

К дольщикам ищут подход

Девелоперы готовятся к возможным перекосам в отраслевом регулировании, которые могут возникнуть при применении приказа Минстроя, ужесточившего критерии признаниястроек жилья проблемными. Новые требования ограничивают возможности девелоперов подстраиваться под меняющийся спрос.

— главная тема —

В феврале Минстрой зарегистрировал приказ с новыми критериями, позволяющими отнестисоинвесторов жилья к категории пострадавших и признать стройки проблемными. Теперь объект можно заносить в соответствующий реестр гораздо быстрее, чем раньше: если застройщик отошел от утвержденного проекта, если обанкротился страховщик застройщика и если в отношении застройщика открыта процедура банкротства. Последний критерий применяли и до нового приказа, но нужно было ждать завершения банкротства, которое могло длиться несколько лет. Еще одно нововведение касается допустимой задержки выдачи ключей. Она сокращается с девяти до шести месяцев. После того как объект получает статус проблемного, для него разрабатывается «дорожная карта» — план по управлению ситуацией, о его реализации региональные чиновники обязаны отчитываться перед Минстроем. Практике учета пострадавших дольщиков еще нет и года. До 2016 года их вообще никто не считал. В Минстрое объяснили, что работа над изменениями в этом механизме началась по поручению президента. Прежде чем сформулировать положения нового документа чиновники проанализировали правоприменительную практику, запросили идеи региональ-

ных органов власти и инициативных групп граждан. «Обновленная версия приказа направлена на совершенствование критериев и порядка учета обманутых дольщиков», — объяснили в Минстрое эффективность документа. В пресс-службе министерства не смогли сказать, сколько сейчас в стране обманутых дольщиков, так как данные из регионов уточняются в соответствии с новыми критериями. До выхода приказа Минстрой указывал, что в России почти 31 тыс. обманутых дольщиков (данные на начало 2018 года). По состоянию на сентябрь 2017 года по этому показателю лидировал Краснодарский край, где пострадавшими числились 6,4 тыс. человек. Для сравнения: в Москве 4 тыс. человек в реестре, в Свердловской области — 4,1 тыс., Самарской — 3,5 тыс. Всего в строительство жилых домов в России вовлечено 3,5 трлн руб., почти треть этого объема приходится на Москву — около 1 трлн руб. Московские профильные чиновники поддерживают принятые Минстроем изменения, так как они позволяют создать более корректную картину нарушений прав участников долевого строительства. По данным на январь текущего года, в столичном реестре обманутых дольщиков 4,6 тыс. человек. Но, по оценкам главы Москомстройинвеста Константина Тимофеева, их может быть до 12 тыс. человек. В одном из интервью он пояс-



В попытке защитить дольщиков власти зачастую усложняют жизнь застройщикам

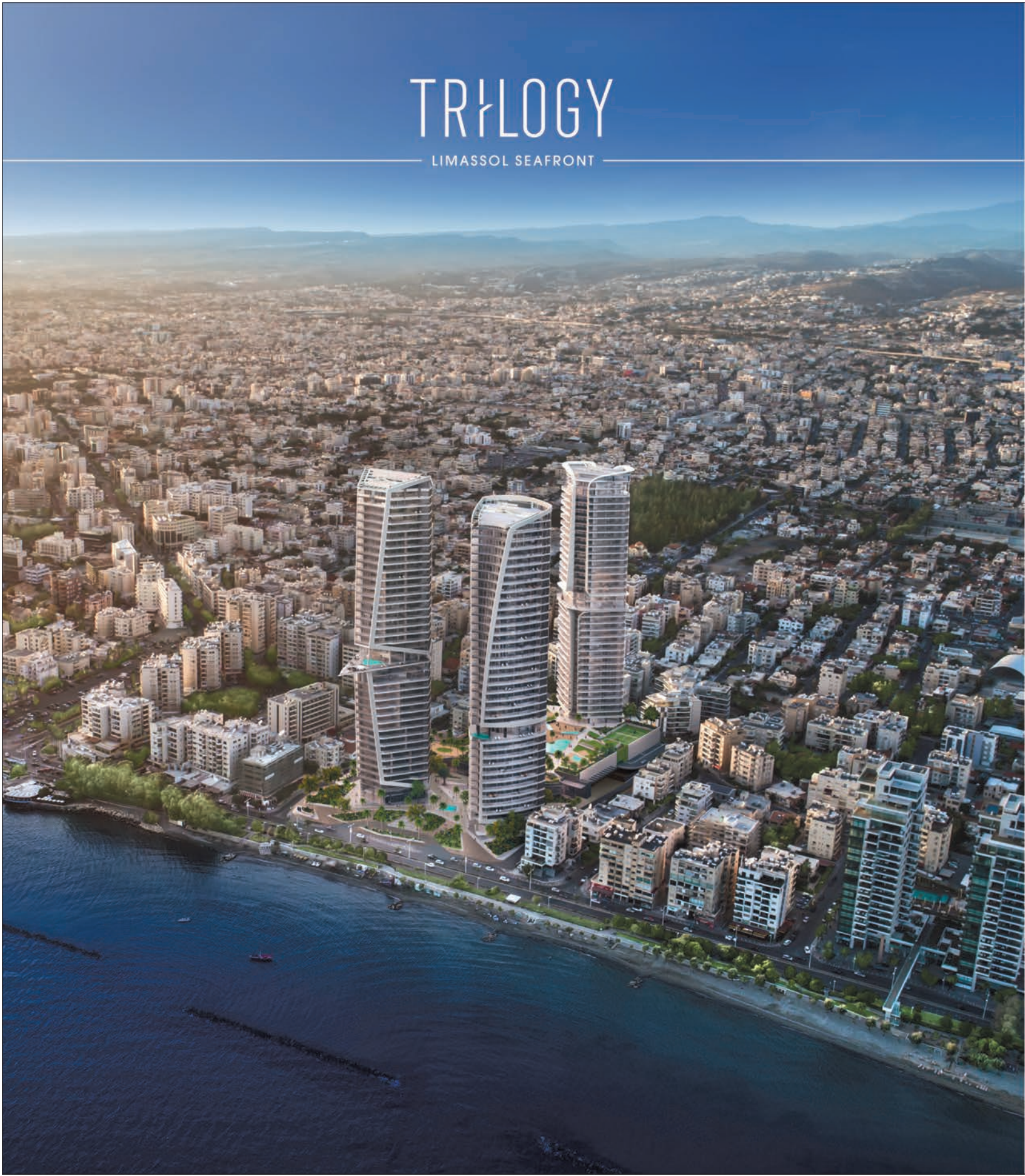
нял, что больше половины пострадавших дольщиков не заявляют об этом, так как не могут предоставить необходимые документы. В Москве на средства покупателей, привлеченных по договорам долевого участия (ДДУ), строится 97% объектов (ДДУ), строится 97% объектов. «Чем четче критерии признания объектов проблемными, тем эффективнее органы государственной власти смогут реализовать свои полномочия по защите прав пострадавших граждан», — признает директор по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павел Брызгалов, отмечая, что поддерживать разумные условия де-

велоперского бизнеса тоже важно. Он привел пример с ограничением возможного срока задержки выдачи ключей: «Иногда застройщик вынужден переносить этот срок по техническим причинам, выплатив дольщикам полагающуюся компенсацию и впоследствии достроив объект». По словам управляющего партнера «Вектор-Стройфинанс» Андрея Колочинского, проблема даже не в сроке: «Нет понятного механизма признания объекта проблемным, так как не учитываются причины, по которым происходит задержка ввода дома в эксплуатацию». Чаше всего застройщик вынужден переносить дату выдачи ключей по вине третьих лиц, например ресурсо-

снабжающих организаций, вовремя не подключивших сети. Аналогичные замечания по поводу нормы о связи банкротства страховой компании и признания объекта проблемным у финансового директора ГК А101 Дмитрия Трубникова. Механизм страхования ответственности застройщика в пользу дольщика действует с 2014 года, но постепенно будет заменен Фондом защиты участников долевого строительства (он существует с 21 октября прошлого года). Застройщики обязаны отчислять в него 1,2% стоимости ДДУ, из него будут финансироваться окончание проблемной стройки или распределяться компенсации покупателям.

Норма, фактически запрещающая отклонение от первоначального проекта, тоже требует пояснения, считает Андрей Колочинский. «Она не учитывает современную практику строительства и объективные изменения ситуации на рынке, которые вынуждают застройщиков вносить изменения в проект», — отмечает Андрей Колочинский. «Это касается квартирографии, которая может меняться в течение срока реализации крупных проектов, рассчитанных на пять-десять лет», — продолжает он. Выяснения отношений между покупателем квартиры и застройщиком часто доходят до суда, говорит руководитель направления «Коммерческие споры» компании «Рустам Курмаев и партнеры» Василий Малинин. Но порядок и скорость разбирательства уточненные Минстроем критерии признания объектов проблемными не меняют. «На стороне покупателя закон об участии в долевом строительстве (214-ФЗ) и закон о защите прав потребителей. У дольщика больше шансов отстоять права в суде, чем путем переговоров во внесудебном порядке», — отмечает юрист. Банкротство застройщика — крайняя мера, но у дольщика в процедуре банкротства есть существенные преимущества, считает юрист Heads Consulting Александра Елизарова. «В очереди на погашение требований дольщик — третий, а остальные кредиторы — четвертые. Кроме того, дольщик может выбрать форму погашения требований — в денежном эквиваленте или квартирой», — говорит госпожа Елизарова. По ее убеждению, нововведения Минстроя хотя и сокращают сроки для обращения в суд, но существенных изменений в порядке рассмотрения споров в долевом строительстве не предусматривают.

Екатерина Герасенко



ЖИВИТЕ, РАБОТАЙТЕ И ОТДЫХАЙТЕ

Trilogy – это стиль жизни на высоте во всех смыслах. Три сияющие башни, расположенные на пляжной линии, образуют оживленную площадь-плазу в самом сердце красочной набережной Лимассола. Это уникальная возможность стать частью постоянно развивающейся истории города и открыть новую захватывающую главу в своей жизни. *Ваша история начинается здесь.*

Роскошные апартаменты и офисы в продаже на Кипре.
Москва +7 495 643 1901
Санкт-Петербург +7 812 332 7118

TRILOGYLIMASSOL.RU



ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

Девелоперы второго плана

Падение доходов населения и снижение привлекательности строящегося жилья как инвестиционного актива поставили девелоперов в непростое положение. Им все чаще приходится заниматься реализацией квартир, не нашедших своего покупателя на ранних этапах продаж. Но если квартиры в готовом доме не удалось распродать через три года после завершения работ, все их усилия могут оказаться напрасными, предупреждают консультанты.

