Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Д

Дом

Четверг 15 ноября 2018 №210 (6448 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

14 Какая маржинальность у застройщиков жилья за МКАД

15 Как в Новой Москве стали появляться жилые комплексы бизнес-класса

16 Что выгоднее: квартиры или офисы

17 Кому светит Луна на Шелепихинской набережной

Новоселы нового формата

Доступная ипотека и программы социального стимулирования сделали свое дело: покупать жилье в новостройках стали молодые люди. Для них покупка небольшой квартиры в кредит стала выгоднее аренды. Но тенденция будет недолговечной: новая госполитика вкупе со сменой парадигмы поколения заставят вчерашних студентов отложить приобретение собственной недвижимости.

— среда обитания —

АЛЕКСАНДР ЛЮБАРСКИЙ

Девелоперы заметили, что молодежь стала активно покупать жилье в новостройках

Покупательская аудитория на рынке доступного жилья начала меняться. Клиентами девелоперов все чаще становятся молодые покупатели. Гендиректор агентства «Бон Тон» Наталия Кузнецова указывает, что за последний год доля покупателей до 24 лет выросла на 3,3%, хотя по-прежнему составляет менее 10%. Гендиректор «МИЭЛЬ-Новостроек» Наталья Шаталина подсчитывает, что за год доля клиентов моложе 25 лет выросла на 1,5%: сейчас они совершают 5,5% покупок жилья.

Появление на первичном рынке молодежи заметили и девелоперы. «В наших офисах продаж стали появляться люди до 24 лет, сейчас они составляют 3% от покупателей»,— указывает руководитель отдела создания продукта ГК А101 Мария Букаева. Гендиректор Tekta Group Роман Сычев полагает, что аудитория в принципе молодеет: если еще пять лет назад доля клиентов до 30 лет составляла 15–20%, то сейчас — 35%. А руководитель департамента Lexion Development Алексей Лухтан говорит, что 2% лотов в объектах компании выкупают люди моложе 24 лет.

Гендиректор «КБК Проект» Василий Костин называет ключевым фактором появления на рынке молодой аудитории дотационные программы властей, в частности льготное ипотечное кредитование и материнский капитал. «Молодая аудитория — это в 90% случаев ипотека с минимальным первоначальным взносом или маткапитал»,— соглашается с ним гендиректор компании «Азбука жилья» Владимир Каширцев. Управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая называет основным фактором притока молодой аудитории именно доступную ипотеку: юные клиенты могут позволить себе в одиночку приобретать небольшие лоты площадью 18–30 кв. м, и это обходится дешевле аренды. Еще одним фактором господин Костин называет наличие у многих молодых людей возможности улучшать жилищные условия за счет родственников, продавая доставшиеся им квартиры в домах еще советской постройки.

Молодежный выбор

Гендиректор Level Group Кирилл Игнахин называет молодежь наиболее неприхотливой категорией клиентов: они покупают первое, но далеко не последнее жилье в своей жизни. Во многом это и обуславливает выбор. Наталия Кузнецова называет востребованным жильем для молодой аудитории до 30 лет однокомнатные квартиры и евродвушки средней площадью 45 кв. м. «Это позволяет взять ипотеку на приемлемых условиях, 75% сделок с этой аудиторией заключаются с привлечением заемных средств»,— объясняет госпожа Кузнецова. Мария Литинецкая считает, что спрос молодежи концентрируется на студиях площадью 20–25 кв. м и стоимостью 4–4,5 млн руб., если речь идет о жилье в пределах МКАД.

Заинтересовать молодежь нестандартными отделочными или планировочными решениями не так просто: эта аудитория намного более консервативна, чем можно себе представить, констатирует Мария Букаева. Спрос на новые тренды рынка среди молодежи, согласно опросам А101, на 30–35% ниже, чем у аудитории среднего возраста. «Новое поколение не волнует индивидуальность фасадов или наличие балконов, зато важно жить неподалеку от друзей и иметь возможность заводить новые знакомства, их интересуют объекты общественного назначения в шаговой доступности: комьюнити-центры, фитнес-клубы, магазины, кафе и кондитерские, творческие центры»,— рассказывает госпожа Букаева.

Планы девелоперов

Несмотря на то что аудитория проектов расширяется, ждать на этом фоне от девелоперов принципиально новых концепций, как и появления «молодежных» жилых комплексов, не стоит.

с16

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПРЕМИУМ-КЛАССА

реклама

- Готовый элитный лофт-квартал
- Апартаменты с дизайнерской отделкой
- Потолки до 5 метров
- Панорамные окна в пол
- 5 минут до Тверской
- От 20 млн руб.
- Беспроцентная рассрочка

м. Белорусская, Ленинградский проспект, д. 15, стр. 1
bolshevik-apartments.ru | 495 120 96 66

BOLSHEVIK

ДОМ РЫНОК

Великое переселение покупателей

За три года, пока идет кризис, девелоперы столичного региона вслед за покупателями переключились на работу в Москве. За это время доля Подмосковья в общем объеме проданных в новостройках квартир снизилась почти в полтора раза. Застройщики ушли, чтобы сохранить минимальный докризисный уровень маржинальности проектов, а у покупателей появились новые возможности, так как цены в Москве упали до 25%. Но, несмотря на общий рост продаж, девелоперам приходится быть начеку: не все районы Москвы котируются покупателями одинаково хорошо.

— тенденции —

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Подмосковные города стремительно застраивались новыми микрорайонами без дорог и социальной инфраструктуры

Пугало для чиновников

Еще в 2015 году почти 70% сделок на первичном рынке жилья столичного региона, объединяющего Москву и ближайшее Подмосковье, приходилось на область. Сейчас их меньше половины — 49% по итогам сентября (данные ЦИАН). Покупателей привлекали низкая по сравнению с Москвой цена (разница могла достигать 40%), развивающийся транспорт и близость к столице. Окраины подмосковных городов стремительно застраивались, спроса хватало, чтобы продавать все, в том числе квартиры в новых микрорайонах, где часто не хватало инфраструктуры: садов, школ, поликлиник, магазинов.

Активность девелоперов даже пугала чиновников: вводились ограничения на этажность застройки, в кабинетах обсуждалась возможность создания собственных архитектурных стилей областных городов. «Это необходимо, так как сейчас вы не сможете сказать, в каком городе оказались — настолько одинаково они выглядят»,— делился один из сотрудников областного правительства.

Ситуация во всей стране в целом и в Подмосковье в частности изменилась в конце 2014 года, когда обвалился рубль и доллар подорожал в два раза. Тогда девелоперы успели нарастить показатели по выручке — у некоторых продажи за месяц удвоились, но затем оказалось, что покупатели больше не готовы платить за некачественное жилье. Денег у населения стало меньше, расходы на продукты выросли в два раза, и тех, кто с прежней с легкостью был готов покупать первое дешевое жилье, «потому что свое», становилось меньше. Девелоперы подстраивались, как могли: обещали благоустроенную территорию, включали в цену квартиры отделку. В течение года-полутора это работало, но потом выяснилось, что областным новостройкам приходится конкурировать со столичными, которые к тому времени подешевели до 20%. Из-за падения цен на вторичном рынке порог входа на столичный рынок недвижимости снизился: в 2017 году условную однокомнатную квартиру в пятиэтажке в Москве можно было купить за 4 млн руб. вместо 5,5 млн руб. двумя-тремя годами ранее.

