



Дом

Четверг 28 февраля 2019 №36 (6516 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



16 Почему подмосковные девелоперы рвутся в столицу и что их ждет в большом городе

17 Люди как люди: зачем креативной индустрии свои пространства

18 Как итальянский дизайнер стал звездой Хамовников и при чем здесь конструктивизм

19 Почему рискованно покупать квартиру в Севастополе

Область повышенного спроса

Спустя четыре года после начала кризиса Подмоск-
вью удалось преодолеть
сформировавшиеся в его
начале затоваривание в сег-
менте первичной недвижи-
мости. Объем предложения
строящегося жилья в регио-
не сократился, а интерес
покупателей к нему возрос.
Из-за падения доходов
и роста цен на недвижи-
мость они вынуждены кон-
центрироваться на более
бюджетных предложениях.

— место жительства —

Несмотря на то что формально количество заключенных договоров долевого участия (ДДУ) в Московской области по итогам 2018 года сократилось на 10%, до 85,3 тыс., участники рынка заговорили о его оживлении. Это стало возможным благодаря резкому сокращению объема предложения. Согласно расчетам «Метриума», если в конце 2014 года на рынке экспонировалось 83 тыс. квартир, то сейчас этот показатель сократился до 55 тыс. В момент, когда девелоперы ушли из региона, покупатели, напротив, начали демон- стрировать к нему повышенный интерес.

История спада

Снижение спроса на первичное жилье в Мос-
ковской области наблюдалось с начала кри-
зиса. По данным Росреестра, с 2014 года объ-
ем зарегистрированных ДДУ сократился на
21%, до 85,3 тыс. в 2018-м. Наиболее значи-
тельный спад наблюдался в 2015 году, когда
суммарное число сделок снизилось на 16%,
до 90,7 тыс. «На этот период пришелся мас-
совый запуск проектов комплексного осво-



Сокращение общего объема предложения и возвращение на подмосковный рынок устойчивого спроса уже стало причиной небольшого укрепления цен

ения промышленных зон Москвы, интерес покупателей сместился на столичный ры-
нок», — поясняет руководитель аналитиче-
ского центра ЦИАН Алексей Попов.

Среди дополнительных факторов перете-
кания спроса из Подмоскovie в Москву и Но-
вую Москву директор по продукту «Сити-XXI
век» Мария Могилевцева-Головина называет

повышение доступности ипотеки и резкий
рост объема предложения: «На фоне плани-
руемой реформы законодательства о доле-
вом строительстве многие застройщики ста-
рались вывести свои проекты до вступления
новых правил работы с эскроу-счетами».

Одномоментное падение продаж вкупе с
высокими темпами строительства привели
к тому, что участники подмосковного рынка
недвижимости заговорили о его затоварива-
нии, — поиск покупателей становился все бо-

лее серьезной проблемой. Хотя гендиректор
агентства «Бон Тон» Наталья Кузнецова уве-
рена, что проблему затоваривания уместно
рассматривать лишь в привязке к отдельным
локациям: «Если мы говорим о масштабных
проектах не дальше 10 км от МКАД, то темпы
их реализации сопоставимы с показателями
Москвы и Новой Москвы». Наиболее слож-
ной с точки зрения затоваривания госпожа
Кузнецова называет более удаленный «сред-
ний пояс»: «В 2010–2011 годах сюда активно

выходили застройщики с масштабными жи-
лыми комплексами, эти проекты испытали
недостаток спроса и понесли потери».

Позитивная динамика продаж

О восстановлении спроса на жилье в Подмо-
сковье первыми заговорили застройщики.
Коммерческий директор ГК МИЦ Дмитрий
Усманов рассказывает, что покупательский
интерес к проектам в регионе начал расти с
августа 2018 года. Он связывает это как с ры-
ночными факторами, так и с корректиров-
кой продуктов самой компании. Гендирек-
тор «Азбуки жилья» Владимир Каширцев то-
же вспоминает о скачке спроса на Подмоско-
вье в августе 2018-го, связывая его в основ-
ном с внешними факторами. По его мне-
нию, значительное влияние на покупате-
лей оказала информация о скором росте ста-
вок по ипотеки: на этом фоне многие стре-
мились быстрее закрыть сделки. Доля квар-
тир, купленных с привлечением банковско-
го кредитования, по словам господина Ка-
ширцева, за год выросла с 39% до 53%.

Операционный директор ПИК Александр
Прыгунков рассказывает, что сейчас подмо-
сковным застройщикам играет на руку сни-
жение уровня конкуренции. Предложение
на первичном рынке Подмоскovie, продол-
жает он, неуклонно снижалось последние
пять лет: в период с 2015-го по 2018-й этот по-
казатель сократился почти на 20%, до 2,5 млн
кв. м. «Многие девелоперы покинули этот
рынок совсем или завершают и сворачивают
свои проекты, в то же время регион продол-
жает развиваться, и в результате мы наблю-
даем устойчивый интерес со стороны по-
купателей и положительную динамику сред-
них цен за последнее время», — рассуждает
господин Прыгунков.

С тезисом о том, что активность девелопе-
ров в регионе сокращается, соглашается и Ма-
рия Могилевцева-Головина: «Если в 2018 го-
ду суммарный объем ввода составил почти
8,8 млн кв. м, то на этот год запланировано на
3,4% меньше — 8,5 млн кв. м». При этом под-
московные застройщики концен-
трируются в отдельных локациях.

с16



ВОТ ЭТА УЛИЦА, ВОТ ЭТОТ ДОМ

Специальные условия на покупку до конца месяца!



ООО «Волей Гранд». Проектная декларация на сайте matchpointhouse.ru.