— ситуация —

Девелоперам становится все тяжелее продавать недвижимость на этапе строительства по договорам долевого участия (ДДУ). Причина этому — рост объема предложения строящегося жилья на фоне снижения покупательской способности населения. Согласно подсчетам «Метриум», сейчас нераспроданные квартиры представлены в 90 полностью или частично сданных в эксплуатацию жилых комплексах (ЖК) в старых границах Москвы. В общей сложности готовое предложение формирует 20,6% от выставленного на продажу жилья в новостройках. Рост этого показателя — тенденция последних лет. Как следует из расчетов «Метриум», в домах, разрешение на ввод в эксплуатацию которых получено в 2017 году, не распроданы 10,9% квартир, в 2016 году — 2,2%, а в докризисном 2014 году — 0,6%. Говорить о том, что на фоне стабилизации экономики тенденция нивелируется, пока не приходится. По данным консультантов, в 2018 году суммарный объем предложения (то есть всего находящегося в продаже строящегося и годового жилья) составит 4,98 млн кв. м, против 4,4 млн кв. м годом ранее. Прогнозируемый «Метриум» объем поглощения при этом практически не изменится, составив 1,78 млн кв. м. Исходя из этих цифр, можно предположить, что в общей сложности спрос будет превышать предложение в 2,8 раза.

Отстающие классы

В том, что рост доли нераспроданного жилья постепенно увеличивается, не сомневается ни один из участников

рынка недвижимости, их данные расходятся лишь в оценке объемов. Директор по продажам «НДВ-недвижимость» Татьяна Подкидышева вспоминает, что еще несколько лет назад — еще до начала экономического спада — до ввода жилого дома в эксплуатацию в нем продавались практически все квартиры. «На балансе застройщиков оставались лишь единичные, наименее ликвидные лоты, например варианты с неудачным видом из окна, неудобной конфигурацией, неполезной площадью и так далее», — объясняет она. Сейчас, по оценкам госпожи Подкидышевой, средним по рынку показателем считается наличие 7–10% нераспроданных квартир. Директор офиса продаж вторичной недвижимости Est-a-Tet Юлия Дымова говорит, что за период кризиса доля вакантных квартир в проектах, уже введенных в эксплуатацию, увеличилась на 36,8%, до 17,1% в общей структуре предложения. В 2015 году, по ее словам, этот показатель составлял 16,3%.

Признают наличие проблемы и сами девелоперы. Директор по продажам ГК «Гранель» Рустам Арсланов рассказывает, что сейчас к моменту завершения строительства остаются непроданными в среднем 10–13% квартир. Коммерческий директор ФСК «Лидер» Ольга Тумайкина говорит, что за несколько лет массовом сегменте доля нереализованных после ввода объекта в эксплуатацию лотов выросла с 5–10% до 15–20%. Гендиректор Tektia Group Роман Сычев полагает, что средней оценки не существует: в одних проектах после сдачи в эксплуатацию невостребованными остаются 5% жилья, в других — 25%.



Застройщики уже отвыкли от того, что жилье в новостройках распродается на начальном этапе

Но доля остающегося на балансе девелоперов жилья зависит не только от специфики конкретного проекта, но и от его класса. Управляющий партнер «Метриум» Мария Литвинская объясняет, что наименьший объем нераспроданного жилья на уровне 20% сейчас фиксируется в массовом сегменте. На высокобюджетном рынке, по ее словам, эти показатели выше: для бизнес-класса нормальным считается остаток в 30%, а для элитного — в 40%. Об этом же говорит гендиректор «МИЭЛЬ-Новостройки» Наталья Шаталина. По ее оценкам, в готовых корпусах жилых комплексов бизнес-класса в 2017 году оставались нераспроданными в среднем 19,2% лотов, в то время как еще в 2016 году речь шла о 18,9%. Юлия Дымова указывает, что в элитном сегменте после завершения строительства вакантными остаются 29,5% квартир, в бизнес — 19,2%, в массовом — 13,6%. У руководителя аналитического центра «Инком» Дмитрия Таганова есть

объяснение этой разнице: по его словам, сейчас в 20% выходящих на рынок проектов продажи по ДДУ не ведутся. Он полагает, что практически все они впоследствии экспонируются в сегментах «бизнес» и «премиум».

Источник неприятностей

Реальные располагаемые доходы населения падают уже четыре года: по данным Росстата, в 2017 году они сократились на 1,7%, в 2016 году — на 5,8%. В этих условиях продавать строящееся жилье становится все сложнее. Собеседник «Ъ-Дома» на рын-

ке недвижимости рассказывает, что если в 2016 году средняя продолжительность строительства по введенным в эксплуатацию домам составляла 29,3 месяца, то в 2017 году эта цифра выросла уже до 33,5 месяца. Он объясняет рост показателя нехваткой средств: в массовом строительстве зачастую более 60% финансирования проекта обеспечивают привлеченные по ДДУ средства физических лиц. «Поэтому для экспонируемых проектов в экономклассе и комфорт-классе становится большой проблемой, когда квартиры в

доме не распродаются до окончания строительства: застройщикам важно своевременное получение средств от реализации», — соглашается Дмитрий Таганов. Необходимость ранних продаж обусловлена и текущими расходами, добавляет гендиректор Level Group Кирилл Игнахин. «На объекте нужно содержать офис продаж, по мере снижения предложения поток потенциальных покупателей падает, а затраты на персонал, обслуживание, коммунальные услуги остаются прежними», — объясняет он.

с15

«ВЛИЯНИЕ ЗАТОВАРИВАНИЯ БУДЕТ ОСТРО ОЩУЩАТЬСЯ В ОТДАЛЕННЫХ РАЙОНАХ»

Перепроизводство массового жилья в перспективе может принести значительные негативные последствия. Девелоперы могут существенно ограничить начатые ранее масштабные комплексные проекты или же вовсе заморозить стройки, увеличивая число обманутых дольщиков. Сложнее всего в этой ситуации придется периферийным районам, считает президент фонда «Институт экономики города» НАДЕЖДА КОСАРЕВА.



приток населения. А там, где спрос и так был небольшим, он снизился практически до нуля. Но опять же о том, чтобы где-то сформировалась брошенная или полупустая застройка, мы пока не говорим.

— Как застройщики могут среагировать на падающий спрос?

— Думаю, речь пойдет о каких-то локальных сокращениях объемов строительства. Например, могут быть замедлены масштабные проекты комплексного освоения территорий. Мы действительно можем столкнуться с ситуацией, когда на большом участке земли, где изначально планировался масштабный проект, будут реализованы два-три дома с минимумом необходимой инфраструктуры. Это одно из негативных последствий. Второе — рост числа обманутых дольщиков. Своих денег у небольших девелоперов нет, и средства соинвесторов для них остаются основным капиталом. Если спрос будет сокращаться, денег на продолжение начатого строительства не останется, следовательно, проекты будут заморожены. А те, кто уже успел в них вложиться, столкнутся со сложностями.

— Какое жилье на первичном рынке вы считаете потенциально невостребованным? Речь чаще идет о домах экономкласса?

— На самом деле само качество дома все еще играет второстепенную роль. Да, покупатели стали обращать больше внимания на качественные проекты с богатой инфраструктурой и комфортной средой. Это нормально: когда предложение превышает спрос, клиенты начинают диктовать свои условия. Но основным критерием выбора все же остается расположение. Если раньше люди могли себе позволить лишь жилье в периферийных районах, то теперь за счет снижения цен они могут рассматривать проекты в черте МКАД с хорошей транспортной доступностью. Между тем, чтобы ехать на работу 2 часа или 40 минут, выбор всегда будет очевиден, даже если качество самого дома при этом немного снизится. Следовательно, и негативное влияние затоваривания жильем будет наиболее остро ощущаться в отдаленных районах. И, например, в Москве программа реновации, в рамках которой власти выведут на рынок большой объем жилья в комфортных для жизни районах, может эту ситуацию усугубить. Новые проекты будут создавать значительную конкуренцию жилью на периферии.

— Проблема с деградирующими населенными районами стоит в других странах?

— Да, практически везде девелоперы рано или поздно сталкиваются с такими сложностями. Невостребованное жилье есть и в Европе (самый яркий пример — относительно недавний кризис перепроизводства жилья в Испании), и в США, и в Японии, и в Китае. Его судьба складывается по-разному: либо застройщикам все-таки удается дождаться экономического подъема и распродать эту недвижимость, либо она простаивает, морально устаревает и власти принимают решение ее снести. Последний сценарий, например, часто реализуют в Японии, где в принципе существует тренд на строительство жилья с относительно коротким сроком эксплуатации.

**Беседовала
Александра Мерцалова**



PARK FONTE*
ТАУНХАУСЫ У ОЗЕРА

Романтический вечер под звездным небом и впечатляющий вид на озеро. Истинное вдохновение природой возможно только за городом. В просторном и комфортном доме — таком, как таунхаус Park Fonte на Новорижском шоссе.

В таунхаусе высокие потолки и свободная планировка, большие окна в пол и терраса на крыше. Всё пространство используется максимально функционально, а комнаты наполнены воздухом и светом.

Приезжайте в Park Fonte, чтобы уже сейчас прогуляться по красивому парку с живописным озером и пляжем и своими глазами увидеть, как создаются великолепные дома в самом сердце березовой рощи.

НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ
WWW.PARKFONTE.RU

* Парк Фонте. Застройщик ООО «Терра Ди Инканти». Проектная декларация на сайте www.parkfonte.ru

(495) 787 99 97



Ремонт в элитных новостройках Москвы: от дизайн-проекта до готового интерьера
Москва Сити, башня «Империя», этаж 40 8 (495) 984-00-99



Приглашаем желающих сделать ремонт в квартире до 1 сентября 2018 года

Составим смету бесплатно, зафиксируем цены в договоре, доставку материалов возьмем на себя

Работы не требуют вашего участия: наблюдайте за ремонтом онлайн
Подробности на www.nextproekt.ru

ООО Нэкст Проект М

14 лет на рынке дизайнерского ремонта
150 специалистов в штате
550 готовых объектов

В портфеле компании: виллы в Барвихе, особняки в одном из самых дорогих поселков Рублевки Сады Майендорф, офисы и апартаменты в башнях Империя и Федерация, квартиры в жилых комплексах РедСайд, Реформа, Это Дом, Апила, Фили Град, Панорама Сколково, Донской Олимп, Наследие, Рассказово и др.

ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

Девелоперы второго плана

— ситуация —

С14 Продажи строящегося жилья тормозит не только падение доходов населения, но и сокращение инвестиционной привлекательности квартир в новостройках, объясняет господин Таганов. Привлекательность квартир среднего ценового диапазона как актива преумножения капитала падает на протяжении всего кризиса: ранее аналитики ЦИАН рассчитывали, что доля инвестиционных сделок с ними в Москве и Подмосковье за четыре года снизилась почти в два с половиной раза — с 17,2% в 2012 году до 7,1% в 2017 году.

Тем не менее многие девелоперы все еще настроены позитивно. Так, Рустам Арсланов считает, что ситуация, когда в массовом жилье к моменту завершения строительства остаются нераспроданными до 15% объема предложения, комфортна для девелоперов. Кирилл Игнахин добавляет, что в некоторых ситуациях это может быть даже выгодно: на начальном этапе рыночная стоимость квадратного метра, а значит, и прибыль меньше. «Иногда застройщики вовсе снимают с продажи определенный тип квартир, фиксируя на него ажиотажный спрос, либо поднимают цену для равномерного перераспределения сделок по типам лотов», — рассуждает он.

Но на фоне продолжающегося кризиса рост цен на жилье по мере повышения его готовности становится все менее заметным. Ольга Тумайкина объясняет, что если раньше разница в стоимости лота на стадии строительства и после сдачи дома в эксплуатацию составляла в среднем 20%, то сегодня она сократилась до 10–15%. Гендиректор «КБК Проект» Василий Костин приводит более радикальные расчеты, согласно которым 30-процентная разница в стоимости готовой квартиры и ДДУ на этапе котлована к 2018 году сократилась до 10%.

Скидка на выселки

Наиболее остро проблема нераспроданного жилья стоит для отдаленных районов, уверены участники рынка. Согласно оценкам Дмитрия Таганова, если в Москве остаются вакантными 15% квартир, то в области можно говорить о 30–35%. «Все просто: чем дальше от Москвы — тем меньше там покупателей. В Москве такой четкой сегментации нет: неудачный проект мо-



Сейчас к моменту завершения строительства остаются непроданными в среднем 10–13% квартир

жет размещаться в любом районе города», — рассуждает он. С ним соглашается Василий Костин: большое количество застройщиков и проектов здесь увеличивают конкуренцию и делают выбор покупателя более осознанным и требовательным.

Юлия Дымова обращает внимание на увеличение непроданного объема жилья в Новой Москве. «Там идет массовое строительство, а развитию инфраструктуры и коммерческих площадей уделяют мало внимания — это сказывается на спросе», — объясняет она. Госпожа Дымова добавляет, что в Москве количество вакантных квартир заметно растет в районах с преобладающей однотипной застройкой панельными домами одной серии.

Самый очевидный путь для повышения привлекательности невостребованной недвижимости — снижение цен. Татьяна Подкидышева объясняет, что размер скидок может составлять 10–15% от первоначальной стоимости квартиры. Юлия Дымова говорит о 5%, а Дмитрий Таганов — о 6%. Кирилл Игнахин рассказывает, что у девелоперов традиционно существуют три основные стратегии для продажи оставшихся квартир. Самый первый — предоставление скидок, сюда же можно отнести дополнительные инструменты покупки, как, напри-

мер, рассрочка платежа, иногда при покупке последних квартир застройщик дарит машино-места или кладовые помещения. Второй вариант — «апгрейд» оставшихся объектов. Например, если жилье продается без отделки, застройщик может сделать в непроданных квартирах ремонт «под ключ». Третья стратегия подразумевает перепланировку. «Повысить востребованность лота можно, объединив его с соседним и получив жилье с большим количеством комнат, это может нивелировать неудачный вид из окна или неправильную конфигурацию спален», — объясняет господин Игнахин.

Точка невозврата

Но далеко не всегда усилия девелоперов заканчиваются успехом. Мария Литинецкая называет сроком отсечки ликвидности для жилых проектов три года. «Именно за это время должны распродаваться даже не самые ликвидные варианты, затем сданная новостройка приближается к точке невозврата, когда проект перестает устраивать клиентов по цене, качеству и концепции», — объясняет она.

В это время девелоперы невостребованного жилья становятся жертвами растущей конкуренции. «Появление больших объемов нового и качественного жилья по интересным ценам способствует перераспределению спроса: покупатель, конеч-

но, скорее обратит внимание на более комфортный новый фонд, а не на устаревшее типовое жилье, продавцам приходится идти на новые ценовые уступки», — замечает Татьяна Подкидышева из «НДВ-недвижимость». Но госпожа Литинецкая сомневается, что по истечении трех лет предоставление дисконтов оказывается эффективным: люди просто не хотят жить в морально устаревших домах, когда на выбор предлагаются более интересные и современные варианты.

На этом фоне в дальнейшем наращивание объемов строительства может стать угрозой роста невостребованного жилья: квартиры просто не будут успевать распродаваться, прогнозирует Дмитрий Таганов. Эта тенденция в дальнейшем может привести к ухудшению основных показателей деятельности девелоперов первичного жилья. Согласно прогнозам одного из застройщиков, самая очевидная из них — рост объемов оставленного строительства жилых проектов за счет нехватки средств на его финансирование. По его словам, сейчас этот показатель в России достигает 10 млн кв. м, из которых 8 млн кв. м приходится на объекты с опубликованными проектными декларациями. «В ближайшем будущем объем оставленного строительства может вырасти до 13 млн кв. м», — прогнозирует собеседник «Ъ-Дома».

Александра Мерцалова

«ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ РАССМАТРИВАЮТ ПРОЕКТЫ, НЕ ПОЗВОЛЯЮЩИЕ УДВОИТЬ ВЛОЖЕНИЯ»

Управляющий партнер Savills в России Дмитрий Халин о том, как девелоперы элитного жилья переживают кризис спроса на свои объекты.

Рост объемов нераспроданного жилья в новостройках отчетливо чувствуется и на элитном рынке. Суммарный объем предложения недвижимости от застройщиков в этом сегменте сейчас составляет примерно 2 тыс. лотов, из которых 800 находятся уже в сданных, введенных в эксплуатацию домах. То есть готовое жилье в новостройках составляет 40% предложения, в то время как еще в 2012–2013 годах этот показатель был близок к нулю. Предложение элитных новостроек в 2018 году должно удвоиться, и тенденция к росту нераспроданных в период строительства объемов жилья будет укрепляться: в скором времени на рынке будет экспонироваться уже более 1 тыс. готовых лотов.

Впрочем, сам по себе рост объема нераспроданной недвижимости для девелоперов элитного жилья — проблема значительно меньшая, чем для компаний, работающих в бюджетных сегментах. Маржинальность дорогой недвижимости выше: грубо говоря, если проект не позволяет удвоить сделанные вложения, рассматривать его в большинстве случаев застройщики просто не будут. Высокие доходы позволяют девелоперам элитного жилья легче пережить недостающий спрос. И вместо того чтобы продавать недвижимость с большим дисконтом, многие из них начинают фокусироваться на развитии арендного бизнеса.

Речь идет о сдаче квартир и апартаментов в дорогих объектах с отделкой на длительный или короткий срок. Спрос на такие предложения постоянно растет. Взяв хотя бы быстро заполненные на 100% арендные апартаменты в гостинице «Москва», комплексе «Звезды Арбата» или ЖК «Сколково парк», изначально предлагавшиеся по ставкам много выше рыночных. Интерес к самым дорогим объектам обеспечивают в основном корпоративные арендаторы, то есть те, за которых платят компании. Примерно 60% из них — иностранцы. В более доступном сегменте значительную часть спроса формируют россияне, которые ранее уже жили в элитной недвижимости, но отказались от собственных квартир в пользу аренды в силу материальных или семейных обстоятельств.

Сдача в аренду нового элитного жилья — выгодный бизнес для застройщиков. Получить за счет аренды ту же прибыль, что и от продажи элитной квартиры, можно за пять-шесть лет сдачи ее в аренду. Сама недвижимость при этом остается за застройщиком и может быть продана после того, как рынок начнет расти.

Далеко не во всех строящихся объектах и в текущих условиях остаются нераспро-



данные лоты — в любое время существует ликвидная недвижимость, привлекающая покупателей даже в период значительного спада. Сейчас наибольшим спросом клиентов пользуются просторные семейные квартиры большого метража в качественных домах. Значительную долю невостребованных при этом формируют небольшие лоты площадью до 100 кв. м в премиальных домах. В начале кризиса их количество на рынке заметно выросло: застройщики массово решили, что на фоне падения благосостояния реализовать небольшие предложения будет проще. Но они описались.

На вторичном рынке в общей сложности сейчас в продаже около 1,5 тыс. элитных квартир. Около половины из них — в домах, построенных 15 и более лет назад. Реализовать подобные квартиры по высокой цене становится большой проблемой. Лучшие годы многих элитных домов начала 2000-х остались позади: устаревают инженерные системы, лифты, фасадные и отделочные материалы. Клиенты, ориентированные на элитную недвижимость, очень чувствительны к таким вещам. Они предпочитают переезжать в среднем раз в семь лет. Сейчас мы видим, что собственники такого устаревшего жилья активизируются, для многих из них ситуация в последние годы поменялась: успешный ранее бизнес уже не приносит сверхдоходов, и содержать дорогую недвижимость становится накладно. До последнего времени многие владельцы квартир в устаревших домах предпочитали сдавать их в аренду и ждать лучших времен. Но по мере того как застройщики будут все активнее осваивать арендный рынок, подобная стратегия для частных владельцев станет проигрышной. Выгоднее продавать сейчас, пусть и с большим дисконтом.

PRIME PARK

СТАРТ ПРОДАЖ

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ ПРЕМИУМ-КЛАССА

м.Динамо

от 7.9 млн р.

495 153 08 08

PRIMEPARK.RU

Реклама. Проектная декларация на сайте primerpark.ru. ООО «Прайм Парк»

ДОМ проекты

Сказка о непотерянном времени

Жилой комплекс «ЗИЛАРТ» благодаря своей уникальной концепции стал звездой столичного рынка еще до начала строительства. Неслучайно ему даже отдельную нишу отвели, окрестив объектом арт-класса. И вот наконец-то час пробил, ему пора выйти на сцену: в нынешнем году будут сданы в эксплуатацию первые дома, собственникам будут выданы ключи от квартир. Каким «ЗИЛАРТ» увидят его первые жители? Какие перспективы их ждут?