Цены пошли вниз

По словам ведущего аналитика ЦИАН Александра Пыпина, в 2015–2016 годах средняя цена выставленных на продажу квартир в новостройках падала и в Москве, и в Подмосковье. «Но в столице это происходило за счет роста предложения в сегменте массового жилья»,— объясняет эксперт. Девелоперы приостановили развитие новых проектов в прилегающих к столице городах. В 2015 году местные застройщики выводили по девять проектов в месяц, в 2017-м — в лучшем случае по три. Александр Пыпин говорит, что сейчас объем вывода немного увеличился — до четырех проектов в месяц. В 2015–2018 годах в области общий объем предложения в новостройках сократился с 60 тыс. лотов до 55 тыс., а в Москве вырос с 43 тыс. до 55 тыс.

«Московские застройщики тоже адаптировались к изменениям платежеспособного спроса. В столице строится больше недорогих объектов, средняя площадь квартир уменьшилась на 10 кв. м, до 57 кв. м»,— перечисляет господин Пыпин. В итоге минимальный бюджет покупки квартиры в Москве стал гораздо ближе к тому, что могут предложить девелоперы в ближнем Подмосковье. По словам эксперта, столичные девелоперы оказались более успешными в работе с банками и у них была возможность увеличивать рекламный бюджет. В Москве за три года доля ипотеки выросла с 24% до 52%, в Подмосковье — с 39% до 59%. «Для многих маленьких и средних областных застройщиков в условиях роста себестоимости строительства на фоне снижения цен реализации не осталось возможностей для развития и адаптации»,— считает Александр Пыпин. Вариант с изменением квартирографии и уменьшением средней площади квартир областным девелоперам не подходит: «Три года назад средняя площадь уже была на уровне минимальных требований покупателя — 47 кв. м».

Несмотря на незначительное оживление на подмосковном рынке новостроек, цены в этом году выросли до 3%. Сейчас основное препятствие — в меняющемся отраслевом законодательстве и грядущей отмене прямого привлечения средств от дольщиков. «В отличие от Москвы, в области выше процент небольших застройщиков, у которых в портфеле один-два проекта. Им будет сложнее адаптироваться к новым условиям финансирования проектов»,— считает Александр Пыпин. Ассортимент предложения обеднеет, конкуренция вырастет, и еще больше покупателей предпочтут области покупку квартиры в Москве, прогнозирует эксперт. Пока оживление произошло благодаря активной экспансии в область крупных застройщиков, которые и раньше активно работали на этом рынке, таких как ПИК, «Инград», «Гранель», «Сити-XXI век». «Их проекты во многом ориентированы на спрос, который ранее удовлетворяла развалившаяся Urban Group»,— считает Александр Пыпин.

Москва резиновая

Те же крупные застройщики, пока падал спрос в области, искали площадки в Москве. Проекты в Новой Москве в кризис анонсировали МИЦ, традиционно строившая в Подмосковье, «Самолет-девелопмент», «Гранель», уже не существующий «Мортон» (его активы приобрела группа ПИК Сергея Гордеева). Активно развиваться в столице решила ФСК «Лидер», приобретя мощности ДСК-1. Только в столице девелоперы могли рассчитывать хотя бы на минимальную докризисную маржу. Гендиректор Severin Development Роман Сигитов говорит, что до 2014 года маржинальность строительства жилья в столичном регионе варьировалась от 30–50% в зависимости от площадки и проекта. Сейчас этот показатель для девелоперских проектов в сегменте массового жилья, получивших разрешение на строительство в Москве до 1 июля 2018 года, составляет в среднем 25–35%, а для ближайшего Подмосковья — 20–25%. Как будут работать девелоперы в будущем году, пока мало кто из них представляет.

С 1 июля вступил в силу закон №218, который в отрасли называют «законом о компенсационном фонде». В этот фонд девелоперы отчисляют 1,2% от каждого заключенного договора долевого участия. Летом появились другие требования к застройщикам — финансовые и организационные. Так, по новым правилам застройщики должны получать по одному разрешению на строительство на проект, что затруднит комплексное освоение территорий, потому что на больших площадках придется работать 10–15 компаниям вместо одной. Эта схема девелоперам тоже знакома, но возможность создания новых структур исключает другое требование нового закона — наличие у застройщика не менее трех лет опыта и разрешений на ввод в эксплуатацию не менее 10 тыс. кв. м недвижимости.

Финансовые нововведения требуют держать на счете в уполномоченном банке не менее 10% стоимости проекта до начала строительства, у всех участников процесса счета должны быть в одном банке, у девелопера не может быть долгов, а административные расходы ограничиваются 10% от стоимости строительства. Все это означает, что застройщикам потребуется больше денег до начала строительства, которое сейчас финансируется за счет средств дольщиков, потому что продажи открываются на ранней стадии запуска площадки.

В июле следующего года механизм долевого строительства, который чиновники так долго совершенствовали, вводя разные ограничения для застройщиков, полностью трансформируется. Девелоперам разрешили и дальше продавать жилье в строящихся домах, но деньги покупателей будут лежать в банках на специальных эскроу-счетах до окончания строительства. Строить придется на кредитные средства. Девелоперы утверждают, что уже сейчас работают на пределе рентабельности проектов, которая достигает 10%, и повышение отчислений приведет к тому, что маржинальность перестанет покрывать риски. Цены на жилье вырастут на 15–20% из-за расходов на банковское сопровождение.

Поэтому многие торопились оформить документы на свои проекты до 1 июля. В январе—мае Москомстройинвест одобрил 53 заявки на получение заключения о соответствии (ЗОС) проектной декларации, которые позволяют начать продажи по договорам долевого участия. Это на 70% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В июле ажиотаж сохранился: были выданы 42 ЗОС — в четыре раза больше, чем в июле 2017-го. Активность в работе с мэрией повлияла на прирост нового предложения. По оценкам «Метриума», за девять месяцев 2018 года в реализацию поступило 65 жилых комплексов — это меньше, чем в прошлом году: тогда рынок пополнился 70 комплексами. «Застройщики направили основные усилия на получение разрешительной документации на будущие проекты — старт продаж отошел на второй план»,— объясняет управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая.

По данным ЦИАН, площадь нового предложения в новостройках, вышедших на рынок в текущем году, на 25% больше, чем в 2017-м. Продажами пока довольны большинство участников: в январе—августе было зарегистрировано 84,6 тыс. ДДУ — почти на четверть больше, чем за аналогичный период прошлого года. Выросшая конкуренция существенно ослабляет привычные механизмы продаж. Дмитрий Цветов, директор по маркетингу и разработке продукта ГК А101, говорит, что потенциальное строительство даже таких однозначно выигрышных объектов, как метро или парк, уже не помогает продавать квартиры быстрее или дороже. «Сейчас, если на участке не ведутся работы, для клиента эти планы не более чем фикция»,— поясняет он.

Среди ключевых деталей, которые влияют на продажи, директор по маркетингу и исследованиям рынка ФСК «Лидер» Ксения Цаплина выделяет грамотную квартирографию и наличие паркинга, который еще нужно уметь продать. «Однокомнатные квартиры площадью 50 кв. м продаются с трудом. Но ее можно превратить в евродвушку, расширив аудиторию потенциальных покупателей»,— полагает она.