+7 (495) 489 22 22

ООО «Искра-Парк». Проектная декларация на сайте iskra-park.ru.

ДОМ ИНТЕРВЬЮ

«Чем сделка прозрачнее, тем легче клиент на нее решается»

Ипотека — сегодня один из наиболее конкурентных рынков, банки борются за лучших клиентов, которые останутся с ними надолго. Новые выдачи и рефинансирование сторонних кредитов обеспечили в прошлом году рекордный рост рынка. Чего ждать от 2019 года и как не проиграть в жесткой борьбе за клиентов, рассказал „Ъ“ вице-президент—начальник департамента вкладных и кредитных продуктов Газпромбанка **Алексей Трубников**.

— ипотека —

— Прошлый год был очень удачным для ипотечного рынка. Как вы считаете, какие факторы обеспечили рекордные выдачи ипотеки?

— 2018 год действительно был рекордным, что является следствием нескольких факторов. Так, в начале года у нас были особенно низкие ставки по ипотеке, что применительно к ипотечному кредиту является для клиентов важнейшим фактором, потому что напрямую связано с его доходами. Плюс в 2018 году клиенты активно пользовались таким инструментом, как рефинансирование ипотеки. При этом, говоря о рефинансировании, мы часто упускаем из внимания тот факт, что это не просто перекредитование по более низкой ставке, но и возможность увеличить размер ссуды, получив часть средств наличными. Многие этим пользовались, что тоже увеличивало выдачи.

— Во второй половине года ставки начали расти. Это отразилось на спросе?

— С точки зрения роста числа заявок спрос развивался примерно первые восемь месяцев прошлого года. Потом было некое затишье, и к концу года спрос вновь ускорился — примерно к декабрю, когда все традиционно пытаются перед Новым годом закрыть сделки, сделать важные покупки. Если брать рефинансирование, то этот инструмент также ак-

недвижимости. Это напрямую влияет на объем выдач, потому что, чем быстрее начинаются продажи у застройщика, тем быстрее растет бизнес у банка. Все эти изменения наравне с общерыночными факторами и позволили нам в прошлом году нарастить портфель больше чем на треть, как я говорил выше.

— Все же в вашей ипотечной линейке много продуктов, планируете ли вы упрощать ее?

— Наша линейка привязана к потребностям клиента. Кто-то хочет купить первичное жилье, кто-то — вторичное либо поучаствовать в какой-то социальной программе. Например, клиенты военной ипотеки вообще не смотрят на названия других продуктов, они видят «военная ипотека» и шагов ни влево, ни вправо уже не делают. То же самое касается социальной ипотеки, государственной социально-многосемейной ипотеки. Те, кто пришел за ней, другие варианты, как правило, просто не рассматривают. Поэтому в нашей линейке есть все эти продукты. При этом внутри они устроены максимально просто. Например, раньше там ставка могла зависеть от первичного взноса, от типа жилья, от того, на какой срок берется кредит, от многих других параметров. Мы все это срезали, оставив одну базовую ставку для каждого продукта, на которую влияет то, зарплатный вы клиент или нет, а также наличие или отсутствие страховки. Все. В текущем году

В нынешнем году мы переходим на новую технологию, которая позволит существенно ускорить процесс принятия решения по кредиту

тивно использовался в начале года, но потом постепенно, месяц к месяцу доля клиентов, которые в общем потоке брали ипотечный кредит на рефинансирование, уменьшалась по мере удовлетворения спроса. Все больше людей брали стандартные ипотечные кредиты на первичный-вторичный рынок жилья.

— Как развивалось ипотечное кредитование на этом фоне в Газпромбанке?

— В прошлом году мы показали рекордные объемы выдач, наш портфель с учетом погашений вырос примерно на 35%, или 87 млрд руб.

При этом общие выдачи были гораздо больше — за 12 месяцев мы предоставили ипотечных кредитов примерно на 147 млрд руб. На начало 2018 года наш ипотечный портфель составлял 232 млрд руб., то есть за год мы выдали больше половины своего портфеля.

— Чего стоит ждать ипотечному рынку от нынешнего года и какой тактики будете придерживаться вы?

— В январе рынок скорректировался в сторону повышения ставки по ипотеке, в среднем на 1–1,5 процентных пункта (п. п.). Мы скорректировали ставки на 1 п. п., поскольку в этом плане мы занимаем более консервативную позицию, чем многие наши коллеги в этом же бизнесе. Мы делаем менее резкие движения и от среднерыночного повышения ставок, как правило, отстаем примерно на 20–30%.

— Это себя оправдывает?

— Это позволяет обеспечить более сглаженную кривую ставок, если говорить математически или, говоря другими словами, более сглаженную корректировку динамики привлечения клиентов в банк. Так как мы занимаем примерно 5–6% доли рынка по ипотеке

мы переходим на новую технологию, которая позволит существенно ускорить процесс принятия решения по кредиту. Первые выдачи на основе нее начнутся уже в апреле.

— Это последний этап в плане изменения подходов к ипотеке или будет что-то еще?

— Мы продолжим работать над упрощением ставок, документов, усовершенствованием продуктовой линейки в пользу еще более простого и понятного продуктового ряда. Второй элемент — это наши партнерские каналы, то есть работа с инвесторами-застройщиками, максимальное упрощение взаимодействия между ними и максимальное встраивание наших инструментов продаж в этот канал. Мы сделали специальные низкие процентные ставки для тех клиентов, которые приходят от наших партнеров, даже если они не обслуживаются у нас в рамках зарплатных проектов. Мы также внедрили упрощенный порядок принятия решения, например, в анкете порядка 30 полей, которые достаточно заполнить, чтобы принять решение по заявке партнера. В результате у нас доля партнерского канала выросла с 8% до 40–50%, если говорить об ипотеке.