— Москва —

Театр с прозрачной стеной

Все мы прекрасно знаем, что время — самый ценный ресурс человека, при этом невосполнимый. Наша жизнь словно соткана из борьбы за время: мы спешим пораньше проснуться, чтобы отвести ребенка в детский сад или школу. Лихачим на автотрассах, пытаемся не опоздать на работу. Сложив голову убегаем с работы, чтобы успеть в театр или на концерт. Лихорадочно ищем место для парковки возле дома, чтобы поскорее поужинать и лечь спать, потому что с утра снова начнется вся эта круговерть. Такое впечатление, что создатель «ЗИЛАРТА» — «Группа ЛСР» — решила победить в этой неравной битве, отвоевав как можно больше времени для своих жителей. Ведь прежде всего на это направлена концепция «город в городе», которой в полной мере отвечает новый жилой комплекс (ЖК).

65 га территории, 1,5 млн кв. м строений, 55 тыс. жителей, 30 тыс. рабочих мест, собственные река и пруд — чем вам не город? Большой, но в то же время компактный современный кластер, позволяющий не терять ни минуты драгоценного времени. Создаваемая здесь инфраструктура дает новый импульс развития не только Даниловского района, но и всего юга столицы. На территории «ЗИЛАРТА» появятся 11 детских садов, которые смогут посещать 1,44 тыс. малышей, школьники смогут выбрать школу на 875 мест или образовательный комплекс на 2,5 тыс. учеников.

«ЗИЛАРТ» будет известен не только учебной инфраструктурой: его цель — стать новой точкой притяжения любителей культурной жизни. Здесь будут построены два театра — кукольный и драматический. Автором архитектурной концепции последнего выступил Юрий Григорян, куратор всего ЖК «ЗИЛАРТ», автор его дизайн-кода. Изюминкой архитектуры здания станет прозрачная стена, за счет чего часть сцены театра будет видна с пешеходного бульвара имени братьев Весниных (все улицы нового квартала названы в честь героев русского авангарда — художников, архитекторов).

Самое ожидаемое событие — строительство музейного центра «Эрмитаж-Москва», спроектированного Хани Рашидом, главы архитектурного бюро Asumptote, всемирно известным архитектором, мастером экспериментальных установок и высокотехнологичной цифровой архитектуры. Как рассказывает сам архитектор, при работе над концепцией было решено уйти от классического восприятия музея как «храма искусства» и придать ему современную форму, наполненную разнообразными функциями.

Филиал Эрмитажа будет занимать пять этажей. Здесь появится возможность размещать огромные скульптуры высотой до 18 м, а также трансформировать пространство под любые виды инсталляций. В здании также разместятся библиотека, книжный магазин, исследовательский центр. Открыть новую культурную институцию Москвы планируется в 2022 году.

Станция с тремя этажами

Ценность любой недвижимости во многом определяет ее местоположение. Комплексу «ЗИЛАРТ» в этом отношении повезло: с верхних этажей можно будет видеть Кремль, до которого всего 5 км по прямой. В шаговой доступности от объекта сегодня находятся сразу несколько станций метро: «Тульская», «Автозаводская» и станция «ЗИЛ» Московского центрального кольца. Чуть поодаль — станция метро «Технопарк».

Но на этом транспортное развитие территории не заканчивается. В этом году начнется строительство пешеходного моста через старое русло Москвы-реки длиной 678 м



и шириной 35,2 м. Он свяжет прогулочную набережную «ЗИЛАРТА» и транспортно-пересадочный узел «Нагатинская», расположенный на другом берегу реки. Появится и еще один — автомобильный — мост. Его строительство входит в программу возведения 18 мостов через Москву-реку, которую реализуют городские власти. Этот мост свяжет проспект

Андропова и Южнопортовую улицу. Строительство автодорожного моста через затон Новинки с прилегающей улично-дорожной сетью позволит создать альтернативный транспортный путь, разгрузив развязку Третьего транспортного кольца (ТТК) и проспекта Андропова, улицы Трофимова, говорят в мэрии. Объект создаст удобную связь со станцией Москов-

ского центрального кольца «ЗИЛ», транспортно-пересадочных узлов «ЗИЛ» и «Технопарк».

На станции МЦК «ЗИЛ» планируется построить вторые выходы со стороны улицы Лисицкого. Для этого возведут наземный пешеходный мост и павильон. На первом этаже трехэтажного терминала расположатся зона досмотра, билетные кассы и турникеты, лифт, технические и служебные помещения, а также вестибюль с эскалатором и лестницей на второй этаж. На втором же этаже обустроят общественные зоны, служебные и технические помещения. На третьем — поставят автоматы по продаже билетов, выделят общественную зону и обустроят выход на пешеходный мост.

В районе новостроек проложат улицы магистрального значения, а также центральную трассу, длина которой составит 6,5 км. Она свяжет ТТК с Московским центральным кольцом и метро, разгрузит набережную и местные проезды. Также для жителей «ЗИЛАРТА» будут запущены пять новых маршрутов общественного транспорта. Всего же на территории полуострова будет сформирована новая сеть общей протяженностью более 30 км.

Квартиры с каминами

С одной стороны, описываемый нами «город в городе» строится в единой архитектурной концепции, но при этом дома не похожи друг на друга. Немудрено: в «ЗИЛАРТЕ» идет нешуточное, но сугубо творческое состязание разных маститых архитекторов. Над планировкой и архитектурными решениями застройки работают десять известных российских бюро, среди которых «Проект Меганом», SPEECH, «Сергей Скуратов Architects», «Мезон проект», «Цимайло Ляшенко и партнеры», «Урбис», «Евгений Герасимов и партнеры».

Строительство «ЗИЛАРТА» ведется в семь очередей. Первая практически завершена. Сейчас идет монтаж фасадов 15-этажного дома №1 по проекту архитектурного бюро «Сергей Скуратов Architects». В доме запроектировано пять секций. На первом этаже откроются объекты социальной и торговой инфраструктуры, на 2–15-м этажах расположены 254 квартиры площадью от 38 до 150 кв. м. В подземной части здания предусмотрен двухуровневый паркинг с автоматой, а на придомовой территории — детские площадки с оборудованием для игр и безопасным покрытием, прогулочные до-

рожки и зоны отдыха. В домах №№2, 3, 4, 5, 6 полностью завершены работы по возведению монолита, практически везде уже производится отделка мест общего пользования, полностью работают лифты, осуществляется наладка внутридомовых инженерных сетей. Весной закончатся работы по благоустройству дворов. Стоит отметить, что в рамках первой очереди квартир в продаже практически не осталось: предварительные продажи оказались на уровне 97%.

В марте началось возведение второй очереди. Получено разрешение на строительство домов №16 и №17, расположенных в центре жилой застройки между улицами архитекторов Мельникова и Шусева, недалеко от пешеходного бульвара и парка. Дом №16 запроектирован Архитектурным бюро Сергея Скуратова. Он состоит из четырех корпусов перемешанной этажности — от 7 до 16 этажей. В доме будут 551 квартира и двухуровневый подземный паркинг на 465 машино-мест. Материал фасадов — клинкерный кирпич и стеклофибробетон.

Дом №17 создан по проекту архитектурного бюро «Проект Меганом». В четырех корпусах от 6 до 16 этажей разместятся 556 квартир площадью от 35,1 до 94,7 кв. м. В квартирах просторные кухни-гостиные, среди «однушек» есть удобные варианты с гардеробными. Все квартиры от двух до четырех комнат имеют два санузла. Большинство квартир с панорамным остеклением с двусторонней ориентацией, а в квартирах на верхних этажах есть возможность установки каминов. Также в доме предусмотрен двухуровневый подземный паркинг на 460 машино-мест. Все дворы новых домов будут выполнены по концепции «двор без машин», где будут предусмотрены детские площадки и зоны отдыха. Эти дома второй очереди расположены в центре «мини-города», они строятся вдалеке от транспортных магистралей. В то же время это вторая линия домов от пешеходного бульвара с торговыми центрами и досуговой инфраструктурой. Через дорогу, в соседнем доме на улице Архитектора Мельникова, будет находиться детский театр. Близжайшая школа — через дом от дома №17.

Парк с перголой

«ЗИЛАРТ» стал первым комплексом России, где в одном месте реализованы лучшие мировые тренды создания комплексной городской среды. В связи с этим неудивительно, что именно этот объект город-

ские и федеральные власти показывают зарубежным коллегам как эталон для дальнейшего развития городов. Только за последние полгода строящийся комплекс в сопровождении высокопоставленных представителей Минстроя посетали правительственные делегации Израиля и Алжира.

Новая для Москвы концепция проживания закладывалась на уровне проекта, что позволило отвести 31 га, то есть 48% площади всего комплекса, под зеленые пространства, самым большим из которых является парк, который уже полностью готов и открыт для посетителей в конце весны или начале лета. Площадь парка — 8,6 га. Он создан по проекту известного ландшафтного архитектора Джерри Ван Эйка. Здесь построен пруд площадью 3078 кв. м, высажено более 736 взрослых деревьев и 2756 кустарников. Пруд уникален в том числе своими инновационными очистными сооружениями.

Земельный участок для парка был подготовлен особым образом: специалисты компании провели глубокий анализ почвы и вывезли старый грунт с площади около 257 тыс. кубометров. Пешеходные и велосипедные дорожки, детские и спортивные площадки для разных возрастных групп, рекреационные зоны, малые архитектурные формы, сцена для проведения общественных мероприятий и концертов, а также благоустроенные места отдыха — все это заработает в теплое время года. Для вечерних прогулок в парке установят более сотни фонарей и около 400 светильников для архитектурно-художественной подсветки, а также появятся около 11 тыс. кв. м цветников с многолетними растениями. Главной композиционной доминантой парка является пергола длиной 1,3 км. Интересно, что ходить можно будет не только под ней, но и по ней. С крыши перголы, где оборудована смотровая площадка, открывается красивый вид на всю территорию парка, а в недалеком будущем и на музейный центр «Эрмитаж-Москва».

Парк — самая крупная, но не единственная зеленая точка «ЗИЛАРТА». У мини-города будет собственная прогулочная набережная — имени Марка Шагала — длиной 3,8 км. Площадь ее озеленения составит 8 га.

Завершение строительства всего уникального комплекса арт-класса намечено на 2024 год.

Оксана Самборская



ЖК «ЗИЛАРТ»	
Местоположение	Южный административный округ, район Даниловский, улица Автозаводская
Размер участка	65 га
Наземная площадь строений	1,52 млн кв. м
Количество квартир	15,2 тыс.
Объем торгово-офисных площадей	217,4 тыс. кв. м
Паркинг	10 916 машино-мест в подземных гаражах
Площадь озеленения	48,2 % от всего размера ЖК
Площадь парка	8,6 га
Длина пешеходного бульвара Братьев Весниных	1,2 км
Длина набережной Марка Шагала	3,8 км
Инфраструктура	11 детских садов на 1440 мест, 3375 учеников могут одновременно проходить обучение в образовательном комплексе
Девелопер	«Группа ЛСР»

САМАЯ БОЛЬШАЯ ШКОЛА РОССИИ

В марте мэр Москвы Сергей Собянин приоткрыл завесу над еще одной инновацией «ЗИЛАРТА»: в следующем году там должна появиться самая большая школа России. «В ней смогут учиться 2500 ребят. На базе школы сделаем детский технопарк „Кванториум“ с программами дополнительного образования», — написал господин Собянин в своем Twitter.