Больше всего сделок приходится на новостройки, расположенные между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД: в ЦИАН посчитали, что на эту зону приходится 27% продаж. По количеству просмотров эта зона тоже лидирует — 37%. Мария Литинецкая объясняет это тем, что между ТТК и МКАД строится больше всего домов: 75% всего предложения в новостройках Москвы находится здесь. «В стратегии покупки жилья в новостройке многие начинают с поиска именно в этом районе. А жилье, которое строится за МКАД, но в границах Москвы и стоит почти в два раза дешевле, привлекает гораздо меньше потенциальных покупателей — 4% всех просмотров»,— говорит Александр Пыпин.

Труднее всего в Москве продаются квартиры в центральных районах: в пределах Садового кольца — менее 1% сделок, в статистике просмотров на эти варианты приходится всего 2%. «Элитные новостройки — это эксклюзивный продукт, который не может продаваться так же быстро, как массовое жилье»,— напоминает Мария Литинецкая.

Несмотря на охлаждение девелоперов, у покупателей остается интерес к ближайшему Подмосковью. Мытищи, Королев, Люберцы, Одинцово, Химки, Красногорск, Реутов и другие города этой зоны обеспечивают 25% сделок во всем столичном регионе. Просмотров в них — 21%. «Многие воспринимают эти города как продолжение Москвы, так как по качеству городской среды они несущественно отличаются от отдаленных районов столицы»,— говорит Александр Пыпин.

Екатерина Геращенко

НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ПОСЛЕ КРИЗИСА

За время кризиса маржа девелоперских проектов в жилом строительстве сократилась почти в два раза. Одним из немногих доступных застройщикам способов уменьшить потери доходов стала смена региона, и они передвинулись из Подмосковья в Москву. Но показателей, которых удавалось достичь до 2014 года, ждать не стоит: в следующие пять лет маржинальность девелопмента жилья не изменится, считает гендиректор Severin Development РОМАН СИГИТОВ.

Маржинальность девелоперских проектов в сегменте массового жилья, получивших разрешение на строительство до 1 июля 2018 года, для Москвы составляет в среднем 25–35%, для ближайшего Подмосковья — 20–25%. Эти цифры справедливы в основном для крупных застройщиков, которые четко выстроили системы маркетинга, продаж, проектирования, строительства. Важно и то, что в их истории нет ни одного обманутого дольщика. У небольших девелоперов, в чьем портфеле одна-две площадки, этот показатель гораздо ниже, чем у топовых игроков, и находится в пределах 10–15%. Для компаний, чей проект оказался вне основных критериев спроса, доход в лучшем случае составляет единицы процентов, в худшем — застройщик терпит убытки.

Новая реальность в посткризисный период эффективно проверяет застройщиков на профессионализм и соответствие: либо ты остаешься на рынке, либо ты банкрот. Любые фишки столичного проекта, как, например, расположение рядом с метро, парком, ТПУ, в районе со сложившейся инфраструктурой, могут дать премию к стоимости, но не только для девелоперов. Продавцы земли тоже закладывают эти преимущества в стоимость участков в привлекательных локациях. Поэтому нельзя утверждать, что выгодное месторасположение площадки гарантирует девелоперу повышенную прибыль. Скорее перечисленные и другие преимущества влияют на темп продаж квартир и желание банка финансировать проект. Последнее в условиях прошедших обновлений отраслевого законодательства сейчас крайне важно для любого застройщика.

В ближайшем Подмосковье (до 10 км от МКАД) выдержать конкуренцию гораздо сложнее. Здесь остаются чаще всего проекты, строящиеся в районе с высокой транспортной доступностью и развитой инфраструктурой. Площадки, которые не обладают очевидными признаками притяжения покупателей, превращаются в долгострои. Маржинальность в менее привлекательных с точки зрения качества транспортной и жилой инфраструктуры проектах может сохранить только комплексное освоение территории. В этом варианте предполагается создание с нуля полноценной городской среды.

Несмотря на все эти усилия, девелоперам сложно вернуться к маржинальности уровня докризисного периода. Если до 2014 года она составляла 30–50%, теперь — 20–35%. Цены на недвижимость в целом с 2014 года упали до 25% и только в последние полтора-два года остаются более или менее стабильными, а расходная часть проекта постоянно увеличивается. Это провоцируют растущие запросы покупателей. Девелоперы вынуждены вкладываться в устройство парковых зон, набережных, велодорожек, в ландшафтную архитектуру, озеленение, малые архитектурные формы, уделять внимание качеству отделочных материалов, так как обычной штукатуркой покупателя уже не привлечь. В итоге в качественных проектах в массовом сегменте жилье выглядит как бизнес-класс.

Для работы над проектом стали приглашать архитекторов со звездным статусом в своей отрасли, чтобы обеспечить необходимый уровень маркетинговой привлекательности проекта. Вторая большая составляющая — экономическая. Из-за девальвации рубля, инфляции и параллельного усложнения проектных, инженерных и строительных решений на 5–10–15% выросла стоимость строительных материалов, а себестоимость производства строительно-монтажных работ — на 10–15%.

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», главный редактор газеты «Коммерсантъ» | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Халиль Аминов** — 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+

ДОМ проект

Новая Москва повышает класс

Новая Москва — территория особого внимания. Среди девелоперов коммерческой недвижимости она справедливо считается активно развивающимся деловым кластером. Здесь идет масштабное дорожное и инфраструктурное строительство. Присоединенные территории отличаются хорошей экологией. Казалось бы, сложились все условия для того, чтобы на эту часть города обратили внимание состоятельные люди. Но девелоперы, развивающие жилые проекты, относятся к очевидно перспективной и востребованной территории сдержанно. Тем не менее на карте присоединенных территорий появился первый крупный жилой комплекс бизнес-класса.

LEXION DEVELOPMENT.

— Москва —

В Новой Москве жилье строится неплохое, но не выше комфорт-класса. Первым девелопером, оценившим перспективы места для строительства жилья более высокого класса, стал Lexion Development. Проект компании жилой комплекс (ЖК) «Румянцево-Парк» призван изменить ситуацию на рынке жилья в этой части столицы.

Территория, на которой возводится «Румянцево-Парк», находится в 3 км от МКАД по Киевскому шоссе. Один из ключевых параметров выбора жилья бизнес-класса —транспортная доступность. Она и сегодня довольно хороша: комплекс находится на расстоянии автобусной остановки от станции метро «Саларьево» и в двух — от станции «Румянцево». Кроме того, в 2 км от комплекса железнодорожная станция Новопеределкино, от которой можно доехать до Киевского вокзала всего за 23 минуты.

К тому моменту, когда комплекс будет сдан в эксплуатацию, транспортная доступность и вовсе станет безупречной. Когда последние покупатели получат ключи от своих квартир, здесь завершится реконструкция прилегающих дорог, которая внесена в Адресную инвестиционную программу Москвы (реализуется в том числе из средств бюджета города). Родниковая улица, проходящая рядом с комплексом, станет четырехполосной, появятся новые съезды с Киевского шоссе в область и в центр города. Но главное, над шоссе появится пешеходный мост, соединяющий район, станцию метро «Саларьево» и самый крупный в Новой Москве торговый центр «Саларис». Путь от дома до метро и ТЦ для жителей «Румянцево-Парка» будет занимать не более 7–10 минут.

