и другие

ПРЕДОСТАВЛЕНО АО «РТ-СТРОЙТЕХ»

На территории нового микрорайона города появятся жилье, объекты социального назначения, наземный и подземный паркинги. По мнению экспертов, это идеальная локация для создания современного жилого массива

проекты. Например, на Ковалевской улице компания «СПб-Реновация» уже несколько лет возводит ЖК «Стереос», а в паре километров от участка в северном направлении группа ЛСР осуществляет проект комплексной застройки «Цветной город», включающий более чем 3 млн кв. м жилья и другой недвижимости.

«Это место является одним из самых перспективных с точки зрения редевелопмента промышленных территорий. Подтверждением интереса девелоперов к этому району являются не только жилые кварталы, которые сейчас находятся в процессе реализации, но и разработанные проекты планировки под жилое строительство на территориях соседних имущественных комплексов»,— говорит Мария Чернякова. Ее слова подтверждает управляющий партнер Glorax Development Дмитрий Коновалов. «В районе промышленной зоны „Ржевка“, к которой относится и НПП „Краснознаменец“, уже заявлен ряд проектов, наиболее реальными из которых являются проект редевелопмента бывших предприятий „Пластполимер“ и „Химволокно“»,— считает Дмитрий Коновалов.— К настоящему моменту есть готовая концепция, и ее архитектурная часть уже была одобрена градостроительным советом. Можно предположить, что если процесс пойдет так и дальше, то в ближайшее время в этой локации начнутся серьезные преобразования, в том числе затрагивающие развитие транспортной инфраструктуры».

Вообще в последнее время Красногвардейский район настолько активно стал развиваться, что в ближайшие годы вполне может стать альтернативой престижным петербургским «спальникам» — Выборгскому или даже Приморскому районам. «„Охта-центр“, несмотря на то что „Газпрому“ так и не дали его реализовать, дал мощный импульс развитию Красногвардейского района, подстегнув интерес девелоперов к этой территории, и сейчас локация, которая ранее считалась депрессивной, активно застраивается»,— комментирует директор компании «Адвекс на Академической» Сергей Козлов. По данным «Адвекс-недвижимости», на сегодняшний момент в Красногвардейском районе на разных этапах строительной готовности находится 45 жилых комплексов, причем значительная часть из них является проектами редевелопмента.

Цена имеет значение

В «РТ-Стройтех» ожидают, что застройщики проявят достаточно серьезный интерес к данному проекту. «После опубликования на официальной странице АО „РТ-Стройтех“ информации о старте заявочной кампании на конкурс нам поступило много звонков как от представителей крупных девелоперских структур, так и от небольших строительных компаний,— рассказывает Мария Чернякова.— Однако следует отметить, что реализация проекта такого масштаба требует определенного опыта реализации подобных проектов. Ведь помимо грандиозных объемов инвестору, прежде чем начать стройку, необходимо будет внести изменения в Генеральный план города, а также поправки в Правила землепользования и застройки».

По мнению руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге Владислава Фадеева, «риски неполучения градостроительной документации есть». «В то же время они минимизируются за счет условий вхождения в проект. Опытные жилищные застройщики смогут адекватно оценить перспективы перевода земель»,— убежден Владислав Фадеев. «При качественной проработке концепции в локации можно создать взвешенную общественно-жилую застройку»,— соглашается Дмитрий Коновалов.

«У территории НПП „Краснознаменец“ достаточно преимуществ для того, чтобы на нее могли обратить внимание очень крупные игроки, производственные мощности которых позволяют строить большие объемы жилья за короткий срок»,— убежден коммерческий директор строительного концерна «Русич» Артем Горлюб. Причем, по мнению руководителя департамента A-Invest (входит в холдинг AAG) Евгения Кулагина, внимание к этому инвестиционному состязанию будет со стороны крупных застройщиков не только из Петербурга, но и из Москвы. «Безусловно, девелоперов такого уровня будет интересовать цена передачи имущественных прав на объект, стоимость вхождения в проект, а она очень привлекательна»,— считает Артем Горлюб.

Как рассказали в «РТ-Стройтех», основным стартовым условием конкурса является доля НПП «Краснознаменец», которое, согласно контракту, останется владельцем этого земельного пятна до определенного момента. Она должна составить не менее 7% от результата инвестиционной деятельности. Как рассказала Мария Чернякова, эти средства будут направлены на развитие научно-производственных площадей предприятия. «Не продажа, а именно вовлечение в инвестиционный оборот высвобождаемых земельно-имущественных комплексов принесет дополнительный и весьма существенный доход организациям корпорации „Ростех“ и в то же время позволит инвесторам снизить риски, связанные с альтернативным вариантом приобретения земельных участков за счет кредитных ресурсов и с учетом необходимости разработки градостроительной документации»,— поясняет Мария Чернякова. Эксперт также напоминает о наличии только одного владельца у этого земельного участка. «В проекты, где есть несколько собственников земли, входить достаточно рискованно»,— предупреждает Мария Чернякова. А по словам Владислава Фадеева, в Петербурге не так много крупных земельных участков, которые могут быть использованы под строительство жилья и консолидированы в одних руках.

Без вариантов

По предварительным экспертным расчетам, суммарные инвестиции в проект могут составить около 25 млрд руб., однако, по мнению Айдара Галеева, с учетом необходимости строительства дополнительных дорог и социально-бытовой инфраструктуры инвестиции могут достичь и 30 млрд руб. В то же время Артем Горлюб считает, что при средневзвешенной площади квартиры 47–48 кв. м и стоимости квадратного метра от 70 тыс. до 86 тыс. руб. инвестиции в этот проект составят не более 20–22 млрд руб. В любом случае эксперты считают, что вложения инвестора достаточно быстро окупятся. «Территория находится в перспективном месте, внутри КАД, что очень важно,— поясняет Евгений Кулагин.— Жилье, которое строится в таком месте, должно быть востребовано. В принципе строительство жилья, тем более в формате комплексного освоения территории,— это самый выгодный способ использования. Другие варианты проигрывают как по срокам, так и в итоговой выручке от реализации земельных участков».

Татьяна Елекоева

Промзоны зазывают инвесторов

— инвестиции —

Редевелопмент промышленных территорий позволяет найти точку пересечения интересов государства и бизнеса. Условия для освоения промзон под городскую застройку создаются на государственном уровне и адаптируются местными властями. Собственники высвобожденных промышленных территорий и инвесторы получают льготы и поддержку, проявляя инициативу в их освоении. Это позволяет менять город на условиях, выгодных обеим сторонам процесса.