Оливковый дом

КЛУБНЫЙ ДОМ В ЦЕНТРЕ

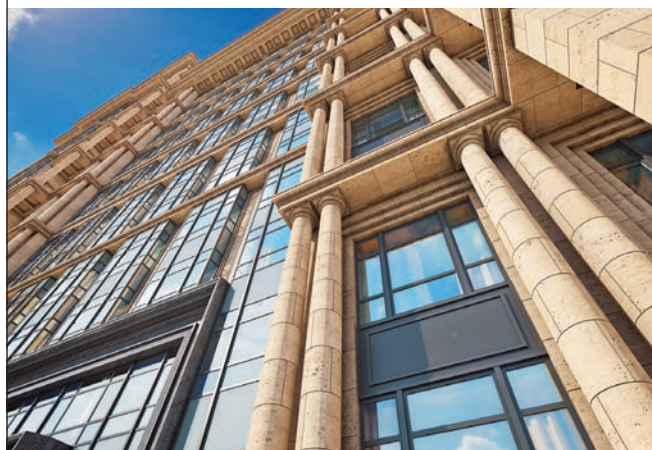
РАССРОЧКА 0% НА 2 ГОДА!

- **ОСОБНЯК КЛАССА DE LUXE**
- **РЕСПЕКТАБЕЛЬНАЯ ЖИЗНЬ В ТИХОМ ЦЕНТРЕ МОСКВЫ**
Рядом с Тверскими улицами
- **КАМЕРНАЯ АТМОСФЕРА**
Клубный особняк всего на 64 квартиры. Площади от 51 до 350 кв. м
- **ИЗЫСКАННАЯ АРХИТЕКТУРА**
Образец элегантного стиля от архитектора Павла Андреева. Фасады из натуральных полудрагоценных гранитов украшены изящными коваными ограждениями в стиле Art Deco
- **КВАРТИРЫ В СТИЛЕ DE LUXE**
Большие панорамные окна с лоджиями в пол или французскими балконами. Пентхаусы и квартиры с террасами и каминами
- **ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ**
Система очистки воды до уровня питьевой. Система очистки воздуха, интегрированная в систему вентиляции дома, включая системы нанофильтрации, минерализации и ультрафиолетового обеззараживания. Система ароматизации воздуха во входных группах
- **ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**
Электрические зарядки для электромобилей в подземном паркинге. Интеллектуальная система безопасности с элементами видеоаналитики. Возможность управления технологическими системами в квартире через мобильное приложение



ДОНСТРОЙ | 495 154 78 85

Застройщик ООО «СТРОЙИНВЕСТГРУП». Проектная декларация и условия рассрочки на сайте www.donstroy.com.
Реклама. 16+



Сб. | Суббота жилой комплекс

ВЕСЕННИЙ SALE* 12% НА БОЛЬШИЕ КВАРТИРЫ от 330 000 р/м²

- **ДОМ КЛАССА ПРЕМИУМ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА**
Рядом с 1-й Тверской-Ямской улицей, Петровским парком и м. «Белорусская»
- **НОВАЯ АРХИТЕКТУРНАЯ ДОМИНАНТА ГОРОДА**
Дом в стиле знаменитых московских высоток. Богатый декор фасада, оформленного гранитом и юрским камнем
- **РЕСПЕКТАБЕЛЬНЫЕ ВХОДНЫЕ ГРУППЫ**
Мраморные входные группы с высотой потолков 4,5 метра, колоннами, белыми лепными карнизами, камином, стойкой ресепшн из натурального камня
- **ПРОСТОРНЫЕ КВАРТИРЫ ДЛЯ БОЛЬШИХ СЕМЕЙ**
Квартиры до 170 кв. м, с потолками 3,2–4,3 м, французскими балконами, эркерами и широкоформатными окнами
- **ПРИВАТНЫЙ ДВОР С ФОНТАНОМ**
Большой и уютный, полностью закрытый от машин внутренний двор с фонтаном, ротондой, беседками и детским игровым городком
- **ЛУЧШИЕ ВИДЫ НА МОСКВУ**
Живописные виды на исторический центр города, небоскребы Сити, а также парковое пространство внутреннего двора
- **ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕРВИС И ИНФРАСТРУКТУРА**
Круглосуточный консьерж-сервис. Образовательный центр со школой и детским садом, магазины, кафе, салоны красоты и сервисные службы

*Скидки.

Предложение ограничено и действует с 1 марта по 30 апреля 2018 г.

Застройщик ООО «СТРОЙИНВЕСТГРУП». Подробности и проектная декларация на сайте WWW.DONSTOY.COM. Реклама. 16+

ДОНСТРОЙ | 495 154 78 66

дом проекты

Дом, который вкусно пахнет

Названия столичных новостроек у непосвященных зачастую вызывают лишь недоумение. Возьмем, скажем, «Оливковый дом», на фасадах которого нет ни малейшего намека на оливковый, да и внутри цветовая гамма совсем иная. Но стоит присмотреться к проекту повнимательнее, как начинаешь понимать логику девелопера и даже соглашаешься с ней.

— Москва —

Курорт по-столичному

Москву, конечно, сложно назвать городом-курортом, но идея создать в большом городе хотя бы небольшой жилой оазис, наполненный атмосферой отдыха и почти средиземноморской расслабленности, не покидает умы столичных девелоперов. Логика проста. У обитателей стремительного мегаполиса, живущих в динамичном и напряженном ритме крупного города, велика потребность хотя бы дома получать эмоции совсем иного плана, похожие на те, что испытываешь в отпуске. Поэтому желающих поселиться в комплексе-«курорте» будет достаточно. Но, несмотря на высокий потенциальный спрос, на практике в полной мере реализовать задачу пока не удалось никому.

Отчасти причина кроется в трудности выбора локации. Полноценный отдых больше ассоциируется с камерным строением, где количество соседей исчисляется не тысячами, а десятками, в крайнем случае ограничивается парой сотен человек. Таким объектам лучшее место — в самом центре города, скажем, в пределах Бульварного кольца, где небольшие дома исторически привычны и по-прежнему логичны. Но именно центральная локация на курорт похожа меньше всего. Все-таки это зона деловой активности, и даже традиционное обилие в ней туристов и регулярные попытки властей сделать ее пешеходной едва ли когда-нибудь превратят эту территорию, скажем, в Ниццу с ее Лазурным берегом.

Диаметрально противоположная идея — выбрать место поближе к окраине города, бок о бок с обширным парком, водоемом, а лучше — и тем и другим сразу, и желательно — удаленное от другой застройки. Но тут свои проблемы. У большинства потенциальных обитателей такого комплекса существенная часть жизни проходит внутри если не Садового, то Третьего транспортного кольца (ТТК), то есть посещать центр им приходится регулярно. Но если уж ради лучшей экологии жертвовать временем в пути, куда логичнее ориентироваться на личный коттедж в загородном поселке, нежели на квартиру в многоквартирном доме. К тому же плотность застройки на окраинах постоянно растет и нет никаких гарантий, что проект, задумывавшийся как зона душевного спокойствия, за несколько лет не окажется в плотном окружении высоток, что на корню убьет его концепцию.

Компания ДОНСТРОЙ, которая тоже стремится создавать жилье для отдыха, подошла к решению проблемы иначе. При выборе места для своего нового проекта она пошла на компромисс, остановившись на территории между Садовым кольцом и ТТК, а курортное настроение перенесла внутрь самого комплекса. Вернее, по такому принципу его сейчас возводится сразу два объекта, расположенных по соседству: «Суббота», относящийся к премиум-классу, и более камерный элитный «Оливковый дом». О последнем и поговорим.

Средь рысаков и импрессионистов

Начнем с локации. Возводится «Оливковый дом» в самой близкой к центру части Северного административного округа Москвы — на Верхней улице, что между Ленинградским проспектом и Скаковой улицей, в окружении строгой и хорошо узнаваемой сталинской архитектуры. Инфраструктура здесь атмосферная и вполне соответствующая духу отдыха. Чего стоит, например, один Музей русского импрессионизма, что к западу от комплекса, в реконструированной бывшей кондитерской фабрике (теперь это культурно-деловой центр «Большевик», где помимо музея размещаются офисы класса А, а внутренняя территория превращена в пешеходную рекреационную зону). Чуть дальше в том же направлении — Центральный московский ипподром, старейший в стране и один из самых больших в России. По выходным здесь традиционно проводят бега русских, орловских, американских и французских рысаков и разыгрывают самые ценные и дорогостоящие призы: «Дербби», «Барса» и др.

До ближайших парков, правда, придется немного пройти. Скажем, на противоположной стороне проспекта находится Петровский парк, занимающий 22 га. Известен он еще с XIX века и засажен душистыми липами, тенистыми ясенями и стройными соснами. Некогда одна из местных аллей так полюбилась юным аристократкам и куп-



РИС-СЕРВИС/АД-ДОНСТРОЙ ИНВЕСТ

чихам, что ее в шутку начали называть «ярмаркой невест». Теперь посетители парка более разноплановые, но гулять здесь любят и поныне. От «Оливкового дома» до парка около километра. Вдвое дальше — до Тимирязевского лесопарка, зато и сам парк куда обширнее: 232 га с многочисленными прогулочными аллеями, Большим садовым прудом, ботаническим садом, собственным конноспортивным комплексом и совсем уж уединенными уголками, больше похожими на густой лес, чем на парковый массив в городской черте.

Настроение отдыха добавляет и близость к Белорусскому вокзалу, до которого не более 10 минут хода. А оттуда на «Аэроэкспрессе» рукой подать до Шереметьево и далее до лю-

бого настоящего морского или горного курорта. Впрочем, с «Аэроэкспрессами» в шаговой доступности все же вышла накладка. Власти планируют перенести точку их отправления на Савеловский вокзал. Но это пока не точно. Зато на проходящий неподалеку от «Оливкового дома» Ленинградский проспект, ведущий к тому же аэропорту, уж точно никто не покушается. Так что в этом плане транспортная доступность до дальних стран никак не ухудшится. Но это лишь внешние декорации комплекса. Главное — сам дом.