Бизнес-костюм

Как рассказывает Алексей Лухтан, руководитель департамента маркетинга и продаж компании Lexion Development, бизнес-класс — это не просто название, это позиционирование наполнено реальным содержанием. В первую очередь это архитектура. Если посмотреть на рынок Новой Москвы, то заметен определенный кризис идей: все проекты похожи друг на друга. В Lexion Development решили эту практику сломать и предложили нестандартное решение: комплекс состоит из трех монолитных домов переменной этажности, два из которых закругленной формы, благодаря чему образуются приватные внутренние дворы, которые изолированы от посторонних и машин. Кроме того, такое фасадное решение позволяет развернуть часть эркеров на юг, чтобы солнечные лучи дольше освещали укромные уголки квартир.

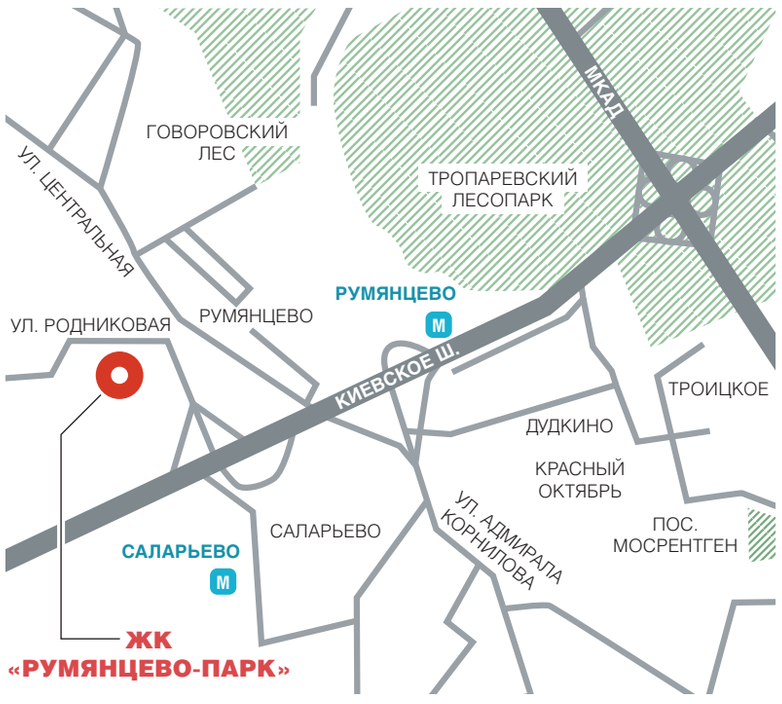
В отделке фасадов используется декоративный камень White Hills — очень красивый материал, который повторяет фактуру природного камня. Обычно этот материал используется в отделке фасадов домов премиального сегмента. Сочетание разных фактур и цветов, используемых при отделке фасадов, делает их нарядными, и выглядят они как дорогие.

Второй непременный атрибут домов высокого класса — премиальная отделка входных групп. В «Румянцево-Парке» заявлена высококачественная отделка. Дизайн-проект разработан студией DBA, известной своими работами по оформлению лобби и общественных пространств известных элитных жилых комплексов столицы «Литератор» и Wine House. Теплые цвета, материалы, имитирующие природные, в сочетании с обилием зеркал и диодными светильниками делают пространство большим, светлым и современным. В такой же стилистике будут отделаны и приквартирные холлы, что редкость для современного бизнес-класса: зачастую девелоперы ограничиваются только красивыми холлами первых этажей. Панелями под дерево будут отделаны и лифты фирмы Otis, которые установят в домах.

Как и положено комплексам бизнес-класса, в «Румянцево-Парке» будет двухуровневая подземная парковка на 1748 машино-мест и 2012 кладовок для хранения личных вещей (спортивного инвентаря, шин или другого временно не нужного скарба). На парковку можно будет попасть на лифте. Внутри также предусмотрены автомойка и шиномонтаж.

Гордость жилого комплекса — дворы. Они будут не только закрытыми, с приватным доступом по смарт-картам, но и по-настоящему дизайнерскими. Ландшафтный дизайн выполнен компанией AFA, известной проектами в Парке Горького, Нескучном саду, острове Новая Голландия в Петербурге и парке развлечений в Сочи. Чтобы визуально добавить дворам масштаба, на территории появятся холмы. Но главная фишка — двухуровневый пешеходный променад с островками для отдыха, который пересекает весь двор и создает еще один уровень для прогулок. Променад приводит в ротонду, нижний ярус служит местом встреч, а верхний — солярием с гамаками. Для детей предусмотрены игровые площадки: для каждой возрастной группы своя. Производитель оборудования для площадок — немецкая компания Richter. Все оборудование выполнено из дерева, безопасно и экологично.

Следует отметить, что каждая очередь будет сдаваться с двором «под ключ», так что жителям первых не придется ждать, когда достроят остальные очереди, чтобы погулять во дворе.



ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЖК «РУМЯНЦЕВО-ПАРК»

Девелопер	Lexion Development
Местоположение	Москва, улица Родниковая, станция метро «Саларьево»
Площадь участка	17,7 га
Начало работ	III квартал 2017 года
Сдача первой очереди	II квартал 2020 года
Полное завершение строительства	II квартал 2023 года
Общая площадь застройки	386 тыс. кв. м
Количество квартир	4246
Стоимость квартир	от 2,9 млн руб. до 11,5 млн руб.
Подземный паркинг	1748 машино-мест
Стоимость	800 тыс. руб. за 1 кв. м
Боксы для хранения личных вещей	2012
Стоимость боксов	50–60 тыс. руб. за 1 кв. м
Социальная инфраструктура	два детских сада на 200 мест, одна школа на 1000 мест
Территория ландшафтного парка	2 га

Бизнес-окружение

За пределами дворов тоже будет чем заняться. В южной части комплекса планируется разбить ландшафтный парк площадью 2 га, который разделяется на две зоны — активную и тихую прогулочную. В активной установят тренажеры для взрослых и подростков, которым уже скучно во дворах, в тихой появится променад для неторопливых прогулок и места отдыха. Соединять обе части будет общий бульвар. Озеленение этой зоны будет радовать посетителей круглый год, ведь растения подобраны таким образом, что все сезоны играют интересными формами и красками.

Размер комплекса, а всего в нем будет 4,2 тыс. квартир, предполагает строительство обширной детской инфраструктуры: появятся два детских сада на 200 мест каждый и школа со стадионом на 1 тыс. учеников. Вся детская инфраструктура будет строиться по индивидуальным проектам и радовать школьников и их родителей. Построенные школа и садики будут в непосредственной близости от домов, так что дети постарше смогут ходить в школу без сопровождения, а дорога малышей в садик или на занятия не займет много времени.

На первых этажах домов, выходящих фасадами на улицу, расположены коммерческие помещения, где будет необходимая инфраструктура: кафе, салоны красоты, аптека, супермаркет и другие бытовые удобства. Но «коммерции» будет в меру и только той, что требуется жильцам для ежедневного комфорта: совсем рядом кроме «Салариса» еще один торговый центр — «Рио», где есть все нужное, и даже с избытком.

«Бизнес» не значит дорого

Планировочные решения в «Румянцево-Парке» представлены широкой линейкой. Квартиры предлагаются самые разные на самые разные бюджеты. Можно присмотреться к компактным студиям, площадь которых начинается от 23,3 кв. м. Большим семьям подойдут трех- и четырехкомнатные квартиры площадью до 102 кв. м. Все квартиры сдаются без отделки, что дает возможность реализовать самые смелые и яркие идеи и создать собственное идеальное жилье. Стоимость предложения начинается от 3 млн руб.