Первыми темой редевелопмента промышленных зон в России заинтересовались урбанисты в поисках ответа на вопрос о создании единой комфортной городской среды. Чуть позже потенциал площадок под неработающими фабриками и заводами осознали девелоперы. Сначала в крупных городах, Москве и Санкт-Петербурге, где из-за высоких относительно средних по стране темпов строительства быстрее заканчивались места для новых зданий. Города могут расти в ширину, но возможности для этого ограниченны, поэтому появилась необходимость редевелопмента неэффективно используемых территорий в черте города. В поисках решения проблемы, связанной с нехваткой свободных участков под застройку в границах центральных районов, местные власти обратили внимание на промзоны. «Промышленные зоны во всех крупных городах России с учетом уплотнения застройки и высвобождения неэффективно используемых земельных участков стали почти единственной альтернативой для девелоперов»,— отмечает генеральный директор «РТ-Стройтех» Мария Чернякова.

В период индустриализации промышленные предприятия во всем мире размещали в срединной части городов. «Это было удобно в том числе с точки зрения транспортной доступности заводов и фабрик»,— напоминает президент фонда «Институт экономики города» Надежда Косарева. В современных условиях большинство предприятий закрылось, часть переехала из города. Одна из причин — высокая стоимость земли в центре, из-за которой увеличивается арендная и налоговая нагрузка. Параллельно изменение приоритетов в развитии города осложнило логистику, так как власти стали регламентировать доступ в центральные районы грузового транспорта.

Оставаясь не освоенными заново, городские территории промзон формируют криминогенную обстановку. «Срок службы зданий превышает 100 лет, а общество меняется в течение десятилетия. Большие участки застройки, не соответствующей современной жизни, создают неблагоприятную городскую среду, могут быть источником загрязнений»,— отмечает руководитель департамента исследований Cushman & Wakefield Денис Соколов. Он приводит пример 1990-х годов, когда представители криминального сообщества активно осваивали пространство, наиболее очевидно не соответствовавшее новой реальности (автосервисы и ангары в промзонах, бывшие заводы).

Площади промышленных территорий в двух столицах сопоставимы. В старых границах Москвы это 17% площади города — 208 промзон на 18,8 тыс. га. В Санкт-Петербурге их около 18,9 тыс. га. Сейчас примеры реализованных проектов редевелопмента есть во всех крупных городах страны. В Москве это «Москва-Сити», в Санкт-Петербурге — один из популярных торговых центров города, «Галерея», занимает часть участка бывшей пуговичной фабрики Копейкиных. В Волгограде организован бизнес-центр в отреставрированном здании бывшей конторы царицынского склада Жигулевского пивоваренного завода, в Перми бывшая фабрика-кухня (кормила Мотовилихинский центральный кооператив) стала торговым центром «Горный хрусталь», в Новосибирске помещение бывшей кирпичной мельницы превратили в лофт. Есть пример редевелопмента с сохранением производственных функций — таким образом был обновлен один из цехов Челябинского трубопрокатного завода.

Как освоить промзону

По словам Марии Черняковой, политика властей в области развития транспорта, социальной инфраструктуры, благоустройства городов стимулирует освоение промзон. «Чтобы поддержать инвесторов, власти на законодательном уровне создают благоприятные условия для вовлечения в оборот промышленных территорий, находятся в диалоге с бизнесом»,— уточняет госпожа Чернякова, добавляя, что задача городских властей не в том, чтобы вывести все промзоны за пределы города. «В том, чтобы обеспечить их комплексное развитие для создания гармоничной городской среды, в том числе содействие развитию инновационного производства»,— приводит пример глава «РТ-Стройтех».

Законодательство совершенствуется в масштабе страны. В 2016 году президент Владимир Путин подписал закон о комплексном развитии промышленных зон. «Документ дает четкое определение промышленной зоны, и устанавливает условия, при которых в отношении таких территорий может быть принято решение о комплексном развитии»,— пояснили в пресс-службе Минстроя, подчеркнув, что в законе прописаны все этапы этого процесса, включая механизм вовлечения в него всех собственников земельных участков или недвижимости в границах территории промзоны. По данным Минстроя, 55 субъектов России представили перечни промышленных территорий, подлежащих комплексному развитию по инициативе органов местного самоуправления: это 974 земельных участка общей площадью 32,1 тыс. га. Проблемы, связанные с многочисленностью собственников объектов недвижимости и земли в рамках промзон,— одно из существенных препятствий в их освоении. У собственников могут различаться взгляды на эксплуатацию бывшей промышленной территории, и попытки найти компромисс могут растянуться на годы. Поэтому власти, создавая условия по вовлечению промышленных территорий в оборот, делают акцент на том, чтобы решения о развитии промзон меньше зависели от настроений собственников. Например, город может принять решение о том, что промзону необходимо реанимировать, уведомить собственников и за отведенное время они должны принять решение.

Мария Чернякова отмечает, что наряду с проблемами по поиску компромисса между собственниками трудности в проектах редевелопмента часто вызывает необходимость проводить дополнительные мероприятия по подготовке бывшей промышленной площадки к застройке. «Ликвидировать последствия производственной деятельности, провести рекультивацию земли»,— перечисляет она, добавляя, что, даже если собственники участков в промзоне договорились между собой, их намерения по развитию должны совпадать с планами городских властей на эту территорию. По словам госпожи Черняковой, современные изменения в законодательство в части комплексного и устойчивого развития промышленных территорий позволяют подойти к решению этих проблем.

Подготовка к городской застройке промзоны увеличивает затраты девелопера, подтверждают консультанты. «Но такие проекты привлекают инвесторов сравнительно низкой ценой приобретения участка, расположенного в границах сформированной городской инфраструктуры, обеспеченного инженерной инфраструктурой»,— отмечает старший консультант отдела стратегического консалтинга CBRE Мария Демшина, добавляя, что редевелопмент промзон обычно поддерживают местные власти, заинтересованные в качественном развитии городской среды. Среди мер поддержки — налоговые льготы, софинансирование.

Это актуально в условиях стандартной схемы работы над проектом редевелопмента промзон, подчеркивает Мария Чернякова. Финансовая нагрузка на девелопера возникает сразу — покупка площадки обходится в 20–30% от общего объема расходов. «В этот момент проект не приносит выручку, но в него необходимо закладывать риски реализации — приобретаемый земельный участок будет территорией развития, и разрешенный объем застройки станет известен не сразу»,— объясняет Мария Чернякова. Поэтому участие правообладателя участка в проекте в виде вклада имущества (земли) позволяет достичь максимальной эффективности. «Девелопер снижает затраты на этапе высоких градостроительных рисков, а собственник участка получает долю в ликвидном проекте»,— приводит пример госпожа Чернякова.