— Вы планируете дальше расширять это направление?

— Мы видим, что канал не исчерпан, и доля его вполне может увеличиться процентов на десять.

— Говоря о работе с застройщиками, нельзя не затронуть важную для всего рынка реформу долевого строительства и переход на эскроу-счета. Насколько вы готовы к этим изменениям?

— Мы к этому готовимся, у нас подготовлена вся необходимая технологическая база для реализации этого проекта, уже есть обращения партнеров за этим инстру-



центрации в одном регионе, в разных регионах разные застройщики обращаются, как средние, так и крупные. . .

— Если говорить об ипотечном рынке, то как на нем может отразиться реформа долевого строительства?

— Для клиентов это более прозрачный инструмент оплаты жилья, которое находится в процессе строительства, это повышает индекс доверия при приобретении такого жилья. Мы оцениваем эти изменения с точки зрения спроса у клиентов и считаем, что он должен расти, потому что это ведет к повышению прозрачности сделки, а чем она прозрачнее, тем легче клиент может решиться на нее. — Вы упомянули, что ваша доля рынка в сегменте ипотеки составляет около 5%, как отразились на ней предпринятые вами изменения подходов к ипотеке?

— 5–6% — это наша доля в выдачах и продажах, еще в середине 2017 года она была порядка 3–4%, то есть речь идет об ее увеличении почти в два раза. Ипотека — один из базовых продуктов рынка, который обеспечивает сильную клиентскую базу, построенную на долгосрочном сотрудничестве с банком. Ипотека часто дается один раз, а дальше человек обращается в банк, который может общаться с клиентом не только по поводу ипотеки, но и предлагать любые другие продукты — кредиты, расчетные продукты, вклады и т. д. Так что у нас есть вполне конкретные планы по дальнейшему наращиванию доли рынка.

— До какого уровня?

— Скажем так, у нас нет верхнего предела, но в нынешнем году у нас планы умеренные. Мы хотим нарастить портфель так же, как в 2018 году, примерно на 80–90 млрд руб. В относительном выражении речь идет о росте примерно на 25%. Доля рынка при этом сильно не изменится, в лучшем случае подрастет где-то на 1–2 п. п.

— То есть вы планируете расти, как я понимаю, несколько быстрее рынка?

— Или падать медленнее рынка, потому что сейчас банки повышают ставки, что приведет к снижению входящего потока. Повышение ставок всегда приводит к снижению рынка, так что, думаю, объемы выдач будут ниже на 10–15%. Впрочем, если ситуация поменяется, как это бывало не раз и ставки развернутся в другую сторону, то, соответственно, поменяется и прогноз.

Мы сделали специальные низкие процентные ставки для тех клиентов, которые приходят от наших партнеров, даже если они не обслуживаются у нас в рамках зарплатных проектов

— Сейчас есть предпосылки для подобных изменений?

— Пока мы не видим предпосылок ни для роста, ни для снижения ставок. Рынок в значительной степени отыграл все изменения, которые происходили, в том числе в части повышения ключевой ставки.

— Если говорить о рефинансировании, которое, как вы отметили, ранее сыграло важную роль в прошлогоднем росте портфеля. Сохранится ли спрос на него хотя бы частично в текущем году?

— Да, и мы сохраняем программы рефинансирования в своей линейке. По ним установлены одни из самых низких ставок в силу разных причин, в том числе более хорошего понимания риск-профиля клиента. Дело в том, что он уже имеет историю отношений с предыдущим кредитором, а мы берем, естественно, клиентов с положительной историей погашения предыдущих кредитов. Так что спрос на рефинансирование будет, причем из разных источников. В том числе за счет тех клиентов, кто раньше не задумывался о рефинансировании. Дело в том, что еще есть большой портфель, выданный еще до 2017–2018 годов со ставками более 10,5% годовых, для них рефинансирование по текущим ставкам все еще выгодно. Кроме того, ряд банков-кредиторов, например, выдавали кредиты в прошлом году по привлекательным номинальным ставкам, но с использованием неочевидных механизмов, удорожающих кредит. Такие заемщики могут быть заинтересованы в смене кредитора на более прозрачного.

— Как много кредитов вы рефинансировали в прошлом году?

— Много. Мы на третьем месте по количеству рефинансированных кредитов ипотечных. Доля рефинансирования в общих выдачах составила у нас в прошлом году 30%, в абсолютных цифрах — 46,7 млрд руб. В ны-

нешнем году, думаю, результат будет скромнее в силу уже озвученных причин.

— Вы планируете как-то продвигать свои программы рефинансирования, ведь часть банков эти продукты свернула и не каждый знает, что например, у вас программа сохраняется?

— Пока мы продвигаем ипотеку в основном через наших партнеров и в собственной сети. Мы запустили специальные акции по рефинансированию. В то же вре-

мя какого-то массового продвижения именно этих кредитов, в том числе на телевидении, мы, например, не планируем. В каких-то местах, скажем так, где клиенты могут ознакомиться, заинтересоваться этим предложением, мы, конечно, работаем над этим. Речь идет о тех же партнерах-застройщиках, риелторах, у которых есть клиенты с ипотечными сделками, и т. д. Они сотрудничают с нами и могут предложить клиенту снизить расходы за счет рефинансирования.

— На днях президент в своем послании вновь затронул ипотечную тему, призывая банки снижать ставки до 9–8% и далее. Насколько это реалистично?

— Эти цифры абсолютно достижимы. Более того, они были такими в конце 2017 года, первой половине 2018 года, когда средняя ставка выдача была в районе 9% и отклонялась по определенным продуктам в сторону 8%.