Какой бы площади ни была квартира, ее качество остается неизменным. Высота потолков составляет 2,95 м, что делает комнаты светлыми и просторными. Во всех квартирах много окон с увеличенной площадью остекления, практически во всех квартирах предусмотрены два-три санузла, что соответствует современным требованиям комфортного проживания, все квартиры оснащены внешними корзинами для установки блоков кондиционеров.

Представить себя дома уже сегодня можно как в офисе продаж застройщика, где установлена VR-зона нового поколения, так и при помощи любого гаджета с выходом в интернет, прогулявшись по виртуальному пространству: двору, ландшафтному парку, своей квартире, входным группам. Из окна каждой виртуальной квартиры открывается именно тот вид, который ждет жильцов в реальной квартире. На сайте «Румянцево-Парка» представлены виртуальные туры нового поколения. У пользователя появляется возможность измерить расстояние между стенами или предметами, свободно перемещаться по виртуальному пространству, и при этом они воспроизводятся в интернет-браузере на обычном компьютере или любом гаджете.

Для покупки квартиры в ЖК предусмотрены различные финансовые инструменты. Тем, кто оплачивает договор долевого участия полностью (собственные или ипотечные средства), предусмотрены специальные скидки. Также покупатели могут воспользоваться беспроцентной рассрочкой от застройщика или взять ипотеку — комплекс аккредитован в ведущих банках.

Кстати, наличие кредитной линии у Сбербанка (банк открыл кредитную линию в 5,95 млрд руб. на строительство ЖК «Румянцево-Парк») является дополнительной гарантией надежности самого проекта и девелопера, хотя в застройщике комплекса сомневаться не приходится. Компания успешно завершила строительство и реализовала микрорайон «Некрасовка-Парк» общей площадью 360 тыс. кв. м.

Оксана Самборская

LEXION DEVELOPMENT.

LEXION DEVELOPMENT.

ДОМ ИНВЕСТИЦИИ

Офисы отодвигают элитное жилье

Инвесторы в недвижимость с бюджетом, сопоставимым со стоимостью элитной квартиры в Москве,— от 40 млн руб.— обратили внимание на коммерческую недвижимость. Число заявок на поиск небольших офисов под сдачу в аренду выросло более чем вдвое. Консультанты отмечают, что тем, кто сдает в аренду элитное жилье, нужно рассчитывать на возврат инвестиций через два десятилетия, владельцам офисов — на восемь-десять лет.

— стратегия —

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

Доходность офисов выше, чем элитной квартиры

В случае прямого сравнения доходности инвестиций в элитное жилье и соразмерного по цене офисного помещения квартиры проигрывают. Доходность сдачи в аренду жилья составляет 4–5% годовых, а офисов — 8–10%. Сами по себе эти цифры ничего не говорят об особенности каждой стратегии, но спрос есть на обе, отмечают участники рынка недвижимости.

Риэлторы, специализирующиеся на элитном жилье, называют покупку дорогих квартир пенсионной стратегией. «Этот бизнес не приносит больших доходов, активы окупаются очень долго — в среднем 20–25 лет»,— отмечает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. По ее словам, если покупка очень удачная, можно рассчитывать на быструю окупаемость и высокий доход, но такие случаи — исключение. Покупка элитного жилья для сдачи в аренду позволяет собственнику рассчитывать на медленный и небольшой доход. Поэтому доля инвесторов в арендную недвижимость на рынке не превышает 5–10%, добавляет госпожа Румянцева.

Чтобы превратить аренду квартиры в бизнес, гарантированно потребуются дополнительные вложения и временные затраты — на управление или наем соответствующих специалистов. «Маловероятно, что тот, кто может вложить в покупку элитной квартиры от 30 млн руб., станет заниматься арендой»,— отмечает управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Стоимость аренды премиальных квартир не зависит от цены, которую за нее заплатил владелец, она определяется ее ликвидностью и востребованностью. Под данным Kalinka Group, по цене наиболее востребованы лоты в диапазоне 250–350 тыс. руб. в месяц. «Стоимость таких квартир может быть и 80 млн руб., и 200 млн руб. А окончательная ставка аренды зависит от локации»,— отмечает Екатерина Румянцева.

Обычно арендаторам с такими бюджетами интересны квартиры с двумя-тремя спальнями, со свежим ремонтом, в современном жилом комплексе с паркингом, удобно расположенные внутри Садового кольца или близко к его границам. На поиск жильцов в ликвидную квартиру уходит месяц-два. По словам эксперта, максимальный срок экспозиции элитной недвижимости при условии, что она в принципе пригодна для жизни,— два года. «Потом собственник либо уводит объект с рынка, понимая, что он простаивает, либо снижает цену»,— говорит Екатерина Румянцева. «Потенциальный круг арендаторов дорогих квартиры очень узок»,— соглашается госпожа Литинецкая. Поэтому инвестиционная стратегия при выборе объектом вложения элитной недвижимости строится на перепродаже актива. Госпожа Румянцева считает, что ее предпочитают 75% инвесторов в недвижимость.

Самая распространенная тактика предполагает покупку на этапе стройки и дальнейшую продажу квартиры после того, как дом готов. По словам госпожи Румянцевой, у многих такая схема не вызывает доверия, хотя потенциал роста стоимости может достигать 30%. «С момента закрытых предпродаж, которые сегодня практикует большинство застройщиков, к сроку вывода объекта на рынок цены в нем подрастают в среднем на 10–15%, еще 15% к стоимости прибавляется за весь строительный цикл»,— перечисляет она. Дополнительную разницу в цене в пользу покупателя можно получить за счет закрытых скидок, которые бывают, когда застройщику нужно выполнить план продаж. «В отдельных случаях при правильно выбранном объекте для инвестиций и покупке по специальным условиям доходность такой инвестиции может достигать 40–45%»,— указывает Екатерина Румянцева. Но такие показатели скорее исключение. По оценке Марии Литинецкой, в среднем инвестору стоит рассчитывать на возврат 15–20% сверх суммы вложений при продаже через два-три года.

В Москве в продаже 52 элитных и 55 премиальных проектов квартир и апартаментов. «Выбор и конкуренция продавцов огромны»,— уточняет госпожа Литинецкая. Готовые элитные дома обычно не дешевеют — это рынок относительно стабильных цен, так как они складываются во многом из ощущений продавца, то есть владельца квартиры. «Часто собственники, вложившиеся в дизайн и отделку, не готовы расстаться с квартирой по ее рыночной цене»,— объясняет Екатерина Румянцева. Но следует учитывать и другое: скачки курса валют и моральное старение объектов. Госпожа Румянцева привела в пример квартиры в районе Остоженки, которые в кризис подешевели на 40% из-за перехода на расчеты в рублях и изменения покупательских предпочтений. «Во многих домах нет паркинга, а планировки не соответствуют современным стандартам»,— объясняет она. Есть и противоположные примеры, когда новые ликвидные квартиры растут в цене на 50% по готовности дома из-за высокого спроса на объект.

Если рассчитать стоимость аренды элитной квартиры ценой 30–40 млн руб. (в этот бюджет попадают варианты площадью 70–90 кв. м), то ставка окажется около 140 тыс. руб. в месяц (данные «Метриума»). В Sminex привели пример стоимости аренды коммерческого помещения в той же ценовой категории. Получилось, что офис в одном из бизнес-парков компании на проспекте Мира площадью 159 кв. м за 29,3 млн руб. сдается за 270 тыс. руб. в месяц. А купленный за 44 млн руб. (205 кв. м) будет обеспечивать выручку от аренды из расчета 398,6 тыс. руб. в месяц. Коммерческий директор Capital Group Петр Исаев говорит, что есть ставки аренды в офисе стоимостью 30–40 млн руб. на уровне 300–400 тыс. руб. в месяц (за 100 кв. м). «В сегменте аренды жилой недвижимости процент индексации ставки минимален и не превышает 1%, в договорах аренды коммерческий площадей рост ставки на 5–10% в год — это норма»,— рассказывает коммерческий директор Sminex Роман Семчишин.