Создать атмосферу

В премиальном сегменте камерность решает все, и тут «Оливковый дом» на высоте. Он по-курортному невелик (семь и девять этажей в раз-

ных секциях) и рассчитан всего на 64 квартиры, включая огромные пентхаусы на верхних этажах. При этом даже небольшие квартиры (а самые маленькие — по 51 кв. м) спланированы так, что кажутся просторными. Причина — в правильных формах, отсутствии неудобно расположенных несущих колонн и грамотном расположении комнат. Впрочем, комнаты будут лишь на бумаге, в проекте, а как на самом деле размещать перегородки — каждый решит сам. Для комплекса с курортным уклоном это правильно — не ограничивать свободу покупателей и позволить им самовыразиться в создании интерьеров собственного жилья. Важно лишь дать им возможность воплотить то, что хочется. Для этого, скажем, в пентхаусах предусмотрели установку дровяных каминов, а при некоторых квартирах появились открытые террасы, французские балконы, лоджии с окнами в пол. Но это детали отдельных квартир, а чтобы почувствовать всю специфику комплекса, стоит отойти на шаг от него и оценить объект в целом, как бы со стороны.

Спроектировал его заслуженный архитектор России Павел Андреев, которого за трепетное отношение к строениям и деликатное обращение с их окружением называют «джентльменом от архитектуры». Интересно, что, вопреки названию, никакого оливкового цвета в доме нет: фасады оформляются природным гранитом (шоколадным Labrador Antique из Норвегии и золотистым Delicatus из Бразилии), природные оттенки которого соответствуют соседним сталинским объектам. Той же эпохе вторят и большие плоскости остекления, местами выделенные кованными элементами в духе art deco. Сами окна тоже большие: размеры большинства из них достигают 2,5х3,1 м, и это, пожалуй, первый тонкий намек на курортную атмосферу комплекса.

Об этом же — обилие воздуха внутри высокого здания, которое задают высокие потолки по 3,2–3,9 м в квартирах и по 5 м в холлах при входе в дом. Но легко дышится в «Олив-

ковом доме» не только поэтому. На ту же задачу работает мощная система очистки и обеззараживания воздуха, которая интегрирована в систему общедомовой вентиляции, а в холлах к ней добавляется система ароматизации. И дом действительно начинает пахнуть почти курортом — средиземноморьем и альпийскими лугами. К слову, и снаружи традиционных резких городских ароматов здесь почти не чувствуется. Все же от активной Ленинградки дом отделен существующей застройкой, которая заодно и уличные шумы заглушает. Аналогично воздуху поступают и с водой: на входе в дом ее очищают, используя многоуровневую систему — нанофильтрацию, минерализацию и ультрафиолетовое обеззараживание. В минеральную она, конечно, не превращается, да такой задачи и нет, потому что это нужно и полезно далеко не всем. Но питьевой, лишенной любых запахов и примесей, не требующей никакой дополнительной обработки, становится.

Прийтись ко двору

Умных и полезных инженерных решений в «Оливковом доме» еще немало. Например, интеллектуальная система безопасности с элементами видеонаблюдения или, скажем, решение, позволяющее управлять внутриквартирными технологическими системами через мобильное приложение. Из этой же серии — система электрической зарядки для электромобилей, установленная в подземном паркинге. Кстати, рассчитан паркинг на 109 машино-мест — фактически по 2 на каждую квартиру, а кроме того, здесь же разместятся кладовые. Удобство таких решений покупатели уже оценили, они встречаются во многих новостройках.

А вот что не очень привычно — это принцип планирования придомовой территории «Оливкового дома», в которой тоже чувствуется курортный уклон. Концепция ее обустройства построена на соединении четырех стихий. Скажем, за дух огня отвечает беседка с биокамином, что появится в самом центре двора. Готовить здесь барбекю, ко-

нечно, вряд ли получится, но вот погреться и полюбоваться на пламя — запросто. Рядом с беседкой планируют соорудить декоративный бассейн с водопадом, у которого под умиротворенное журчание воды можно будет отрешиться от повседневных забот. По бокам разбьют большие цветники, которые засадят вербеной, шалфеем, тиареллой, осокой и другими луговыми травами. Сейчас это, пожалуй, самое модное направление в городском ландшафтном дизайне, получившее название new reennials — имитация дикой природы, так редко встречающейся в мегаполисе. А для комплекса с курортной концепцией, в котором и внутри будет пахнуть луговыми травами, такое решение вдвойне уместно. Ко двору в «Оливковом доме» пришлось и большие качели, которые вместе с беседкой станут архитектурной доминантой территории и опять-таки напомнят об отдыхе.

Тропинки в детство

При всем обилии в комплексе курортной тематики застройщик не забыл, что это все-таки городской проект, предназначенный для постоянного проживания. А это означает, что традиционная инфраструктура для его обитателей важна не меньше той, что располагает к отдыху. И такая здесь тоже будет. Основную часть коммерческих объектов (кафе, магазины, салоны, службы быта и пр.) разместят на первых этажах соседнего комплекса, в «Субботе»: все же он больше и там такие заведения уместнее. А вот частный образовательный центр на 6 тыс. кв. м, к возведению которого ДОНСТРОЙ приступил в начале года и которым жители «Оливкового дома» смогут пользоваться на особых условиях, вынесли на отдельную территорию, не входящую в состав ни одного из жилых проектов. Так удобнее, да и в целях детской безопасности лучше. В состав центра войдут: детский сад, рассчитанный на 90 малышей, общеобразовательная школа на 200 учащихся, а на его территории появятся стадион, летний бассейн, разноплановые игровые и спортивные площадки, а также отдельная зона для школьных опытов.

Но главное не в габаритах, а в сути. Оператор центра уже выбран: им станет сеть частных детских образовательных учреждений «Интеллект», известная своим уникальным и эффективным подходом к обучению. Так, для самых маленьких здесь применяется методика «Тропинки», в игровой форме активизирующая развитие памяти, воображения, логического мышления. Ее элементы используются на всех занятиях с малышами, которых в детском саду множество: это и английский язык, и правополушарное рисование, и игра на музыкальных инструментах, а также разноплановое спортивное развитие, включая художественную гимнастику, восточные единоборства и футбол. В школьном кластере помимо классического образования по федеральным и международным стандартам предусмотрена обширная дополнительная программа: пять иностранных языков, ментальная математика, ораторское искусство, секции по дизайну, архитектуре, фотоделу и многое другое.

Образовательный центр будет запущен в 2019 году — одновременно с вводом в эксплуатацию самого «Оливкового дома» (да и соседствующей с ним «Субботы»). Так что ни жить рядом со стройкой, ни учиться рядом с ней не придется. И в этом тоже есть своя концептуальная логика. Все же вращающиеся строительные краны не лучший антураж для курорта, пусть даже городского. Поэтому к моменту заселения даже намеков на стройку здесь обещают не оставить.

Наталья Павлова-Каткова



ЖК «Оливковый дом»	
Местоположение	Северный административный округ, район Беговой, улица Верхняя, вл. 34
Размер участка	3 га
Высотность	7–9 этажей
Количество секций	2
Общая площадь строения	13,9 тыс. кв. м
Количество квартир	64
Размер квартир	51–345 кв. м
Паркинг	подземный, двухуровневый с зарядками для электромобилей и кладовыми
Количество машино-мест	109
Ипотека	ВТБ, Локо-банк
Девелопер	ДОНСТРОЙ
Архитектор	Павел Андреев
Начало строительства	третий квартал 2017 года
Срок окончания строительства	третий квартал 2019 года



РИС-СЕРВИС/АД-ДОНСТРОЙ ИНВЕСТ



РИС-СЕРВИС/АД-ДОНСТРОЙ ИНВЕСТ

домсмена

Заезжай и живи

В поисках способа поддержки продаж в кризис столичные девелоперы изменили первичный рынок жилья в столице и Подмосковье. Новый тренд может вывести его на европейский уровень. Это означает, что почти все квартиры в новостройках будут продаваться с готовой отделкой. За прошедшие четыре года доля жилья с отделкой в новостройках выросла в четыре раза, у покупателей оно тоже популярно.

— переезд —

Дополнительная опция

Идея продавать квартиры с готовой отделкой на массовом рынке жилья появилась более пяти лет назад — это обеспечивало разнообразие, создавая для покупателя возможность выбора. Но тогда ремонт был дополнительной опцией, а не частью готового продукта. Все квартиры строились без отделки, а при покупке можно было выбрать ремонт от застройщика. Пока эту услугу оказывали в индивидуальном порядке, расходы на нее по сравнению со стоимостью самостоятельного ремонта не делали ее продуктом массового спроса. Еще три года назад готовая отделка в квартире была штучным продуктом, вспоминает управляющий партнер «Метриум» Мария Литинецкая: «Из 17,5 тыс. квартир в конце 2014 года только 570 (или 3,3%) сдавались в эксплуатацию с ремонтом от застройщика». Спрос на квартиры с готовой отделкой стал распространяться в сегменте жилья массового строительства, и для застройщиков продукт стал способом поддержать продажи в кризис. В конце 2014 года доля лотов с отделкой в массовом сегменте достигала 6,2%, в бизнес-классе — 0,3%, премиум — 3,3%, элитном — 0,7%.

Тогда разница в средней стоимости между квартирой с отделкой и без была более существенной, чем сейчас. В настоящий момент квадратный метр в квартире с ремонтом на 5% дешевле, чем без него: лоты с отделкой представлены в домах на более ранней стадии строительства, и они меньшей площади, чем квартиры без отделки. «В 2014 году квартира с отделкой обошлась бы примерно на 40% дороже», — прикинула Мария Литинецкая.

По словам директора по продажам «НДВ — супермаркет недвижимости» Татьяны Подкидывшевой, в сегменте самого доступного жилья некоторые покупатели и сейчас выбирают предложение без отделки, просто чтобы уложиться в бюджет. «200–300 тыс. руб. могут быть решающей суммой», — отмечает она.

Но среди покупателей жилья в домах комфорт- и бизнес-классов количество желающих передать ответственность за ремонт застройщику почти сразу стало очень быстро расти. Покупатели квартир элитного и премиум-классов нередко приходят на рынок жилья «под ключ», чтобы решить специфичные жилищные проблемы, отмечает Мария Литинецкая. «Например, если необходимо отселить детей или пожилых родителей и самостоятельный ремонт в этом случае может затянуться», — рассуждает эксперт, но указывает, что в основном покупатели дорогого жилья чаще выбирают жилье без отделки для реализации авторских проектов.

Всем покупателям сейчас есть из чего выбрать. По данным «Метриум», в бизнес-классе сейчас представлено 570 квартир с отделкой (3,6%), в сегменте «премиум» — 460 квартир (15,6% при цене 427 тыс. руб. за 1 кв. м), в элитном классе — 145 квартир (23%, 1,2 млн руб. за 1 кв. м).