Польза для города

Осваивая бывшие промышленные территории, город получает новое пространство, в том числе для градостроительных экспериментов, и партнеров для их реализации. Чтобы использовать пространство максимально эффективно, чиновникам приходится проявлять стойкость, одобряя застройку. Так, наибольшим спросом у инвесторов пользуются жилые проекты, но задача города — создавать рабочие места, совершенствовать транспортную инфраструктуру. «Ключевой задачей становится грамотное зонирование всех территорий застройки»,— уточняет Надежда Косарева.

В поиске оптимальных решений сложных проблем, таких как проекты комплексной застройки территории, инициатива собственников промышленных объектов оказывается очень кстати. Госкорпорация «Ростех» — крупнейшая российская промышленная корпорация, которая работает над созданием высокотехнологичных производств в стране. Необходимым и сопутствующим процессом является высвобождение избыточных, неиспользуемых площадей, которые можно использовать для строительства инновационных центров и создания современной городской среды. Предынвестиционной подготовкой земельно-имущественных комплексов «Ростеха» занимается ее дочерняя компания АО «РТ-Стройтех». Сейчас она принимает заявки на участие в конкурсе по выбору инвестора на реализацию масштабного проекта по строительству жилья и всей необходимой инфраструктуры в Санкт-Петербурге. В текущем году АО «РТ-Стройтех» планирует провести еще шесть-восемь конкурсов, предложив инвесторам проекты в Москве и Санкт-Петербурге. Компания активно развивает девелоперское направление деятельности как более эффективное средство получения дохода для корпорации и ее организаций по сравнению с продажей имущества в существующем виде. «Девелопмент — это серьезный инструмент обеспечения финансирования основной производственной деятельности корпорации и для комплексного подхода к оптимизации и реновации ее производственных мощностей»,— говорит Мария Чернякова.

Екатерина Геращенко

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Защитная стройка

Заказчики строительства загородного дома порой совсем не горят желанием вмешиваться в процесс его возведения, напротив, они предпочли бы впервые посетить объект, когда он будет уже готов. Взять такую стратегию на вооружение отваживаются единицы, хотя, если грамотно подойти к выбору строителей, можно получить хороший результат даже без визитов на стройку. Если знать, как обойти подводные камни.

— выбор недвижимости —

Выбрать компанию для строительства загородного дома непросто хотя бы потому, что их слишком много: только в Подмосковье их больше тысячи, а бригад, которые работают как индивидуальные предприниматели или предлагают свои услуги как физические лица, в несколько раз больше. По данным строительной компании Framing House (специализируется на возведении энергоэффективных каркасных домов), действительно качественно строят не больше 2–7% подрядчиков. Процент зависит от строительной технологии: в каркасном домостроении он ниже, в сегменте каменных домов (кирпич, «теплая» керамика и пр.) и домов из клееных материалов — выше, а средние показатели у тех, кто строит дома из бруса и массива древесины. Но все равно разброс не настолько высок, чтобы свой выбор базировать на технологии. Тем более что существенно сэкономить на этом все равно не получится. Как утверждает Семен Гоглев, управляющий партнер компании «Норвекс НЛК» (строит дома из клееного бруса), при равных потребительских характеристиках дома цена его будет примерно одинаковой, по какой технологии ни строй. Поэтому выбирать следует иначе.

Есть несколько способов. Например, самый популярный во все времена — сарафанное радио, ориентация на отзывы людей своего круга общения: родственников, друзей и знакомых. По словам генерального директора Framing House Евгения Филатова, большинство клиентов, приходящих по рекомендациям (в этой компании таких около 30%), готовы полностью доверять строителям и не вмешиваться в процесс работы. А вот на отзывы из интернета особенно рассчитывать не стоит, предупреждают эксперты.

РОМАН ЯРОВИЦЫН

При равных потребительских характеристиках загородного дома цена вопроса будет примерно одинаковой, по какому методу объект ни строй

Где что дают

Второе, что приходит на ум,— это посетить площадки, где представлены демонстрационные дома разных компаний. Таких в Москве и Подмосковье несколько, на каждой экспонируются объекты нескольких десятков производителей. Скажем, на выставке «Малоэтажная страна», расположенной рядом с ТЦ «ИКЕА Белая дача», представлено 30 компаний — преимущественно те, что строят из дерева или по каркасной технологии. А, например, на площадке «Балтия Гарден» в 10 км от МКАД по Новорижскому шоссе можно также осмотреть блочные дома или объекты непривычной формы — купольные и пр. Однако нельзя ориентироваться лишь на увиденное. Качественно возвести демонстрационный дом может практически любая компания, но это еще не означает, что и заказчик получит точно такой же продукт. Поэтому во избежание разочарований стоит сравнить спецификацию демодома (материалы, их характеристики, толщину стен и пр.) с тем, что будет предлагаться заказчику. Хотя для ознакомления с представленными на рынке домами осмотр демообразцов вполне подойдет.

Третий способ — посмотреть, с какими компаниями сотрудничают загородные девелоперы, то есть те, кто обустраивает большие территории в коттеджных поселках. Как правило, в линейке их предложений почти всегда имеются участки без подряда, а вот собственные строительные компании у девелоперов встретишь нечасто — это иной вид бизнеса. Но чтобы иметь возможность предложить покупателям готовый продукт, девелоперы все равно вынуждены сотрудничать со строителями. Почти у каждого загородного девелопера есть пул компаний, воспользоваться услугами которых он готов порекомендовать. К их выбору застройщики коттеджных поселков обычно подходят тщательно и профессионально, понимая, что претензии к предложенной ими строительной компании отразятся и на их собственной репутации. Поэтому в поисках подходящей строительной компании можно наведаться в какой-нибудь поселок, даже не имея намерения купить там участок — просто за тем, чтобы узнать, с кем из строителей там советуют сотрудничать. Чем крупнее девелопер, тем длиннее список рекомендаций. Скажем, «Вектор Инвестментс», в активе которого конгломерат коттеджных поселков на Новорижском шоссе под единым брендом «Истринская долина», может порекомендовать с десяток подрядчиков. Этого более чем достаточно для дальнейшего детального изучения.