— Если посмотреть на ипотечный рынок на горизонте не одного, а нескольких лет, то прогноз скорее оптимистичный или замедление продолжится?

— Если все будет стабильно и никаких шок не будет, а их пока, как мне кажется, не предвидится, будет либо планомерный рост, либо заметное ускорение после возвращения к ставкам в район 8–9% годовых.

● Газпромбанк входит в тройку крупнейших финансовых институтов России и предоставляет широкий спектр банковских, финансовых, инвестиционных продуктов, а также услуг корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. На текущий момент банк обслуживает более 5 млн розничных клиентов и 45 тыс. клиентов—юридических лиц.

Интервью взяла
Ксения Дементьева

За 12 месяцев мы предоставили ипотечных кредитов примерно на 147 млрд руб. На начало 2018 года наш ипотечный портфель составлял 232 млрд руб.

от всех выдач, для нас резкие движения ставок более чувствительны, чем для игроков с большей долей рынка. В моменте на фоне повышения ставок мы рискуем потерять больше клиентов, если делать более резкие движения по ставкам. И так как банк измеряет доходы не только в единицах дохода на одного клиента, а вообще в лояльности клиента, то для нас эта политика оправдана. Наши усилия влияют также и на лояльность клиента, а именно от нее зависит, каким количеством других финансовых инструментов Газпромбанк он будет пользоваться.

— Вы в значительной мере реформировали ипотечное кредитование. Что принципиально изменилось?

— Мы начали изменения еще в 2017 году и продолжали их в 2018 году. За это время мы либерализовали подходы в части требований к заемщику, условий по продуктам, существенно упростили ценообразование, в том числе то, как определяется ставка для клиентов. У нас появилась одна базовая ставка, к которой применяются буквально два показателя, согласно которым она корректируется в большую сторону. Раньше, например, у нас было несколько десятков вариантов ставок. Это было сложно как для клиентов, так и для наших партнеров, а ведь прозрачность продуктов имеет для них большое значение. Кроме того, мы активно упростили подходы к аккредитации застройщиков и сократили скорость аккредитации объектов

ментом, и вот буквально на днях объявив о запуске соответствующего проекта.

— А граждане интересуются новым порядком?

— Пока обращения идут в первую очередь от застройщиков, причем разных, и тех, кто хотел бы иметь проектное финансирование, и тех, кто не нуждается в нем, но хотел бы уже работать с эскроу-счетами. От физических лиц пока запросов не поступает.

— Много обращений от застройщиков?

— Достаточно, при этом я бы отметил, что география очень широкая. Нет какой-то кон-

личное дело
Алексей Владимирович Трубников, вице-президент—начальник департамента розничных вкладных и кредитных продуктов Газпромбанка.
Родился 6 апреля 1983 года.
В 2005 году окончил Московский технический университет связи и информатики — инженер по специальности «средства связи с подвижными объектами».
С 2003 по 2007 год работал в сфере ИТ-технологий в должностях от специалиста до руководителя по разработке маркетинговых продуктов для телекоммуникационных компаний. Отвечал за разработку бизнес-планов и стратегий по продвижению продуктов, включая их реализацию на рынках стран СНГ, Западной Европы и Северной Америки.
С 2007 по 2009 год начал работу в банковском секторе с ОАО «Альфа-банк» в должности руководителя маркетинга продуктов автокредитования и продолжил

на позициях начальника отдела развития продуктов автокредитования, затем начальника отдела анализа и планирования розничных продуктов.

С 2010 по 2017 год работал в ПАО «Сбербанк» и отвечал за развитие ипотечного и автокредитования, в том числе за разработку новых продуктов, оптимизацию процессов кредитования и запуск специальных ценовых предложений. Последняя должность — исполнительный директор—начальник отдела развития залогового кредитования.

С 2017 года по настоящее время работает в Газпромбанке на должности вице-президента—начальника департамента розничных вкладных и кредитных продуктов. Основная зона ответственности — разработка и развитие розничных продуктов и процессов, в том числе ипотечное и потребительское кредитование, сберегательные и накопительные продукты.

Новая доминанта Садового кольца

На пересечении проспекта Академика Сахарова и Садового кольца появится комплекс премиальных апартаментов RED7 от MVRDV, входящего в десятку лучших архитектурных бюро мира. RED7 станет первым проектом знаменитых голландцев в России.

— Москва —

Право построить свой «красный дом» бюро MVRDV получило, выиграв международный конкурс, который проводил девелопер проекта ГК «Основа» в два этапа. После первого этапа почти из 60 концепций претендентов было отобрано пять, и уже в этом соревновании победителем вышел оригинальный и дерзкий проект MVRDV.

Как говорят в ГК «Основа», принципиальным решением было отойти от стекла и бетона — невыразительных зданий, похожих на офисы. В компании хотели создать проект, максимально учитывающий историко-архитектурные аспекты этого района в центре Москвы. И дом от MVRDV оказался именно таким.

Архитекторы опирались на историю места, которое в первой половине XX века активно застраивалось зданиями в стиле конструктивизма — главного стиля того времени. Проект комплекса был разработан с учетом его расположения по отношению к таким знаковым постройкам, как высотка на Красных воротах авторства Алексея Душкина и здание Центросоюза, разработанное Ле Корбюзье. При этом особое внимание было уделено зданию Наркомзема Алексея Щусева, для гармоничного сочетания с которым новый проект позаимствовал красный цвет и некоторые элементы стилистики.

Правда, свое цветовое решение, как и название, проект получил не сразу. На заседании архитектурного совета города авторы проекта представляли здание в двух цветовых решениях — белом и красном. Как и надеялись они, одобрен был красный вариант. В итоге здания образуют единый архитектурный ансамбль и символизируют новые «Красные ворота Москвы». А проект получил имя RED7. Интересна и авангардистская форма здания. Как говорит главный архитектор проекта Якоб ван Рейс, один из основателей бюро MVRDV, она родилась из абстрактного наложения классических силуэтов московских зданий, и у нее есть целый ряд преимуществ.