Объем предложения квартир с готовым ремонтом с 2014 по 2017 год

Динамика средней стоимости квартиры в Москве с отделкой и без по классам жилья (млн руб.)				
		Средний бюджет		Разница (%)
		Без отделки	С отделкой	
2017 год	Массовый	9,37	7,27*	-22
	Бизнес	17,2	16,7	-3
	Премиум	41,9	44	5
	Элитный	101,2	42,6	-58
2014 год	Массовый	8,85	12,2	38
	Бизнес	21,6	13,5	-37
	Премиум	49,65	64,8	30
	Элитный	158,9	391	146

*Квартиры с отделкой представлены в проектах на ранней стадии реализации и имеют меньшую площадь.
Источник: «Метриум».

*Квартиры с отделкой представлены в проектах на ранней стадии реализации и имеют меньшую площадь. Источник: «Метриум».

вырос с 8% в общей структуре предложения до 33% в старых границах столицы, в Новой Москве — с 31% до 42%. Продажи тоже выросли более чем в четыре раза в старой Москве (26% сделок в новостройках). На присоединенных территориях рост оказался еще более существенным — в девять раз, до 45% (данные ЦИАН). В регионах эта тенденция тоже есть, говорит руководитель аналитического отдела компании «Этажи» Оксана Шабалина: за 2017 год доля квартир с отделкой в общем объеме предложения выросла на три процентных пункта, до 10% (данные по 65 городам России).

На столичном рынке доля квартир с ремонтом в новых домах стала заметной во всех сегментах жилья, утверждает коммерческий директор Capital Group Петр Исаев: «На элит-

ном рынке она составляет чуть более 40% (рост за прошлый год составил 15%), в комфорт-классе — около 35%, в бизнес-классе — 11%». По оценкам Knight Frank, доля квартир и апартаментов с отделкой в дорогих проектах за прошлый год выросла на 19%, до 29%, спрос вырос с 8% до 15% (доля покупок лотов с отделкой в общем количестве транзакций).

В сегменте доступного жилья рост спроса (до 80%) на готовую отделку обеспечили ипотечные заемщики, единодушны участники рынка. «В этом случае в стоимость ипотеки входят все расходы — и на покупку жилья, и на ремонт. Отпадает необходимость брать более дорогой потребительский кредит на отделку, как многие делали раньше», — поясняет Татьяна Подкидывшева. Денежно-кредитная политика



Ремонт квартиры в новостройках может превратиться в кошмар, но сейчас эти трудности берут на себя девелоперы

властей способствует снижению ставок по ипотечным кредитам. За два с половиной года ипотека подешевела на полтора-два процентных пункта: кредит на покупку жилья на первичном рынке обходится в среднем в 9–9,5%. Для сравнения: предложение банков по потребительским кредитам по-прежнему находится на уровне около 20% годовых.

Что выбирают покупатели

В готовом продукте — то есть квартире с отделкой — больше всего заинтересованы покупатели бюджетных объектов, считает госпожа Подкидывшева. В этот сегмент попадает жилье по 149,8 тыс. руб. за 1 кв. м (данные «Метриум»). Такая покупка позволя-

ет не только включить расходы на ремонт в более дешевый кредит, но и исключает сопутствующие траты, например на съемное жилье на время ремонта, который длится в среднем около полутора.

Сэкономить на ремонте получается не только благодаря включению расходов в ипотечный кредит, который обходится дешевле, чем потребительский. По оценкам ЦИАН, ремонт от застройщика в зависимости от его типа и класса жилья стоит на 15–40% дешевле, чем самостоятельный из сопоставимых материалов. «У девелоперов стандартизируются процессы работ, материалы и мебель закупается централизованно и в итоге обходится дешевле, чем в розницу», — рассуждает Татьяна Подкидывшева. Формируя варианты отделки на этапе создания плани-

ровок квартир, застройщик руководствуется ценовыми ограничениями. «Отделка будет востребована, если ее стоимость приемлема для конечного потребителя», — отмечает госпожа Подкидывшева.

По мнению Петра Исаева, наличие отделки в квартире — естественный ответ на запросы покупателей. «Ремонт — это стресс. В условиях сокращения срока владения недвижимостью до пяти-семи лет у многих нет желания тратить на него время», — отмечает он. Расчет девелоперов оправдан: по данным ЦИАН, квартиры с отделкой в сопоставимых проектах продаются в среднем в 1,3 раза быстрее, чем без нее. Так, в 2017 году застройщики ежемесячно продавали 12 квартир с отделкой и 10 — без отделки.

Екатерина Геращенко

«РЕМОНТ ВЫГОДНЕЕ СДЕЛАТЬ ЗА СЧЕТ ИПОТЕКИ»

Российский рынок постепенно идет к тому, что 90% строящегося жилья будет сдаваться с отделкой по стандарту white box. В этом случае покупатели получают квартиры с нейтральным ремонтом и сантехникой. Гендиректор архитектурного бюро IND Architects АМИР ИДИАТУЛИН рассказал, почему ремонт удобнее поручить застройщику, а его стоимость — включить в ипотеку.

— За прошедшие три года доля квартир с отделкой в продаже выросла в четыре раза. Как вы считаете, это пиковое значение или восходящий тренд?

— Эта доля будет расти и может достигнуть до 90% в общем объеме предложения — об этом свидетельствует зарубежный опыт. В европейских столицах это уже есть: покупатели не хотят заниматься отделкой самостоятельно. В Москве и области более 70% квартир продаются с привлечением ипотечного



кредита. Получается, что стоимость ремонта входит в стоимость ипотеки. С учетом падения ставок по займам это дешевле, чем взять

дополнительный потребительский кредит на ремонт под 20% годовых, как многие делали раньше.

— Как вы оцениваете качество квартир с отделкой, которые сейчас есть на рынке?

— Наш рынок постепенно придет к распространенному за рубежом стандарту отделки white box — «белая отделка», которая предусматривает базовую финишную отделку всех помещений квартиры, наличие сантехники, разведенной электропроводки, встраиваемых светильников, но без люстр, сантехнической и кухонной мебели. Сейчас высокое качество отделки можно найти в премиальном и элитном сегментах. Помимо базовых стандартов можно найти квартиры с более дорогой отделкой — уже с декором, встроенными и подвесными светильниками, оборудованной кухней, гардеробными. Чтобы в таких жить, достаточно привезти кровать в спальню и диван в гостиную, если он вам нужен. В комфорт-классе показательные объекты группы ПИК, которая уже

работает по стандарту white box: покупатель получает нейтральный ремонт, который легко приспособить по личному вкусу при помощи декора и мебели. В домах ГК «Пионер» есть стандарты базовой отделки, в них применяются качественные материалы и сантехника.

— Что главное при создании вариантов отделки — стоимость материалов, удобство или красота?

— Для застройщика главное — уложиться в разумное соотношение цены и уровень дизайна. Качество дизайна — это эстетика, эргономика, продуманные планировочные решения, функциональное зонирование помещений. Чтобы квартира была комфортной и метры использовались разумно, нужно избегать неиспользуемых углов, лишних коридоров, несущих колонн посреди комнаты, скругленных стен, комнат странной конфигурации. При этом отделка должна быть максимально нейтральной, чтобы у покупателя осталась возможность сделать что-то свое, не конфликтуя с существующей отделкой.

— Почему отделка от застройщика обходится дешевле, чем самостоятельный ремонт?

— Обычно разница в цене между готовой отделкой и самостоятельным ремонтом с использованием сопоставимых материалов и комплектующих достигает 30%, потому что застройщик покупает материалы и мебель большими партиями. Дисконт в такой закупке может достигать 40–50% от розничной цены. Плюс работа строителей, плиточников, каменщиков, стоимость подъема материалов, вывоз строительного мусора при комплексной отделке жилого комплекса обходятся дешевле. Добавьте к этому экономии времени. Самостоятельный ремонт длится в среднем около шести месяцев. На этот период часто приходится снимать квартиру — это еще одна статья расходов. В итоге получается, что квартира с готовой отделкой оказывается ощутимо выгодной покупкой.

Интервью взяла Екатерина Геращенко

«ВСЕ СМОТРЕЛИ НА НАС И ЖДАЛИ, ВЫЖИВЕМ МЫ ИЛИ НЕТ»

Квартиры с отделкой в элитных домах появились на год раньше, чем в сегменте массового жилья. Первой строить дома с дизайнерским ремонтом в Москве начала компания Vesper в 2013 году. Сейчас ее опыт оценили другие девелоперы: в проектах, заявленных на 2018 год, уже 70% лотов будут с выполненной отделкой. Коммерческий директор Vesper НАТАЛЬЯ ШИЧАНИНА рассказала, как это произошло.

Самым первым элитным домом с квартирами с выполненной отделкой был Agalov House в 1997 году, проект из первой десятки московских элитных домов. Это была ранняя попытка сделать российский продукт зарубежного уровня качества: в Европе и США

не строили и не строят дорогую, да и недорогую, недвижимость в отделке shell and core. Еще через десять лет один из двух корпусов проекта Barkli Park вышел на рынок с готовой отделкой. Между ними и после, до 2013 года, ничего подобного не было. Все строили и сдавали голые стены — так оказалось проще для застройщиков, потому что спрос был другим. Люди покупали первую дорогую квартиру на только заработанные большие деньги, переезжали из типового жилья и хотели делать ремонт на свой вкус. Рынок уверенно рос и не нуждался в дополнительных стимулах.

Первый проект Vesper с отделкой — St. Nickolas — был объявлен в 2013 году. К этому времени ситуация изменилась с точки зрения отношения к элитной недвижимости как инвестиционному объекту и насыщен-

ности спроса. Рынок восстановился после кризиса 2008 года, но такого ажиотажа, как в начале нулевых, не наблюдалось — покупателям нужно было предлагать что-то новое. Среди них уже появились те, для кого квартира в центре Москвы была не первой и не второй покупкой дорогого жилья, и на реализацию ремонта они уже потратили много времени и сил. Им было с чем сравнивать, в том числе по опыту приобретений недвижимости за рубежом. Мы много общались с потенциальными клиентами, работая над концепцией проекта с готовой отделкой, и поняли, что рынок к этому готов. Vesper остановился на универсальном варианте отделки, который создается с учетом архитектурных особенностей каждого проекта (новое строительство или реконструкция). Базовая отделка

без упора на стилевые решения подходит для людей даже с полярными вкусами — такой формат оставляет возможность декорировать пространство на свой вкус. Когда мы вывели на рынок апартаменты с отделкой в доме St. Nickolas, все участники рынка смотрели на нас и ждали, выживем мы или нет. Только через три года после того, как появился первый проект Vesper с отделкой, такие проекты стали появляться и у других девелоперов. Сейчас такие проекты есть в Замоскворечье и в районе Патриарших прудов.