Проверка на расстоянии

После того как первичный отбор сделан, самое время познакомиться с компанией поближе. Ехать в офис каждой из них пока преждевременно, нужно лишь разослать письма с просьбой посчитать затраты на дом. Задачу стоит формулировать подробно, тем более что типовые дома, которые в числе прочего предлагают в большинстве строительных компаний, заказчиков редко устраивают. Им всегда хочется хоть что-то в проекте да изменить, а лучше сделать полностью индивидуальный продукт. Если выбран именно такой путь, отсечь наименее подходящие компании можно будет почти сразу. «Если ответное письмо с расчетами приходит буквально за полчаса-час, а то и быстрее, это означает, что реально в запрос клиента никто не вникал и никаких расчетов не производил,— говорит Евгений Филатов.— А сделано было лишь следующее: средняя относительная цена для средней в данной компании комплектации умножена на площадь дома, нужную заказчику. К реальным затратам на дом, соответствующий потребностям клиента, эта сумма не имеет никакого отношения. Качественные подсчеты занимают несколько дней, их выполняют не менеджеры по продаже, а специалисты. В процессе первичной калькуляции они, скорее всего, будут несколько раз созваниваться с потенциальным клиентом и уточнять детали, а в итоговом письме будет содержаться не просто сумма, а детальный ответ на все вопросы и описание спецификации заказа». Если полученные от нескольких компаний сметы разнятся на 50–70% и более, стоит в первую очередь детализировать предполагаемые расходы тех, кто назвал наиболее низкую цену. Возможно, они учли не все затраты и в процессе строительства попытаются получить с клиента еще денег. Такая схема работы доверия не вызывает.

Дистанционно стоит проверить и саму компанию, с которой клиенту предлагается заключить договор. «Если строительная компания декларирует, что она существует на рынке десятилетие, а договор предлагают заключать с юридическим лицом, созданным год а то и менее назад, стоит быть крайне осторожным,— предупреждает Александр Дубовенко.— Компаниями-однодневками (или одногодками) обычно обзаводятся за тем, чтобы в дальнейшем избежать ответственности перед клиентом: при возникновении претензий ему будет не к кому обратиться — юридическое лицо к тому моменту наверняка будет уже ликвидировано.

Второй показатель — обороты компании, насколько они соответствуют реальному объему строительства. Эту информацию получить непросто, но она поможет понять, есть ли у компании признаки «строительной пирамиды». Дело в том, что в России загородное строительство никак не регламентируется. Если во многих странах средства, полученные от заказчика, можно использовать лишь на возведение именно его объекта, то в России их зачастую тратят на предыдущие проекты. Желая привлечь клиентов, компании могут серьезно демпинговать, зная, что реально на эти деньги построить дом невозможно. Чтобы все-таки завершить стройку, деньги берут со следующего клиента. И так до тех пор, пока клиентов не станет настолько мало, что «пирамида» рухнет.

Отсечь деможителей

Следующий этап отбора — ознакомиться с результатами работы строительной компании. Для этого следует посетить те объекты, которые компания уже построила и которые уже заселены. Но тут есть нюансы. Ехать к тем из бывших заказчиков, которых порекомендуют в самой строительной компании, в корпорации Good Wood настоятельно не рекомендуют. Компании выгодно обзавестись собственными «деможителями», которые за вознаграждение станут всячески рекомендовать свои владения. Поэтому найти обладателей домов, возведенных конкретной компанией, нужно самому — если компания работает давно и строит много, это несложно. У владельцев дома стоит поинтересоваться, устраивает ли он их, удобен ли в эксплуатации — хотя это вещи субъективные. Но есть по меньшей мере два объективных фактора. Так, необходимо уточнить, менялась ли смета дома в процессе его строительства и если менялась, то насколько и почему. А также выяснить, как компания реагирует на рекламации. «Если компания утверждает, что у заказчиков не возникает претензий к ее работе, можно смело разворачиваться и уходить: на практике такого не бывает,— уверяет Александр Дубовенко, управляющий партнер корпорации Good Wood (активный игрок в сегменте домов из клееного бруса и комбинированных домов).— Наша компания, которая позиционируется как строящая добросовестно, при нашем объеме работ в среднем ежемесячно получает 40 претензий. И это нормально. Важно лишь понимать, как строители реагируют на претензии и как устраняют недостатки — если вообще устраняют».

Посетить имеет смысл не только готовые, но и строящиеся объекты. Тем более что, как утверждают в компании Framing House, в отличие от демодомов и «деможителей», демостроек в природе не существует. «Компаниям это невыгодно — постоянно иметь какую-то одну очень качественную стройку, вкладываясь в нее существенно больше, чем заплатит заказчик этого объекта,— говорит Евгений Филатов.— Да и строек таких одновременно понадобится несколько». На стройплощадке даже непрофессионалу есть на что обратить внимание. Прежде всего на саму организацию процесса: в каких условиях живут рабочие, какими инструментами они пользуются, как складированы стройматериалы — разбросаны они по всему участку или хранятся под специально установленным навесом и проч. С первого взгляда может показаться, что такие вещи не так уж и важны, но на самом деле они говорят о подходе к делу и способны впоследствии отразиться на качестве дома.

Все перечисленное — лишь основные этапы выбора строительной компании. На самом деле их гораздо больше, и на то, чтобы досконально изучить их все, придется потратить много времени. Но это того стоит. «К сожалению, при покупке недвижимости, особенно загородной, люди часто руководствуются эмоциями, выбор делается слишком быстро — а это неправильно,— говорит Александр Дубовенко.— К выбору нужно подходить серьезнее, не экономить время. Чем дотошнее будут клиенты, тем меньше будет компаний, работающих некачественно».

Наталия Павлова-Каткова

НЕКРОЛОГ

ИЛЬЯ ПИТАЛЕВ

18 февраля на 56-м году жизни скончался обозреватель „Ъ“ **Андрей Воскресенский**. Много лет он был нашим товарищем, работал чуть ли не для всех изданий «Коммерсанта», более 10 лет был главным редактором приложения «Дом», вел на радио «Коммерсантъ-FM» рубрику «Недвижимость с Андреем Воскресенским». Мы запомним его как замечательного профессионала, светлого и отзывчивого человека.

Дома высотных стандартов

— практика —

Будущие стандарты жилья, которые активно обсуждались весь 2017 год, прошли первый смотр, для дальнейшей доработки отобраны проекты 20 архитектурных бюро. Впоследствии их планируется включить в реестр проектов повторного применения и рекомендовать застройщикам для использования. Между тем застройщики сомневаются, так ли уж нужны типовые решения при возведении коммерческого жилья.

В октябре прошлого года Минстрой России совместно с АИЖК и при участии КБ «Стрелка» объявил Открытый международный конкурс архитектурных концепций стандартного жилья и жилой застройки в России. Принять в нем участие могло любое архитектурное бюро, главное условие — соблюдать техническое задание, в основу которого легли разрабатываемые сейчас стандарты жилой застройки, как параметров самого жилья, так и окрестной инфраструктуры.