Более высокая по сравнению с жилой недвижимостью доходность и возможный в ближайшие годы дефицит предложения на рынке офисных площадей подстегнули интерес инвесторов к небольшим офисам площадью до 1 тыс. кв. м. «Сейчас вакансия на офисном рынке достигла минимума за пять лет»,— отмечает господин Семчишин. По словам управляющего партнера Knight Frank Алексея Новикова, строящиеся сейчас бизнес-центры будут готовы в 2020–2022 годах. «Не исключено, что до этого возникнет дефицит офисных площадей и ставки аренды достигнут пиковых значений»,— полагает эксперт. «Если ранее лидером по доходности были помещения стрит-ритейла, то сейчас офисы сравнялись с этим сегментом и демонстрируют значения в 10–12% годовых»,— констатирует он. По словам Петра Исаева, небольшие офисные блоки востребованы всегда — такая покупка может быть не только доходным, но и залоговым инструментом: «Инвестор покупает помещение на собственные средства, сдает в аренду и может быстро вернуть до 70% затрат на приобретение за счет кредита под залог арендного потока».

Участники рынка сходятся во мнении, что инвестиции в офисы нельзя назвать простым способом получения дохода. «При грамотном вложении они окупаются быстрее»,— напоминает руководитель отдела оценки ГК Stone Hedge Кристина Недря. Риски покупки офиса с целью сдачи в аренду связаны с задержкой арендных платежей, трудностями поиска арендатора и потенциальным простоем помещения, неверно оцененными эксплуатационными расходами и локацией объекта, налоговыми обременениями (владелец офиса оплачивает налог на прибыль, имущество и землю). На амортизационные расходы можно закладывать 2–3% арендной выручки, рекомендует директор дирекции по продажам коммерческой недвижимости MR Group Александр Сурменев. На поиск арендаторов может уходить два-четыре месяца, предупреждает он. По словам Романа Семчишина, гораздо быстрее сдаются офисы с отделкой: он оценивает стоимость аренды в 30 тыс. руб. за 1 кв. м.

Текущий объем предложения офисных помещений площадью 100–1 тыс. кв. м составляет 1,5 млн кв. м, подсчитали в OF.ru. В активной первичной продаже находится не более 100–120 тыс. кв. м. Для сравнения: объем всего рынка качественной офисной недвижимости Москвы оценивается примерно в 20 млн кв. м.

Екатерина Геращенко

«ИНВЕСТОРЫ НЕ ГОТОВЫ ИДТИ НА ПРИВЫЧНЫЙ РИСК»

Коммерческий директор OF.ru МИХАИЛ ШНЕЙДЕРМАН о том, как формировался сегмент небольших офисов.

ПРЕДОСТАВЛЕНО «ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

— Когда появился спрос на инвестиции в небольшие офисы?

— Это молодой рынок: он появился около 13 лет назад, а пик его развития пришелся на 2009–2013 годы. Тогда бурно развивался малый и средний бизнес, что сформировало заметный спрос на покупку небольших (от 100 кв. м до 1 тыс. кв. м) современных офисных помещений. Те, у кого были деньги, недорого покупали у города неработающие промышленные или заброшенные административные здания под редевелопмент и превращали их в современные офисные комплексы. Затем продавали, нарезая помещения небольшими площадями, от 100 кв. м.

— Кризис затрагивает все сегменты рынка недвижимости. Как этот адаптировался к новым условиям?

— Сейчас на рынок почти не выходят новые объекты в описываемом формате: выросли стоимость площадок и сложность согласования проектов, а платежеспособный спрос упал. Но вторичный рынок продаж по-прежнему активен. Нет ничего необычного в том, что в период экономической нестабильности инвесторы не готовы идти на привычный риск и переключаются на более понятные сегменты. Исторически для небольших инвестиций в недвижимость выбирают жилье. Квартира в Москве остается ликвидным инструментом для вложения. Но доходность от сдачи в аренду жилья проигрывает коммерческой недвижимости. Если сравнивать сопоставимые по цене квартиру и офис, то выручка от аренды коммерческого помещения окажется в два раза выше. Окупаемость меньше — от восьми лет.

— Статус владельца офиса накладывает дополнительные обязательства на его обладателя?

— Юридических сложностей с оформлением аренды офисов нет: помещения сдаются от индивидуального предпринимателя (регистрация занимает несколько дней). Налоги для ИП составляют 6% от размера выручки плюс 1% страховых взносов. Оставшиеся на счету деньги — чистый доход инвестора.

— Как минимизировать риски простоя офиса?

— Обычно этого не случается, если на этапе выбора помещения правильно сопоставить бюджет на покупку, срок инвестирования и качество объекта. При оценке помещения необходимо обратить внимание на само здание, его состояние, качество управляющей компании — его можно определить по состоянию общих зон. Предположить уровень ликвидности можно по количеству свободных офисных площадей в бизнес-центре и его близости к метро.

— Как оптимально финансировать покупку офиса для последующей сдачи в аренду? Уместно ли привлекать кредит?

— Просчитывая возможность покупки офиса в кредит, нужно учитывать следующее. Ставки по кредитам под коммерческую недвижимость для физических лиц сейчас находятся на высоком уровне. А риск простоя и поиска арендатора в течение нескольких месяцев с действующим кредитным обязательством может серьезно отразиться на уровне доходности.

Интервью взяла Екатерина Геращенко

Новоселы нового формата

— среда обитания —

с13

Мария Букаева уверена, что ни один застройщик на рынке не проектирует жилой комплекс с прицелом на какую-то одну аудиторию: квартира — это очень дорогая покупка, а запросы потенциальных покупателей в рамках одного класса обычно не так сильно отличаются друг от друга.

Владимир Каширцев объясняет, что аудитория всех проектов априори разная и зависит во многом от расположения и класса жилья. «Например, в нашем проекте в Некрасовке, где стоимость лота начинается от 4 млн руб., основная аудитория — люди старше 50 лет, в Железнодорожном жилье покупают молодые военные по льготным ипотечным программам, а комплексом бизнес-класса в Москве, где предложение начинается от 9 млн руб., интересуются уже люди в возрасте 40–45 лет»,— делится он своими наблюдениями. При этом господин Каширцев уверен, что стараться угодить специфическим запросам аудитории неправильно: «Есть много пенсионеров, ведущих активный образ жизни, и есть достаточно пассивной молодежи, живущей в системе „дом-работа-Турция“».

Консультант рассказывает о клиентке, рассматривавшей только одну конкретную квартиру на Рогожском Валу из-за того, что именно там ее устраивал вид из окна. Свой выбор покупательница объяснила тем, что любит смотреть в окно и сочинять стихи. «Одновременно мы моментально распродали дом в Люберцах, выходящий прямо на кладбище, просто из-за того, что там была невысокая цена»,— вспоминает Владимир Каширцев.