Помимо очевидных удобств, покупая квартиру с отделкой, покупатель получает и экономическую выгоду. Себестоимость ремонта включена в цену квадратного метра, но без марки — мы на этом не зарабатываем. За счет большого объема закупок и работ мы

получаем скидки до 50% на некоторые позиции. Один из наших клиентов поручил своей бригаде строителей пересчитать стоимость работы и материалов для квартиры в доме Vunip: у них получилось 190 тыс. руб. за 1 кв. м, у нас — около 120 тыс. руб. за 1 кв. м. за черновую, чистовую отделку, инженерные коммуникации.

Тренд задан, и объем готового предложения в элитных проектах будет расти, в ближайшие десять лет на рынке вряд ли останутся квартиры без отделки. Пока варианты в бетоне все еще есть, так как не все игроки готовы к дополнительным сложностям реализации проектов. Качество отделки должно быть очень высоким, а рынок подрачиков, которые могут выполнить работы в объеме целого дома, пусть и на 15 квартир, пока ограничен.

life

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
КУТУЗОВСКИЙ

от 7,2 млн руб

РЕКЛАМА

• Современная архитектура

• Природный заказник «Долина реки Сетунь»

• Квартиры с отделкой

• Благоустроенная набережная

(495) 432 52 52
kutuzovsky.life

* ЖИЗНЬ. Застройщик ООО «МРК» Пионер. Проектная декларация на сайте kutuzovsky.life

ДОМ СВЯЗИ

Каннский променад девелоперов

Международная выставка недвижимости MIPIM для европейских девелоперов, в том числе для российских компаний, сродни кинофестивалю. Во-первых, потому, что проходит во французском Канне в том же дворце на набережной Круазетт. Во-вторых, это такой же смотр достижений, но только в строительной отрасли. Однако, как и любое международное мероприятие, MIPIM зависима от политики. Правда — косвенно.

— выставка —

В нынешнем году российская делегация на MIPIM, обычно состоящая из высокопоставленных федеральных чиновников, отвечающих за строительную отрасль, их коллег из Москвы и Санкт-Петербурга, приехала в усеченном составе. Москву представлял главный архитектор Сергей Кузнецов, а Петербург — профильный вице-губернатор Игорь Албин. Причина была очевидна: госслужбам рангом повыше готовились к президентским выборам, проходившим в России в ту самую неделю, когда в Канн съехались европейские девелоперы. Это, собственно, и есть косвенная зависимость MIPIM от политики. Помнится, как в первый год введения ответных санкций ЕС и России накануне открытия выставки в Канне свои визиты пытались отменить российские чиновники. Но все равно приехали. Кстати, в 2014 году в MIPIM участвовали 1,4 тыс. российских делегатов. В нынешнем году в онлайн-каталоге выставки было зарегистрировано всего 553 участника из России — это на 21% меньше, чем в прошлом году, подсчитало «РИА Новости». В целом, по данным организатора MIPIM компании Reed Midem, мероприятие посетили 26 тыс. человек, то есть на 3 тыс. больше, чем годом ранее.

Кто о чем

В нынешнем году одной из главных тем на петербургском стенде было развитие транспортной инфраструктуры, о чем господин Албин рассказывал при каждой возможности. Как раз накануне открытия каннской выставки в Санкт-Петербурге была запущена первая трамвайная линия, построенная на услови-



Возле Дворца кинофестивалей в Канне по голубой ковровой дорожке ходят девелоперы

ях концессии. Якорный инвестор проекта — девелоперская группа ЛСР экс-сенатора Андрея Молчанова. Но по иронии именно в городе, где культура всегда ценится выше всего, появление частного трамвая, названного в стандартно по-питерски — «Чижик», местные жители восприняли в штыки, обстреляв из пневматического ружья окна пустого вагона. Этот факт, кстати, был изложен на одной из организованных «Б» в рамках MIPIM конференций, где обсуждались вопросы развития инфраструктуры российских городов.

Один из важных тезисов, высказанных участниками деловой программы, — важность коммуникаций с горожанами при реализации крупных инфраструктурных проектов. С одной стороны, именно жители являются главными заказчи-

ками таких проектов, которые нацелены на улучшение городской среды, но с другой — власти зачастую постфактум объясняют горожанам, какую цель преследует тот или иной проект. В итоге горожане на первых порах негативно воспринимают появление новых объектов, а подчас поступают поварварски. Как, например, это случилось с созданным московскими властями у стен Кремля парком «Зарядье»: во время открытия новой рекреационной институции жители и гости города решили выкопать часть редких растений, высаженных ландшафтными дизайнерами.

«Зарядье» пережило санкции Открытие парка стало громким событием: в среде урбанистов до сих пор этот проект обсужда-

ется. «Зарядье», как и обновленный стадион «Лужники», вошло в шорт-лист по нескольким номинациям MIPIM Awards. Но, к сожалению, московские проекты не смогли получить премии, в отличие от итальянцев, которые победили сразу в трех номинациях (лучшим торговым центром признан FICO Eataly World в Болонье, лучшим бизнес-центром — офис Фонда Фелетринелли и Microsoft в Милане, а лучшей обновленной городской территорией назван проект Porta Nuova также в Милане).

Между тем парк «Зарядье» среди участников MIPIM неформально был признан проектом нового движения в современной урбанистике. Главный посыл этой теории: сейчас за че-

ловеческий капитал конкурируют не государства, а города. Этот проект, над реализацией которого работала международная команда под кураторством главного архитектора Москвы Сергея Кузнецова, показывает, что никакие санкции не мешают улучшению городской среды.

Парк «Зарядье» приволился в качестве примера удачной коллаборации специалистов из разных стран во время делового завтрака, который был организован «Б» совместно с КБ «Стрелка» в рамках MIPIM на стенде правительства Москвы. Основной темой этой дискуссии стали те вызовы, которые возникают перед городами в конкурентной борьбе за человеческий капитал. По словам гендиректора КБ «Стрелка» Дениса Леонтьева, сейчас города переживают ренессанс, их роль на международной арене усиливается.

Основатель Global Cities Адам Дэвид во время делового завтрака «Б» отметил, что политическим коллизиям подвержены государства, но не города. Все, что касается развития городов, не подвержено ни сиоимнунной политике, ни политическим веяниям и режимам. «Мне нравится фраза, которую сказал бывший мэр Нью-Йорка Фюрелло Ла Гуардия: «Нет демократического или республиканского способа починить канализацию. Вы просто должны ее починить», — отметил один из участников деловой программы «Б» на MIPIM, Джек Рентгерия, партнер 3XN Arch. Чтобы наши города развивались динамично, а будущее наступало безболезненно, нам только и остается, что действовать — «чинить канализацию», оглядываясь на ошибки и успехи международного сообщества.

Халиль Аминов

«ГОРОДА — ЭТО НОВАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ РАЗВИТИЯ»



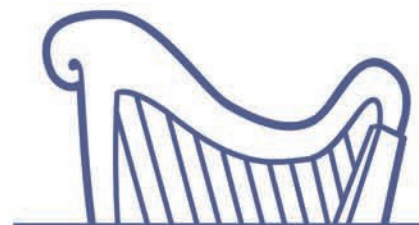
Во время делового завтрака, организованного «Б» в рамках прошедшей в марте в Канне международной выставки MIPIM, гендиректор КБ «Стрелка» ДЕНИС ЛЕОНТЬЕВ рассказал, как между собой сегодня конкурируют города, а не государства.

Сегодня в городах мира проживает более половины (54%) населения планеты, а к 2050 году ожидается увеличение доли городского населения до 70%. Города

служат основными двигателями экономики своих стран и производят от 60% до 80% национального ВВП. Это говорит о растущей конкуренции между городами. Несмотря на их разнообразие, потребности и ценности жителей очень схожи: продолжительность жизни, снижение смертности, профессиональная самореализация, разнообразный досуг, качество образования и жизни в целом — все эти запросы и вызовы актуальны для всех горожан. Идентичность ценностей и потребностей приводит к созданию общей платформы для всех городов вне зависимости от того, в каком государстве они находятся, для того чтобы и взаимодействовать, и конкурировать.

Города сегодня все активнее конкурируют между собой как внутри страны, так и глобально, прежде всего за человеческий капитал, туристов и за привлечение денег. Для бизнеса сегодня все важнее становится определить, где его вести. Как пример можно привести Amazon, которая в прошлом году объявила о поиске города в США для размещения своей второй штаб-квартиры. Среди критериев, в частности, доступность аэропорта с прямыми рейсами до крупных городов, сильные школы и университеты, большое количество высококвалифицированных специалистов, доступная недвижимость и т. п. И это не единственный пример. General Electric, Google также выбирали города для своих головных офисов исходя из большого количества индикаторов. Заинтересованность города в сотрудничестве с бизнесом вообще и ведущими технологическими компаниями в частности, получении новых рабочих мест и, как следствие, увеличении доходов городского бюджета ведет к его «настройке»: создаются новые кварталы, развивается инфраструктура.

Россия — одна из самых высокоурбанизированных стран мира. Доля городского населения стремится здесь к 75%. При этом отток населения в города продолжается: по прогнозу ООН, к 2050 году доля городского населения в России вырастет до 81%. На крупные города и городские агломерации в России приходится 52% населения и 55% ВВП. Вклад крупных городов в национальную экономику России приближается к показателям Западной Европы. В средних и малых городах России (их 85% от общего числа муниципалитетов) проживает 26% населения страны. Но по факту российские города очень ограничены в уровне ответственности за себя, за своих горожан и за свое будущее. И это перераспределение, или переосмысление, ответственности города за свое развитие должно быть пересмотрено. Сегодня только 10% налогов остается в городе из того, что он получает. И потом еще 10% возвращается в виде прямых дотаций, которые город может тратить только на определенные вещи. Это говорит о том, что у города ограниченное количество инструментов для развития. Эту ситуацию нужно менять.



РЕЗИДЕНЦИИ КОМПОЗИТОРОВ БИЗНЕС-КЛАСС

АТМОСФЕРНЫЙ
ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
НА ПАВЕЛЕЦКОЙ
НАБЕРЕЖНОЙ

afi-residence.ru
(495) 255 29 67

АКЦИЯ С 1 ПО 31 МАРТА 2018Г. ЗАСТРОЙЩИК ОАО «МКПК», ОГРН 1037700018180, ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ AFI-RESIDENCE.RU

БОЛЬШИЕ КВАРТИРЫ

ДЛЯ БОЛЬШИХ СЕМЕЙ -7%*



WAFIDEVELOPMENT