Участникам предлагалось попробовать силы в трех номинациях: проработать квартал малоэтажной застройки (частные домовладения, таунхаусы и многоквартирные дома высотой до 4 этажей), среднеэтажный кластер с 5–7-этажными домами, а также классический вариант застройки города — с преобладанием 5–9-этажных домов, перемежаемых башнями до 18 этажей включительно. На конкурс поступило несколько сотен проектов от архитекторов из 39 стран. 1 февраля жюри выбрало из них 20 финалистов.

Проекты получились самыми разноплановыми, однако ни один из них, даже те, что были признаны победителями, полностью конкурсную комиссию не удовлетворил — все варианты отправлены на доработку. По словам генерального директора АИЖК Александра Плутника, входившего в состав жюри, одна из задач, которую предстоит решить в процессе доработки,— «соблюдать параметры стоимости, чтобы обеспечить максимальную доступность жилья для граждан». Собственно, ценовые характеристики конкурсанты просчитывали и так, это было одним из требований. Так, по подсчетам нидерландского бюро Bold-collective, вошедшего в семерку финалистов среди тех, кто соревновался в моделировании классической городской застройки 9-этажками и 18-этажными башнями, и предложившего микрорайонную застройку по модульному принципу, средняя стоимость квадратного метра проекта составляет £1,5–1,6 тыс. (то есть 105–112 тыс. руб. при курсе 70 руб./£). У победившего в той же номинации российского архитектурного бюро Pole-Design квадратный метр жилья в зависимости от высотности здания обходится в 77–85 тыс. руб. А, например, у архитектурной группы ДНК, разработавшей модель среднеэтажной застройки, ценовые параметры более комфортные — 36–38 тыс. руб./кв. м. Примерно такой же ценовой диапазон у итальянского бюро TA.R.I-Architects, визуализировавшего малоэтажный квартал.

Подстройка под жильца

Застройщикам может показаться финансово привлекательным и другое. Это конкурс не «бумажной» архитектуры, а проектов, которые планируется в дальнейшем использовать, причем не только при реализации программ типа реновации жилого фонда, но и для обычной коммерческой жилой застройки. Иными словами, доступ к конкурсным проектам должны получить застройщики. Как именно это будет происходить, пока не до конца ясно. По словам главы Минстроя Михаила Меня, принимавшего участие в оценке проектов, сейчас рассматриваются два варианта: прямого взаимодействия конкурсантов и застройщиков и опосредованного, через единый реестр типовых проектов, который находится в ведении Минстроя. Во втором случае, по словам министра, проекты победителей нужно сперва выкупить. Но поскольку проекты будут уже в готовом виде, тратиться на их разработку с нуля не придется, а останется лишь привязать их к конкретному земельному участку.

В опрошенных «Ъ-Домом» девелоперских компаниях, работающих в ценовой категории «средняя» и «ниже средней», а также в агентствах недвижимости, которые специализируются на продаже новостроек тех же классов, никто не смог однозначно оценить экономическую целесообразность предложения. «Типовыми проектами, безусловно, пользоваться удобнее, поскольку экономятся средства и время на разработку проектной документации,— соглашается Андрей Цвет, директор по развитию ГК „Гранель“.— Однако есть риск потерять индивидуальность отдельных проектов и внешний облик городов, то есть, по сути, это опять будет строительство серийных домов, только на современный лад». А это совсем не то, что ожидает получить покупатель и за что он готов платить. «Сейчас покупатели хотят не просто дом, не просто инфраструктуру, они хотят больше и лучше,— объясняет Дмитрий Усманов, коммерческий директор ГК МИЦ.— Их интересует не просто площадь квартиры, а ее решение. Важны организация жилого пространства и функциональное исполнение».

Расхожие мнения

«Экономическая выгода для застройщиков при использовании новых стандартов может заключаться не только в удешевлении проектирования жилых комплексов, но и в снижении закупочной стоимости строительных материалов, установленных проектом,— говорит Наталья Шаталина, генеральный директор компании „МИЭЛЬ-Новостройки“.— Однако эта выгода вряд ли сможет полностью компенсировать издержки застройщиков на объекты инфраструктуры, в связи с чем резкого снижения уровня цен на жилье вряд ли можно ожидать». Кроме того, могут появиться и новые статьи расходов. «Не думаю, что из-за обновления нормативов нам грозит переход к типовому проектированию, но если представить себе такую ситуацию, то с точки зрения сокращения затрат на проектирование девелоперам будет удобнее, а с точки зрения увеличения бюджетов на продвижение — сложнее»,— рассуждает Мария Могилевцева-Головина, директор по продукту девелоперской группы «Сити-XXI век».

И, наконец, отдельный вопрос связан с заложенным в конкурсные проекты ограничением высотности — не более 18 этажей, да и то лишь точечно. Большинство застройщиков выстраивают свою экономику, ориентируясь на иные габариты проектов. «Многие из участников нынешнего конкурса, особенно из-за рубежа и регионов, не имеют четкого представления о том, с какими сложностями приходится сталкиваться в экспертизе и во множестве инстанций,— говорит Иван Романов, управляющий „ЛСР. Недвижимость — Москва“.— Суть работы застройщика заключается прежде всего в том, чтобы приспособиться к меняющимся условиям. Нельзя строить жилые дома в отрыве от действительности, поэтому логично было бы провести подобный конкурс среди застройщиков, так как решений и идей, уже адаптированных к нашей реальности, более чем достаточно».

Параметры преткновения

Разное отношение у участников рынка недвижимости вызывают и сами стандарты. «Одно из главных предлагаемых нововведений — в соотношении комнат: новые стандарты предполагают правило „один человек — одна комната“ (СНиПы советского периода предполагали соотношение „на одну жилую комнату — 1,2 человека“),— рассказывает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров „БЕСТ-Новострой“.— Соответственно, новое типовое жилье будет более просторным, тем более что обновленные стандарты предполагают увеличение высоты потолков до 2,8 м, что на 30 см выше нынешних норм». Впрочем, многое будет зависеть от реализации этой идеи. В «Сити-XXI век» предупреждают, что слепое следование рекомендации «одна комната на одного человека» «может привести к тому, что типовые проекты начнут грешить планировками с обилием спален площадью 7–8 кв. м, с огромной нагрузкой на общественные зоны квартиры».