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

Уходящую с рынка молодежь в перспективе девелоперы смогут заменить старшей аудиторией

Недолгая молодость

Участники рынка не верят, что тренд на омоложение покупателей получит развитие. Мария Литинецкая считает, что росту молодой аудитории не будет способствовать государственная политика. По ее прогнозам, если новостройки подорожают на 20% на фоне введения проектного финансирования, а параллельно развернется бум строительства доступного арендного жилья, то средний возраст покупателя недвижимости будет повышаться. Кирилл Игнахин добавляет, что если ставки по ипотеке и дальше будут расти, то молодых клиентов станет меньше.

Василий Костин уверен, что сложности у застройщиков начнутся, когда квартиры начнет покупать «поколение Z», родившиеся в 1995–2005 годах. «Это более продвинутое, технологичное, подвижное поколение: они будут намного меньше покупать и чаще арендовать»,— объясняет он. Ссылаясь на оценки социологических опросов, господин Костин рассказывает, что лишь треть молодых людей, родившихся в это десятилетие, хотела бы приобрести собственное жилье в перспективе пяти лет.

Жилье для пенсионеров

Но уходящую с рынка молодежь в перспективе девелоперы, возможно, смогут заменить старшей аудиторией. Одним из факторов ее увеличения руководитель по работе с ключевыми партнерами Est-a-Tet Роман Родионцев называет запланированное повышение пенсионного возраста, значительно расширяющее границы экономически активного населения. Сейчас, согласно расчетам МИЭЛЬ, доля клиентов-пенсионеров статична и последние несколько лет составляет 6–7% — по данным компании, в последние несколько лет этот показатель не менялся. В «КБК Проект» среднюю долю клиентов пенсионного возраста оценивают выше — в 16%.

Наиболее популярным у старшей аудитории Василий Костин называет «молодежные» квартиры-студии. «Этот феномен во многом объясняется тем, что такие покупатели подбирают жилье не для себя, а вкладываются в недвижимость для детей и внуков или же рассматривают квартиру как инвестицию для получения арендного дохода»,— рассуждает эксперт. Об этом же говорит Владимир Каширцев, указывающий, что 80% потребителей старше 60 лет сразу оплачивают полную стоимость жилья. Он объясняет, что у клиентов пенсионного возраста есть свои особенности, в их числе тотальное недоверие к лифтам. «Они предпочитают нижние этажи, не выше среднего, на тот случай, если лифт сломается — эта аудитория не верит в неломающиеся лифты»,— рассказывает он.

Мария Букаева указывает, что сейчас пенсионеры составляют 5% клиентов компании. «Хотя формально покупателями выступают не они, а их дети, которые хотят, чтобы родители жили рядом»,— объясняет она. Госпожа Букаева указывает, что чаще всего для пенсионеров приобретают классические однокомнатные квартиры: евродвушки для них остаются слишком необычным жильем. Кирилл Игнахин отмечает, что жилье пожилым родителям чаще всего покупают люди, перебравшиеся в Москву из регионов 10–15 лет назад.

Александра Мерцалова

«ИЗ ПУБЛИЧНОГО ПОЛЯ ПРАКТИЧЕСКИ ВЫШЛИ ГОССЛУЖАЩИЕ И ЧИНОВНИКИ»

Директор департамента элитной жилой недвижимости агентства Knight Frank ЛЮДМИЛА ПОТАПОВА об эволюции покупателей элитной недвижимости.

Еще пять-восемь лет назад на рынке элитной недвижимости было три основные категории покупателей. Примерно 40% сделок заключали крупные чиновники, которые покупали недвижимость для себя. 55% лотов выкупали крупные предприниматели. 5% приходилось на клиентов из регионов и стран бывшего СССР. Практически никто из перечисленных покупателей не пользовался рассрочками или кредитами. Сейчас ситуация кардинальным образом изменилась. Из публичного поля практически вышли госслужащие и чиновники. Это связано с тем, что большинство чиновников уже обзавелись недвижимостью.

На этом фоне заметно увеличиваются другие категории покупателей. Например, мы видим все больше клиентов из регионов: их доля выросла до 20%. По большей части мы говорим о покупателях из Краснодара, Ростова-на-Дону, Сургута и Тюмени. Кроме того, на рынок элитной недвижимости все более активно выходят представители других классов — бизнесмены среднего звена и топ-менеджеры крупных компаний. Их появление связано с существенным снижением порога входа на этот рынок. Квартиры премиум-класса продаются по цене от 30–40 млн руб., что вполне доступно данной категории покупателей. Сейчас на такие объекты приходится примерно 20% всех сделок на рынке элитного жилья.

С другой стороны, мы отмечаем возвращение на рынок так называемых ультрахайнетов, чей годовой доход превышает $1 млн. Как правило, это состоятельные россияне, которые перемещают свои капиталы из-за рубежа в Россию в связи с нестабильностью политической ситуации. Под их запросы пытаются подстраиваться и девелоперы. Мне известны случаи, когда застройщики увеличивали площади квартир в готовых проектах путем объединения жилья меньшей площади. Но подстроиться под клиента девелоперы могут далеко не всегда. Прежде всего застройщики исходят из параметров развиваемой площадки. Если речь идет о небольшом участке в районе Патриарших прудов, на нем в любом случае будет реализован проект класса de luxe.

Не стоит ждать, что аудитория элитной недвижимости будет существенно меняться в ближайшие несколько лет. Будут развиваться существующие тренды, то есть постепенный рост региональной аудитории и увеличение количества бизнесменов и топ-менеджеров, которые могут себе позволить элитную недвижимость. Сохраняется пока и тенденция к возвращению в Россию ультрахайнетов.

ДОМ проект

Парк к новоселью

Похвастаться близостью к Москве-реке не прочь любой столичный застройщик, если его проекту повезло с локацией. Однако далеко не каждый готов вкладываться в благоустройство самой прибрежной линии. Одно из редких исключений —Шелепихинская набережная, примыкающая к жилому комплексу «Сердце столицы» компании «Дон-Строй».

— Москва —

ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

ЗАО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ»

Выйти в люди

Современный москвич не так уж много времени проводит в своей квартире и даже отдыхать предпочитает за ее пределами. Тем более что в Москве сегодня есть куда пойти: новые прогулочные пространства и парки появляются с завидной регулярностью. Хочешь — занимаешься йогой в Парке Горького, хочешь — катаешься на роликах по «Лужникам» или на велосипеде по Крымской набережной, а то и просто медитируешь на холме в новом парке «Зарядье». И везде красиво, зелено, креативно. Однако пока все это встречается в основном в центре столицы. Стоит лишь чуть-чуть удалиться в сторону — как картина меняется. И даже набережные Москвы-реки, соседство с которыми сейчас в тренде, могут не радовать глаз.

Девелоперам остается лишь надеяться, что рано или поздно окрестности их строящихся объектов приведут в порядок. Однако бывают и исключения — когда застройщики за свой счет преобразует пространство и вокруг новостройки. Именно так поступила компания «Дон-Строй», которая на Шелепихинской набережной возводит жилой комплекс «Сердце столицы». За полгода (и полмиллиарда рублей) она превратила еще недавно заброшенную прибрежную территорию в современный парк, создав дополнительную рекреационную зону не только для будущих новоселов своего жилого комплекса, но и для всех москвичей.

Набережная из будущего

Вообще, Шелепихинская набережная, что расположена почти в центре Москвы, а точнее, там, где Центральный округ столицы перетекает в Северо-Западный, до недавнего времени считалась, пожалуй, одной из самых странных набережных Москвы-реки.