Проект дома разработан с применением самого современного метода в проектировании — BIM-моделирования. За счет формы фасада пространство апартаментов и общественных зон RED7 наполнено светом, а каждый метр планировок продуман и максимально функционален.

Красивая внешность, красивая жизнь

Новая доминанта на Красных воротах внесет новые краски не только в облик района, но и в его жизнь. Комплекс существенно улучшит ситуацию с сервисами и инфраструктурой окрестных кварталов — первые четыре этажа RED7 отданы под объекты инфраструктуры, общая площадь которых 7 тыс. кв. м. Здесь будет двухэтажный фитнес-центр площадью 3,5 тыс. кв. м с бассейном, два ресторана, кафе, салоны красоты и т. д. На подземных уровнях разместятся паркинг и супермаркет одной из премиальных сетей. Центром общественного пространства дома станет атриум высотой 15 м, выполненный в фирменном стиле MVRDV. Это уникальное решение для жилых зданий и знаковая деталь проекта. Четыре уровня, ступенчатые боковые формы, переилетение плоскостей, а выше — завораживающий вид через стеклянную крышу на возвышающийся фасад дома.



Но, конечно, главное, ради чего старается команда проекта, — красивая, комфортная и современная жизнь будущих резидентов дома, которая складывается из расположения в центре города, удобных планировок апартаментов, дополнительной приватной инфраструктуры и уникальных современных сервисов, доступных только жильцам комплекса.

RED7 имеет переменную высоту от 53 до 78 м, его общая площадь составляет 46 200 кв. м. В доме четыре подземных и 19 надземных этажей. В составе комплекса спроектировано 289 апартаментов с дизайнерской отделкой «под ключ» площадью от 27 до 253 кв. м с учетом террас. Выбор широк: студии, 1–4-комнатные апартаменты, а также двухуровневые апартаменты и апартаменты с террасами. Террасы и балконы — еще одна отличительная черта проекта, они предусмотрены более чем в 20% апартаментов. Площадь «летних помещений» доходит до 150 м.

Потолки в апартаментах имеют высоту от 3,2 до 6,4 м. Благодаря местоположению проекта, уникальной геометрии дома и большим панорамным окнам высотой от 2,1 до 6,4 м более 60% квартир RED7 являются видовыми, а с верхних этажей открываются редкие панорамные виды города. Для дизайна лобби, общественных пространств и подземного паркинга привлечена голландский дизайнер Сабин Марселлис (Sabine Marcelis). Эти помещения будут яркими, динамичными, современными.

Апартаменты предполагается реализовывать с полной дизайнерской чистовой отделкой. Такое решение команда проекта приняла после консультаций с ведущими международными специалистами. Поэтому к работе над интерьерами были привлечены голландское бюро i29 и международное бюро Олега Клодта. i29

разрабатывает интерьеры в современном стиле, бюро Олега Клодта — в неоклассическом. Каждый вариант представлен в двух цветовых решениях — темном и светлом.

Все интерьеры апартаментов — органичное продолжение и развитие архитектуры проекта. Они должны быть максимально легкими и функциональными, чтобы владельцы могли подчеркнуть свою индивидуальность за счет дополнительных элементов — света, предметов мебели и декора. Уважение к желанию

жильцов подчеркнуть свою индивидуальность выразилось и в решении не делать встроенную кухонную мебель: все же по традиции кухня — сердце любого жилья, даже если это эксклюзивные дизайнерские апартаменты.

Создатели RED7 вообще трепетно подошли к потребностям будущих жителей, поэтому для них запланирован ряд особых привилегий. Наряду с возможностью пользоваться широкой общедоступной инфраструктурой комплекса у резидентов

будет ряд опций «только для своих»: на сегодняшний день это один из главных мировых трендов в области жилья.

Первый, самый красивый и значительный элемент закрытой клубной инфраструктуры — «Небесная гостиная», приватное пространство, доступное только для жителей дома и их гостей. Эта гостиная с приватной террасой общей площадью 1 тыс. кв. м включает в себя спортивную зону, детские игровые комнаты, кинотеатр на 15–20 человек, коворкинг и сигарную комнату. При этом в лаунж-зоне предусмотрены отдельные зоны кухни, столовой, гостиной, игровой и отдельный вход на террасу, откуда открываются красочные виды на столицу и где можно с видом на центр города выпить чашку кофе с утра или бокал вина на закате.

Это пространство открывает перед жителями RED7 широчайшие возможности для проведения досуга. Здесь можно организовать деловую встречу, устроить семейное торжество или детский праздник, и все это — не выходя из дома.

Современный комплекс должен опережать время как минимум на срок строительства, чтобы жители в 2022 году въезжали в самое прогрессивное здание. Для этого команда проекта запланировала интеграцию в здание собственной системы интеллектуального дома iRED, которая разработана девелопером проекта ГК «Основа» и уже протестирована как в России, так и европейских странах. Применение таких инновационных решений и технологий позволит будущим жителям комплекса пользоваться сервисами RED7 и оперативно решать бытовые вопросы с помощью смартфона. Причем житель сам может выбрать и подключить тот набор услуг, который ему необходим. Само решение «умного дома» платформенное, поэтому любые инновационные опции и разработки, которые появятся со време-

нем, могут легко интегрироваться в систему и станут доступны жильцам.