Еще один неоднозначный параметр связан с квартирографией. Долю однокомнатных квартир планируют уменьшить с нынешних 50% до 40%. Рациональное зерно в этом есть. С уменьшением числа однокомнатных квартир сокращается общее число квартир и в доме в целом и на каждом этаже в отдельности. Одновременно уменьшается число квартир, сдаваемых в аренду, поскольку «однушки» — самый популярный у арендаторов продукт. В сумме это даст большую приватность проживания, снижение нагрузки на окрестную инфраструктуру и пр. Но нюансы есть и тут. «Предлог для сокращения доли однокомнатных квартир — более комфортное проживание,— говорит Владимир Моребис, коммерческий директор Est-a-Tet.— Но для тех, кто платит за новую квартиру самостоятельно, это скорее дополнительная финансовая нагрузка, ведь все упирается в конечный бюджет покупки, а также уровень доходов».

При этом некоторые требования, предъявляемые к жилью покупателями, в стандартах не учтены вовсе либо отражены опосредованно. «У нашей компании нет жалоб от покупателей на применяемые стандарты,— замечает Павел Брызгалов, директор по стратегическому развитию ФСК „Лидер“.— А на рынке в целом наиболее часты жалобы на качество строительства и несоблюдение сроков. Но это относится скорее к строгости следования стандартам со стороны строителей и зависит от квалификации конкретных людей, выполняющих специализированные работы на стройке».

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» | **Владимир Лавицкий** — 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+

Review

ДОМ РФ

Доступный комфорт

Россияне больше не хотят покупать квартиры в безликих новостройках. Ради сохранения и преумножения человеческого капитала власти инициировали создание новых стандартов жилой застройки. В обозримом будущем доступный комфорт станет вполне привычным явлением.

— среда обитания —

ПРЕДОСТАВЛЕНО АО «АИЖК»

В рамках деловой программы Российского инвестиционного форума в Сочи состоялась сессия «Современное жилье», организованная Минстроем России и АИЖК

Сегодня перед городами, да и перед страной в целом, стоит важная задача — поднять уровень жизни людей. Во многом он зависит от качества жилой среды и качества жилья, которые пока не соответствуют запросам общества. Требования людей растут — одних квадратных метров им уже недостаточно. Люди хотят жить в современных, комфортных домах, вокруг которых создана не менее комфортная среда.

«Россия сегодня вступила в переходный период. Вопрос в том, какие инструменты наиболее эффективны для повышения качества строительства, что может интенсифицировать строительство жилья в стране и одновременно улучшить его качество»,— заявила партнер датского бюро Juul/Frost architects Хелле Юул Ларсен на сессии Российского инвестиционного форума «Современное жилье», организованной Минстроем России и АИЖК.

Власти готовы ответить на этот вызов. «Один из приоритетов сегодняшнего дня — качество строящегося жилья,— заверил глава Минстроя России Михаил Мень.— Мы переходим от строительства просто квадратных метров к созданию высококачественной комфортной среды».

Архитектура будущего

Трансформация рынка жилищного строительства выводит на новый уровень роль архитекторов, которые в последнее время выполняют чисто технические задачи. Во время дискуссии в рамках форума в Сочи Михаил Мень напомнил, что раньше главный архитектор, как правило, был заместителем регионального министра строительства и не имел права голоса. В конце 2016 года прошел Госсовет по строительной отрасли, где главам регионов порекомендовали подчинить главного архитектора непосредственно губернатору. «Это важный момент,— уточнил министр, обнародовав последние цифры.— Если в прошлом году мы зафиксировали подобные решения в 50 субъектах, то в этом году уже 67 выполнили поручение и вывели главного архитектора в подчинение губернатору».

Основатель и руководитель созданного в Швеции архитектурного бюро Semren & Mansson Магнус Монссон работает в России уже десятый год. По его наблюдениям, в России архитекторам иногда приходится мириться с законодательными требованиями, которые «не всегда позволяют раскрывать важный эмоциональный компонент, значимый для создания комфортной городской среды». Переводя с дипломатического языка на привычные потребителям понятия, современное жилое пространство в российских городах невозможно без эстетики проектирования, которая давно живет по правилам, отличным от массового строительства, применяемого в советские годы. Господин Монссон на сессии «Современное жилье» предложил создать своеобразные творческие лаборатории, где архитекторы обучались новым формам визуализации жилых проектов, отвечающим требованиям действующего законодательства в этой сфере.

«У застройщика, архитектора, подрядчика и поставщиков отсутствует единое понимание целей и результата,— делится своими наблюдениями директор по продуктам девелоперской компании „Брусника“ Елена Еременко.— Как итог: основное внимание уделяется затратам, а не ценности. На тендере побеждает тот, кто больше всех ошибся в установлении цены. Все мирятся с недостаточным качеством проектов, с огрехами планирования. А если кто-то предпринимает локальные усилия, то сталкивается с масштабностью и безразличием». В отрасли пока отсутствует культура, нацеленная на сотрудничество и улучшение, нет доверия друг к другу, совместного стратегического мышления участников, убеждена госпожа Еременко.

Время ипотеки

Сложившийся тренд необходимо менять, говорит генеральный директор АИЖК Александр Плутник. «Нужно начинать с уменьшения затрат,— полагает он.— Мы дали задание архитекторам, вышедшим в финал международного конкурса архитектурных концепций стандартного жилья и жилой застройки, спроектировать такие квартиры, чтобы себестоимость строительства укладывалась в 40 тыс. руб. за 1 кв. м. Но при этом новое жилье должно отвечать современным стандартам: должна быть линейка квартир разных площадей — от 20 до 100 кв. м». По словам господина Плутника, сегодня увеличивается площадь приобретаемых покупателями квартир: «В силу разных причин россияне хотят жить в более просторных квартирах». Сейчас, по информации АИЖК, средний размер типовой квартиры, приобретаемой россиянами, составляет около 50 кв. м. В нашей стране ситуация может измениться как раз за счет применения новых стандартов к застройке жилья, где предусматривается в том числе совершенно иная квартирография, отличная от привычных для массового домостроения советского периода норм.

Потребность россиян в более просторных квартирах подтверждается следующими данными, предоставленными АИЖК: если раньше средний размер ипотечного кредита составлял 1,4 млн руб., то сейчас — свыше 1,8 млн руб. «Причина этому не рост цен, а увеличивающийся размер приобретаемого жилья на фоне снижения ставок»,— особо подчеркивает Александр Плутник. Доступность жилья обеспечивает и темпы строительства. Как заявил Михаил Мень на форуме в Сочи, объем ввода жилья в России по итогам прошлого года составил 78,6 млн кв. м. «Год назад мы прогнозировали, что снижение ввода по итогам 2017 года может составить 4–5%. Однако оно составило лишь 2%,— отметил министр.— Можно сказать, что, несмотря на последствия негативных явлений в экономике, нам удалось удержать объемы строительства на достаточно высоком уровне: с 2014 года ввод жилья составляет около 80 млн кв. м в год. Это в два раза больше, чем в 2004 году».