Во-первых, из-за изолированности: по ней пока невозможно попасть ни на соседнюю Краснопресненскую набережную (к «Москва-Сити» и далее в центр), ни на северо-запад на Карамышевскую набережную: между ними разрывы по 600–900 м, делающие сквозной проезд невозможным. Сейчас эту проблему решают столичные власти, обещая связать территории в единое целое в ближайшие два-три года.

Во-вторых, пространство между дорогой и берегом было абсолютно неблагоустроенным и представляло собой непролазные заросли, перемежающиеся с кучами мусора, что вообще-то для современной Москвы редкость. При этом ширина этой зоны, местами достигающая 100 м, позволяла сделать здесь не просто прогулочную дорожку, а полноценный парк. Такая идея у городских властей тоже была. Более того, озелененную территорию вдоль Шелепихинской набережной планируют интегрировать в первый в Москве линейный парк длиной 3 км, который протянется от Краснопресненской набережной до Москворецкого парка. Но реализовывать этот проект планируют одновременно со строительством дорожной сети. То есть сделать за два-три года.

Вроде бы это не так долго, но компания «Дон-Строй» решила превратить будущее в настоящее гораздо быстрее и построить парк своими силами и финансами. Причина для этого была более чем весомой: пять корпусов ЖК «Сердце столицы» были введены в эксплуатацию летом нынешнего года, причем именно те, что расположены на первой линии набережной. Первые жильцы здесь появятся совсем скоро: в одной из построенных секций все квартиры идут с готовой отделкой, поэтому тратить время на ремонт новоселам не придется. Зато им захочется сразу воспользоваться всеми окрестностями дома, в том числе новым парком, который уже тоже полностью готов.

Для самокатов и шашлыков

Парк, что построил «Дон-Строй», пока идет не по всей Шелепихинской набережной, длина которой составляет 2 км. Однако даже в нынешнем виде он внушительный — 5 га, вытянувшиеся на 600 м вдоль Москвы-реки. Его концепцию разрабатывало архитектурное бюро Wowhaus — то самое, что преобразовывало Крымскую набережную, Парк Горького, ВДНХ, парк «Сокольники», а для самого ЖК «Сердце столицы» проектировало внутридворовые пространства.

К слову, внутри комплекса они занимают добрых 6,5 га — это почти половина всей площади застройки. Часть этой территории уже обустроили. Так, в рамках первой линии появились игровые площадки, скейтпарк и ворк-аут для любителей спорта, а для владельцев собак — оборудованная площадка для выгула. В дальнейшем на территории появятся стадион, центральная площадь с летним театром, парк и даже свой водоем, который зимой превратится в открытый каток.

Как и в случае с внутренними территориями комплекса, парк на набережной разделен на несколько зон, различных по назначению. Одна из них, скажем, предназначена для активного отдыха. Здесь есть, например, скейтпарк с трассой для памп-трека — модной фишкой у подростков и молодежи, увлекающихся экстремальным велоспортом и катанием на роликах и скейтбордах. Для тех, кто помладше, соорудили разнообразные игровые комплексы с горками, качелями и небольшим скалодромом. К активному времяпрепровождению решили отнести и пикники, ведь когда еду приносит не официант, а готовишь сам, это тоже активность. Для тех, кто захочет, скажем, поужинать на берегу реки, установили столики, парковые скамейки, шезлонги, обрамив их перголами и навесами от солнца и дождя.

Луна средь бела дня

Вторую зону особо оценят те, кто предпочитает просто общаться с друзьями и соседями, любуясь окрестностями. А любоваться есть чем, например тем же деловым центом «Москва-Сити», на который отсюда открывается отличный вид. Особенно эффектен он по ночам, когда включается архитектурная подсветка. Смотреть можно не только с земли, но и поднявшись… на «Луну». Так называется огромный арт-объект, придуманный Леонидом Тишковым. Это известный российский художник, чьи работы представлены в Третьяковке, московском и екатеринбургском музеях современного искусства, галереях Нью-Йорка, Чикаго, Варшавы и т. д.

Для парка на набережной он придумал образ луны, заполнив ее зеркальной мозаикой, чьи мерцающие на свету грани отсылают к стилистике бренда ЖК «Сердце столицы». Четырехметровый в диаметре арт-объект находится высоко над землей, однако потрогать луну может каждый желающий. С этой целью к ней ведут три лесенки, устремленные в небо. Необычная смотровая площадка окружена ограждением, выполненным в виде барной стойки. При желании за ней на самом деле можно выпить кофе или просто постоять. В той же зоне предполагается проводить разные мероприятия и устраивать праздники.

Дикое и симпатичное

Третья, а возможно, и первая зона — это собственно ландшафтный парк, созданный по принципу new perennial wave. Это модное европейское направление в городском паркостроении — когда вместо классических клумб высаживают дикие и полудикие растения, создавая иллюзию естественной природы. В Москве такой прием использован, например, в «Зарядье», а теперь и в парке напротив ЖК «Сердце столицы». Ландшафтный парк пересекают многочисленные дорожки, по которым можно неспешно прогуливаться или совершать утренние пробежки. Либо уединиться на скамейке и просто релаксировать на природе.

Парковая зона уже практически полностью готова, и тем, кто пока лишь присматривается к ЖК «Сердце столицы», начинать осмотр комплекса теперь лучше всего именно с нее. Все же это большая редкость, когда инфраструктурный объект, примыкающий к новостройке, застройщик делает в первую, а не последнюю очередь, заранее создавая своему объекту эффектное оформление, а будущим жильцам — современную среду, далеко простирающуюся за пределы двора.

Наталия Павлова-Каткова

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЖК «СЕРДЦЕ СТОЛИЦЫ»

Застройщик и продавец	АО «Дон-Строй Инвест» Москва,
Месторасположение	Северо-Западный административный округ, район Хорошево-Мневники, Шелепихинская набережная, вл. 34
Площадь территории	14 га
Общая площадь застройки	635,1 тыс. кв. м
Количество корпусов	9
Высотность	19–37 этажей
Тип недвижимости	квартиры и апартаменты
Общее количество квартир и апартаментов	2,4 тыс. лотов
Габариты лотов	34–141 кв. м
Количество машино-мест в подземном паркинге	3 тыс. машино-мест
Внутренняя инфраструктура	школа, детский сад, фитнес-центр с бассейном и спа, салон красоты, детский клуб, торговый комплекс, супермаркет, кафе и рестораны
Благоустройство	6,5 га озелененной территории с детскими и спортивными площадками внутри комплекса и 5 га благоустроенной набережной Москвы-реки
Срок сдачи первой очереди	III квартал 2018 года (сдана)
Срок сдачи второй очереди	IV квартал 2020 года

реклама

ДОНСТРОЙ

Скидки сбываются

до 10 %

КВАРТИРЫ БИЗНЕС-КЛАССА В ДЕЛОВОМ ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

- 10 минут от Москва-Сити
- Первая линия Москвы-реки
- Оптимальные площади квартир от 24 м²
- Потолки 3,08 м и панорамные окна
- Подземный паркинг на 566 м/м

FREEDOM | 8 495 154 78 55

*СВОБОДА. ЗАСТРОЙЩИК АО «ДОН-СТРОЙ ИНВЕСТ».
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ С 1 НОЯБРЯ ДО 28 ДЕКАБРЯ 2018 Г.
ПОДРОБНОСТИ И ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА WWW.DONSTROY.COM