Комфорт на все случаи жизни обеспечит также круглосуточный консьерж-сервис, который возьмет на себя такие «мелочи жизни», как мелкий ремонт или оформление доставки, уборку апартаментов, химчистку, ремонт, вызов такси, заказ билетов, трансферов, еды и подарков. Также служба консьержей будет сообщать об особых привилегиях для жильцов в ресторанах, барах и спортивной и сервисной инфраструктуре дома RED7.

Особенность и преимущество комплекса еще и в продуктовой линейке. В RED7 практически нет повторяющихся планировок даже среди апартаментов одного типа. Это обеспечивает тем покупателям, которые планируют приобрести апартаменты для последующей продажи или сдачи в аренду, отсутствие прямой конкуренции — характеристики каждого лота столь индивидуальны, что сравнивать их просто бессмысленно. Это очень важно для инвестиционных покупок.

Впрочем, говорят в отделе продаж, главные «интересанты» — люди с архитектурным и художественным образованием, те, для кого важна стилистика дома, представители топ-менеджмента из IT-сферы и банковского сектора, бизнесмены, которые хотят жить в красивом доме с интересной концепцией, крутым наполнением. Для них важно иметь возможность из своего апартамента спуститься в фитнес, провести встречу, поужинать в ресторане, никуда не выезжая.

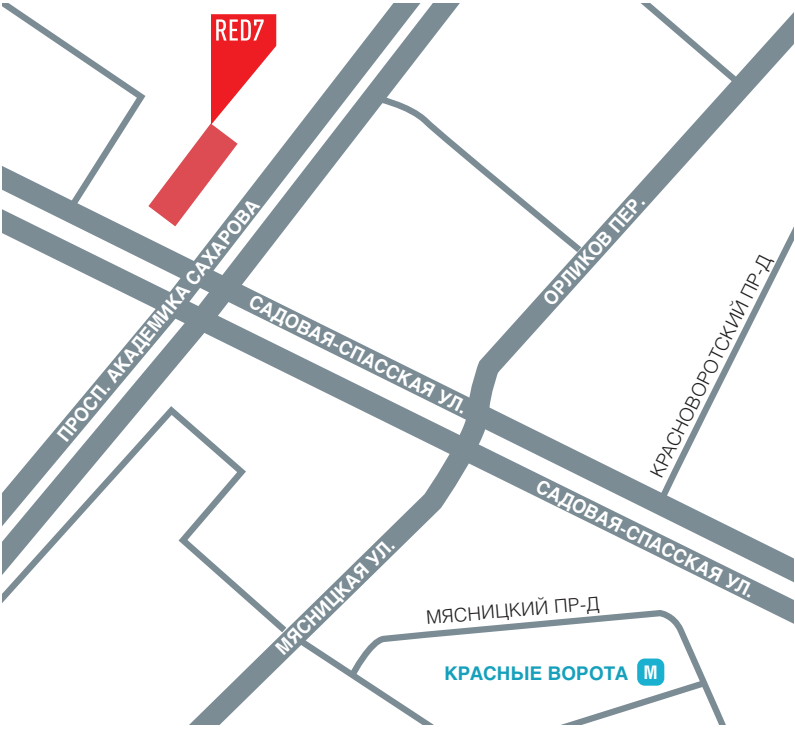
Если говорить о линейке апартаментов немного подробнее, то вниманию покупателей предлагаются студии различных площадей от 27 до 50 кв. м, апартаменты с одной и двумя спальнями и кухней-гостиной, классические одно-, двух- и трехкомнатные лоты, апартаменты с большими террасами. Все лоты, начиная с «евродвушка», имеют по два санузла. Возможно объединение площадей по горизонтали. Стоимость студий начинается сегодня от 10,8 млн руб.

Место играет первую скрипку

Огромное значение для покупателей имеет и местоположение дома. Площадка, где строится дом, одновременно удобна и для подъезда на автомобиле — неважно, на собственном или на такси, и для того, чтобы пользоваться городским транспортом. Станция метро «Красные ворота» находится в двух минутах ходьбы, недалеко «Тургеневская» и «Чистые пруды». Приятно и то, что до Ленинградского вокзала, как и до «Сапсана», связывающего две столицы, всего десять минут пешком.

Особое удовольствие от жизни в RED7 получает те, кто никогда не торопится. Пешие прогулки по центру города станут хорошей традицией. Меньше пяти минут неторопливым шагом до Бульварного кольца, Чистых прудов и Мясницкой улицы — приятные места для прогулок и встреч. Мясницкая, как и Покровка, до которой чуть дальше, претендуют на славу гастрономических улиц столицы с изобилием ресторанов и кафе, баров и кофен. Кремль — всего в двух километрах, до главных столичных музеев, престижных университетов, школ, медицинских центров можно дойти пешком. Рядом с RED7 находятся бизнес-центры и офисы крупных компаний, штаб-квартиры банков, посольства.

Оксана Самборская



КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ RED7	
Адрес:	Москва, проспект Академика Сахарова, 9
Архитектурная концепция	бюро MVRDV (Нидерланды)
Высотность	19 надземных этажей и четыре подземных этажа
Срок завершения строительства	2022 год
Количество апартаментов	289
Площадь апартаментов	27–253 кв. м
Дополнительные услуги	консьерж-сервис, бассейн, супермаркет, детские зоны и т. д.
Девелопер проекта	ГК «Основа»



ДОМ

главная тема

Область повышенного спроса

— место жительства —

С13 Директор по продажам НДВ Татьяна Подкидышева называет наиболее востребованным среди девелоперов десятикิโลметровый пояс вокруг МКАД, где сосредоточено 60% предложения первичной недвижимости в регионе. Половина продаваемых лотов, по ее словам, находятся в пяти городских округах — Красногорске, Люберецах, Балашихе, Мытищах и Химках.