Так много не строили за всю историю, включая период СССР, утверждает господин Мень. По его словам, в новой стратегии развития жилищной сферы Российской Федерации на период до 2025 года ставится амбициозная задача — в полтора раза увеличить объемы жилищного строительства. «В 2025 году в России должно строиться 120 млн кв. м жилья,— добавил глава Минстроя.— Это позволит увеличить обеспеченность россиян жильем до уровня стран Восточной Европы — 30 кв. м на человека».

Одним из драйверов развития отрасли выступает ипотека. Благодаря доступности кредитования у россиян появится больше возможностей улучшить свои жилищные условия. В конце прошлого года впервые в истории ипотечные ставки перестали быть двузначными. На новостройки они опустились в декабре до 9,77% годовых, на вторичное жилье — до 9,8% годовых. «А ведь еще в 2015 году ставки доходили до 15–16%»,— напоминает Михаил Мень.

Падение ставок сделало ипотеку доступнее для населения и стимулировало продажи новостроек. За прошлый год банки выдали более 1 млн ипотечных кредитов на 2 трлн руб.— это рекордный показатель за всю историю рынка. В 2017 году с помощью ипотеки улучшили жилищные условия столько же семей, сколько в рекордном 2014 году. По сравнению с позапрошлым годом количество выданных ипотечных кредитов увеличилось почти на треть. «Дальнейшее развитие этого сегмента будет связано с продолжающимся снижением процентных ставок в экономике на фоне рекордно низкой инфляции (2,2% в годовом выражении по итогам января 2018 года). Ожидается дальнейшее снижение ключевой ставки, а следовательно, и ставок кредитования»,— прогнозирует министр. По подсчетам АИЖК, в пятилетней перспективе спрос на жилье превысит 600 млн кв. м. Согласно данным социологических исследований более половины граждан, желающих улучшить свои жилищные условия, выберут для этого первичный рынок жилья.

Как задать стандарты

Сегодня россияне, получившие возможность улучшить жилищные условия, не готовы покупать первую попавшуюся квартиру в первой же попавшейся новостройке. В Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, где локальные рынки недвижимости считаются самыми капиталоемкими в стране, несколько лет назад началась трансформация. Теперь застройщики, оказавшись в условиях серьезной конкуренции, вынуждены предлагать особенные опции в каждом строящемся жилом комплексе. Но если судить по другим регионам, то ситуация пока остается другой. «Сегодня россияне выбирают не лучшее, а наименее плохое жилье, и фактом остается то, что достойного предложения на рынке недостаточно»,— говорит Елена Еременко. Компания «Брусника», которую она представляет, строит в регионах, далеких от Москвы (Тюмень и Екатеринбург), жилые кварталы, непривычные для россиян — с новыми планировочными и архитектурными решениями. «Нашему рынку едва ли 20 лет, это всего одно поколение, и очевидно, что рост благосостояния опередил эволюцию стройки»,— делится своими наблюдениями госпожа Еременко.

Отрасли необходимы новые стандарты застройки. «Государство и его специализированные институты могли бы стать платформой, на которой профессиональное сообщество сформирует общее видение, продолжит работу над стандартами,— полагает Елена Еременко.— Здесь главное — подобрать механизмы, чтобы вовлечь участников, сделать так, чтобы стало интересно работать на длинные цели. Чтобы появилось подлинное разделение и понимание стандартов. Руководители строительных компаний должны взять на себя задачу по реорганизации производственных циклов и парадигм в головах людей. Не только в своих компаниях, но и по всей цепочке создания продуктов».

Волей-неволей застройщикам придется учитывать этот фактор, поскольку сейчас растет поколение сограждан, которых едва ли устроит жилье массовой застройки. По прогнозам КБ «Стрелка», к 2040 году почти 82% россиян при покупке жилья будут в первую очередь учитывать современные архитектурные и планировочные решения, хорошую транспортную доступность, уровень безопасности жилых комплексов, экологичность и наличие культурной инфраструктуры.

Задать необходимую планку качества должны «Стандарты комплексного развития территорий» — документ, разрабатываемый АИЖК и КБ «Стрелка» при поддержке Минстроя России.

Если стандарты найдут применение, в российских городах появится новое жилье с разнообразной планировкой квартир, с высокими потолками (не менее 2,8 м), сквозными подъездами и прозрачными входными группами, которые позволят жителям видеть все, что происходит в их дворе. Это сделает дома не только комфортными, но и безопасными. А вход в подъезд на уровне земли сможет обеспечить безбарьерную среду для всех категорий граждан.

Также «Стандарты» предполагают строительство таких кварталов с пешей доступностью до объектов социальной инфраструктуры, досуга или сферы услуг. В среднеэтажной и центральной моделях среды детские площадки будут располагаться не менее чем в 12 м от жилья, площадки для выгула собак — в 40 м, площадки для занятий спортом — в 10 м. По «Стандартам» как минимум в 70% кварталов дворы будут с ограниченным доступом для посетителей, не менее 50% жилых домов — с детским садом в пятиминутной пешеходной доступности. И 90% входов в помещения жилого и общественно-делового назначения будут расположены на уровне тротуара или оборудованы пандусами.

Стандарты уже легли в основу технического задания Открытого международного конкурса архитектурных концепций стандартного жилья и жилой застройки, который запустили Минстрой России и АИЖК.

Из почти 1 тыс. концепций, представленных архитекторами из 39 стран, экспертное международное жюри отобрало 20 финалистов — 11 российских и 9 иностранных. Все финалисты получили по 1 млн руб. и приступили к доработке своих проектов. В апреле жюри выберет победителей и призеров.

Наблюдаемая сейчас вовлеченность государства в процесс формирования новых стандартов жилой застройки вполне объяснима. Современные вызовы, такие как, например, конкуренция за человеческий капитал не только среди крупных городов, вынуждают региональных чиновников подходить к процессу урбанизации в целом и формированию новой культуры застройки со всей серьезностью. И это отличная новость для россиян: в обозримом будущем доступный комфорт может стать привычным явлением.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«Мы перейдем к цивилизованным методам»

Михаил Мень,

министр строительства и ЖКХ РФ:

— Одновременно с формированием новых стандартов жилой застройки мы модернизируем всю систему долевого строительства. С октября прошлого года начал работу государственный компенсационный фонд. Средства граждан, вложенные в новые проекты жилищного строительства, теперь защищены государством. Утверждена «дорожная карта» по переходу на более цивилизованные методы финансирования жилищного строительства: от привлечения средств граждан непосредственно застройщиками к проектному финансированию. Это должно кардинально снизить риски для граждан, покупающих жилье на этапе строительства. Еще один из приоритетов сегодняшнего дня — строительство объектов социальной и транспортной инфраструктуры, что позволяет создавать качественную среду.