Миграция из столицы

Сокращение общего объема предложения и возвращение на подмосковный рынок устойчивого спроса уже стало причиной небольшого укрепления цен. Согласно оценкам «Азбуки жилья», за год средняя стоимость 1 кв. м в Подмосковье выросла на 7%, до 86,1 тыс. руб., а цена целой квартиры — на 5%, до 4,5 млн руб. Впрочем, председатель совета директоров «Бест-новострой» Ирина Доброхотова уверена: пока целесообразно говорить скорее не о росте цен, а о постепенном возвращении ставок на уровень докризисного 2014 года.

Один из ожидаемых итогов сформировавшейся тенденции — постепенное возвращение в Подмосковье покупательского спроса из столицы и Новой Москвы. Эксперты рынка не исключают, что это возможно. Татьяна Подкидышева рассказывает, что доля самой значительной группы покупателей жилья в области, москвичей, за период кризиса уменьшилась с 50% до 40%, а оставшиеся 60% сейчас поровну делят между собой сами жители области и приезжие из других регионов. По мнению госпожи Подкидышевой, одним из факторов восстановления интереса столичных покупателей к подмосковному жилью может стать снижение реальных доходов населения: «Средняя стоимость жилья в области почти вдвое ниже, чем в Москве, а в городах-спутниках как минимум в полтора раза». С ней соглашается Наталья Кузнецова, указывая, что бюджеты покупателей будут также снижены в связи с ростом НДС, тарифов и общим подорожанием недвижимости в связи с переходом рынка на эскроу-счета.

Управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая согласна, что при покупке квартиры в Подмосковье решающим фактором остается цена: «Скажем, у вас семья с двумя детьми, нужна трехкомнатная квартира минимум площадью 75 кв. м, если же клиенты — это бездетная пара, то у них выбор шире: вместо двухкомнатной квартиры площадью 60 кв. м они могут приобрести „евровушку“ в Москве площадью 50 кв. м».



Одним из факторов восстановления интереса столичных покупателей к подмосковному жилью может стать снижение реальных доходов населения

Условия борьбы

Основной конкурентный рынок для подмосковного жилья — Новая Москва — пока тоже не спешит сдаваться. Директор по продажам Lexion Development Алексей Лухтан говорит, что продажи здесь также демонстрируют положительную динамику: «Это во многом обусловлено низкой стоимо-

стью входного билета: недвижимость стоит на 30–40% дешевле, чем в старых границах города, при этом покупатель получает не только статус москвича, но и имеет все те же льготы и преференции, кроме того, транспортная инфраструктура здесь развивается очень высокими темпами». Господин Лухтан полагает, что на этом фоне девелоперские проекты в Подмосковье выглядят достаточно bleak.

Но сами работающие в регионе застройщики такую позицию не поддерживают. Дмитрий Усманов ждет, что в дальнейшем в структуре спроса рынок ждет выравнивание спроса между областью и Новой Москвой при стабильном суммарном росте продаж в обеих локаци-

«БЫТЬ ПОДМОСКОВНЫМ ДЕВЕЛОПЕРОМ — НЕВЫГОДНЫЙ БИЗНЕС»



Директор по инвестициям ГК «Гранель» **АНДРЕЙ НОСОВ** — о сложностях, с которыми сталкиваются застройщики в Москве и Подмосковье.

Еще три года назад можно было говорить о том, что Подмосковье и Москва — это абсолютно разные миры. Основной сложностью работы в области всегда считался выбор перспективного участка под застройку. С одной стороны, площадок намного больше, и в отличие от Москвы, объекты не приходится вписывать в уже существующую среду, девелоперы сами создают ее своими проектами.

Но было непросто подобрать качественный вариант с учетом транспортной доступности. Кроме того, в Подмосковье девелоперы несут дополнительную инвестиционную нагрузку, занимаясь строительством не только непосредственно жилой недвижимости, но и всей социальной и инженерной инфраструктуры. В некоторых случаях эти затраты могут формировать до 20% стоимости проекта.

Работать в Москве для застройщиков намного выгоднее: цены на недвижимость в столице в среднем в два раза выше, следовательно, прибыль девелоперов оказывается априори более значительной. Кроме того, платежеспособный спрос здесь всегда будет существенно выше.

Но и строительный цикл в Москве сложнее — больше подводных камней: старые коммуникации, длительный и сложный процесс согласования документации, недостаточная инфраструктурная насыщенность проектов, ограниченная возможность по выбору архитектурных и планировочных решений.

В Подмосковье необходимая прибыль достигается большими объемами жилья и меньшей себестоимостью строительства: девелоперам не приходится нести значительные затраты на очистку строительной площадки, демонтаж сетей. Кроме того, строить в области технически намного удобнее: затраты на подвоз стройматериалов на площадку существенно ниже, чем в Москве.

В последние три года дополнительной сложностью работы в Подмосковье был избыточный объем предложения. Он сформировался на фоне резкого снижения платежеспособного спроса, которое произошло на фоне сложной экономической ситуации. В этот период многие девелоперы старались выводить на рынок новые форматы жилья. Например, хитом продаж стали небольшие квартиры-студии. Эти объекты пользовались большой популярностью у покупателей благодаря значительно-

Топ-10 районов / городских округов по доле продаж на первичном рынке Московской области по итогам 2018 года

№	Район / городской округ	Доля сделок по ДДУ
1	Ленинский	16%
2	Красногорский	13%
3	Люберецкий	11%
4	Мытищинский	9%
5	Балашиха	8%
6	Одинцовский	6%
7	Химки	4%
8	Королев	3%
9	Домодедово	3%
10	Котельники	3%

Источник: данные ЦИАН.