«От нас потребуются неординарные меры»

Елена Еременко,

директор по продуктам компании «Брусника»:

— Наша компания 15 лет строит жилье в разных городах, и мы наблюдаем у себя и у коллег по цеху крайне низкую производительность. Почему подходы и технологии так медленно меняются? За последние 50 лет производительность в строительстве в большинстве стран улучшалась не так, как хотелось бы, особенно по сравнению с другими отраслями, такими как машиностроение. Нам кажется, что проблема, которую нам надо решить,— это как преодолеть этот разрыв. Есть, конечно, особенности в отрасли, которые усложняют ее реформирование. В частности, в любой сфере все начинается с исследований и разработок. Они являются драйвером. Но на повестке дня у строителей сегодня не программа развития, а борьба ресурсов. Большинство компаний ориентированы либо на выживание, либо на достижение сверхприбыли. Мы хотим не просто поднять качество и эстетику жилья, мы хотим это сделать в больших объемах и со стоимостью меньше €1 тыс. за квадратный метр. Это потребует неординарных мер, но это интересная задача и это позитивная повестка, на базе которой министерство и его институты могли бы объединить интеллектуальный потенциал отрасли.

«Вызовы постоянно меняются»

Хелле Юул Ларсен,

партнер датского бюро Juul/Frost architects:

— Тема массового доступного жилья является ключевой и для современной архитектуры. Как строить современное и качественное жилье при малом бюджете? Мы видим, как даже в течение XX века несколько раз менялись эти вызовы, стоящие перед отраслью, и концепции, отвечающие на эти вызовы. 100 лет назад, после войны, на повестке дня была организация многоквартирного жилья для рабочих и решение вопросов в области гигиены. Европа столкнулась с тотальным дефицитом жилья, которое было уничтожено в результате боевых действий. Ответом на это стало быстрое возведение масштабных модернистских микрорайонов. Затем по мере снятия остроты жилищной проблемы от индустриальных методов строительства отказались. Впрочем, сегодня такие методы вновь применяются все чаще.

При этом строительство индустриальным способом совершенно не тождественно типовому домостроению. У нас в Дании много лет был кризис, и мы все эти годы вели разговор о доступности жилья. Все, что мы делаем, связано с тем, что мы отвечаем на потребности человека, мы обсуждаем социальные, демографические проблемы, составляем программы, направленные на повышение качества жизни населения. В этом плане мы можем обмениваться с Россией опытом.

«Двор — важный элемент города»

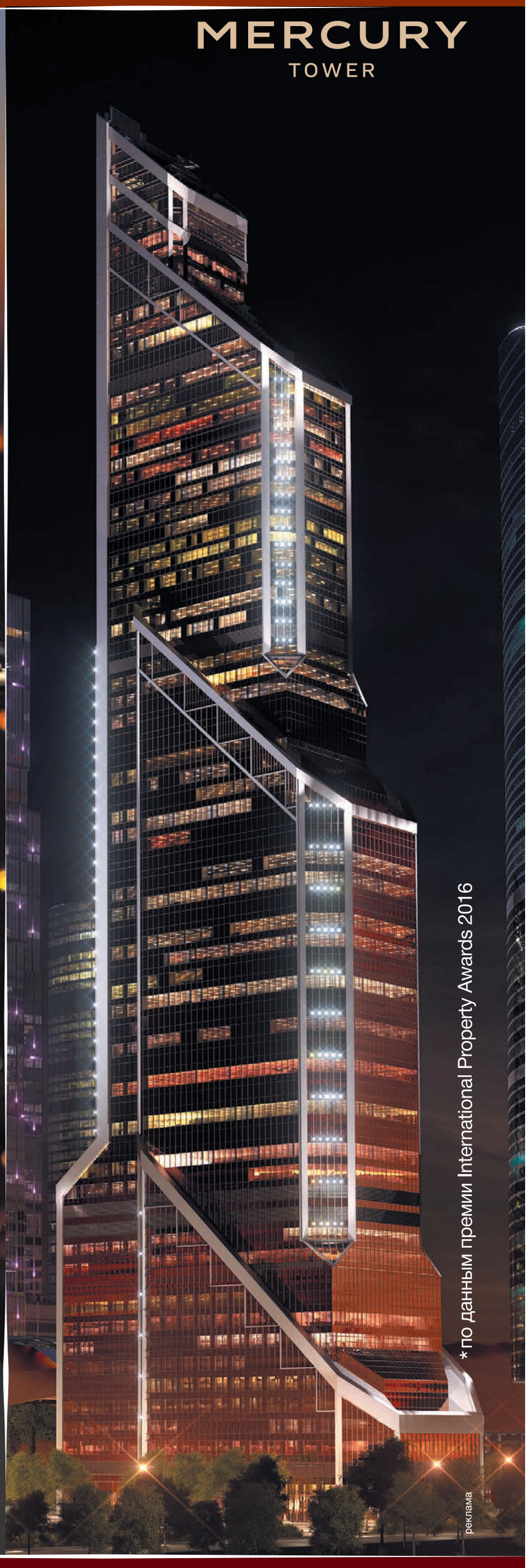
Павел Крутолапов,

управляющий партнер ООО «Эшер»:

— Один из самых важных на сегодня предметов для обсуждения — это коллективное пространство, то есть двор. Это уже не квартира, но еще не город. Сегодня в российских городах это пространство находится в упадке. Безусловно, дворам нужно вернуть тот статус, которого они заслуживают, по следующим соображениям. Двор — это возможность социума находить тесные связи друг с другом и, как следствие, развиваться и решать социальные проблемы. Чтобы двор функционировал и работал, надо, во-первых, сделать его безопасным в эмоциональном плане. Во-вторых, учитывать природные факторы. Мы глубоко убеждены в том, что современные технологичные города идут по пути все большей интеграции в свои пространства природы. Мы можем работать с такими инструментами, как формирование озеленения, уже на этапе ввода жилья в эксплуатацию.

Меркурий Тауэр

БУДЬ НА ВЫСОТЕ. ОКРУЖИ СЕБЯ РОСКОШЬЮ



Архитектурная ценность / Лучший комплекс Европы * / Консьерж-служба

Меркурий Тауэр
Москва, 1-й Красногвардейский проезд, 15

+7 (495) 651-651-0
www.mercury-city.com

* по данным премии International Property Awards 2016

реклама