Динамика средней стоимости жилья в Московской области

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Стоимость (тыс. руб. за кв. м)	82,68	82,59	80,29	81,72	83,62	91,1*
Динамика, %		0	-3	2	2	6

*Данные на начало февраля по проектам в радиусе 10 км от МКАД. Источник: данные ЦИАН.

Динамика объема предложения на первичном рынке Московской области

	2014	2015	2016	2017	2018
Объем предложения, тыс. лотов	51,9	69	73,5	66,1	58,4
Изменение	—	33%	6%	-10%	-12%

Источник: данные ЦИАН.

Динамика спроса на первичную недвижимость

	2014	2015	2016	2017	2018
Московская область, число зарегистрированных ДДУ	111 500*	96 000	92 138	94 592	85 338
Москва, число зарегистрированных ДДУ	24 029	19 700	35 621	54 207	79 648

*Приблизительная оценка. Источник: данные «Бест-новострой».

ях. Эксперт уверен: благодаря возможности получения московской прописки и растущей транспортной доступности недвижимость в Новой Москве по-прежнему будет стоить дороже, чем в области. «Но все зависит от качества проекта: в области есть отличные предложения, и те, кому не так важны вопросы регистрации и транспортной доступности, сделают выбор в пользу Подмосковья», — рассуждает господин Усманов.

Даже при резком увеличении спроса на жилую недвижимость в

Подмосковье ждать ее нехватки не стоит. Так, по словам Ирины Доброхотовой, проектный объем новостроек в Московской области составляет около 14,6 млн кв. м, при этом на продажу выведено лишь 2,6 млн кв. м. «Имеющегося объема хватит, чтобы продавать жилье еще более четырех лет, в то время как поправки к законодательству и рост цен могут увеличить сроки реализации остатков строящегося жилья еще минимум на 25%», — заключает она.

Александра Мерцалова

Ритейлеры прописываются в ЖК

— инфраструктура —

Один из старейших форматов розничной торговли — расположенный на первых этажах жилых зданий, практически истребленный во времена СССР, где любой бизнес преследовался по закону, переживает в современной России новое рождение и стал неотъемлемой частью современных жилых комплексов. «Б-Дом» разбирался, как развивается стрит-ритейл в новых жилых комплексах и способен ли конкурировать с традиционными магазинами, заведениями общепита и сервиса.

Как это было

Советские архитекторы практически не учитывали потребность горожан в классическом стрит-ритейле при проектировании большинства зданий. Неудобно расположенные по отношению к основным магистралям, жилые дома были спроектированы без учета ключевых требований ритейла — без витрин, отдельных входов и с низкой высотой потолков. Ситуация начала меняться только в 2000-х годах, до того суммарная площадь помещений стрит-ритейла составляла около 2% от всей застройки. Период с 1990-х до середины нулевых также называют «рынок продавца», когда застройщики в погоне за максимальной прибылью отдавали как можно больше помещений под более востребованный и ликвидный продукт — жилье.

В современной России первичный рынок жилья, особенно в Москве, заметно изменился: у покупателей выросли требования к локациям, ее инфраструктурной составляющей, и проекты, которые не предусматривают коммерческую недвижимость на первых этажах зданий, не пользуются спросом. Сейчас доля нежилых помещений в жилых комплексах (ЖК) варьируется от 5% до 10% в зависимости от расположе-



Девелоперы пока предпочитают продавать нежилые помещения, нежели создавать новые концепции использования для объектов стрит-ритейла

ния, класса и проходимости комплекса. Например, в проектах группы компаний «А101» доля коммерческих площадей на территории ЖК занимает около 8%. Общая же доля стрит-ритейла в новых комплексах пропорциональна объему всего современного строительства жилых комплексов.

В Москве самыми развивающимися остаются присоединенные территории — Троицкий и Новомосковский округа. Предложение коммерческой недвижимости здесь за последние три года выросло более чем вдвое: с 8 тыс. кв. м в 2015 году до 18 тыс. кв. м к началу 2019-го.

Чтобы создать конкурентное преимущество, современные здания проектируются и строятся с учетом требований рынка. Впрочем, востребованность стрит-ритейла на

территории ЖК сильно зависит от проходимости места и заселенности комплекса. Изменилась и сама среда — территории внутри кварталов зачастую становятся приватными пространствами, предназначенными только для местных жителей и их гостей. И это не всегда играет на руку небольшим магазинам и заведениям, которые открываются внутри.

Что сейчас и что потом

Девелоперы пока предпочитают продавать нежилые помещения, нежели создавать новые концепции использования для объектов стрит-ритейла в своих ЖК. Исполнительный директор департамента стрит-ритейла Colliers International Рустам Топчиев отмечает, что в перспективе — особенно у тех проек-

тов, которые строятся в удалении от уже сформировавшихся кварталов, — девелоперы будут создавать торговые галереи с определенными сетевыми заведениями, чтобы поднимать спрос у потенциальных покупателей и обеспечивать комфорт жителей своих комплексов. Но существует и иная практика, когда небольшие строительные компании, возводящие штучные проекты, оставляют первые этажи в собственности ради сохранения дохода от аренды.

Как рассказывает руководитель управления коммерческой недвижимости ГК «А101» Оксана Моисеева, площади в комплексах компаний варьируются от 5 до 15 тыс. кв. м, средняя площадь лота — около 120 кв. м. Еще на стадии проектирования и котлована группа про-

дает до 30% торговых площадей в основном профессиональным инвесторам: на данном этапе такая недвижимость дорожает примерно на 15% в год. Около 50% помещений продаются на этапе строительства дома, а к моменту заселения — до 30% лотов. То есть к вводу в эксплуатацию свободных помещений практически не остается. Она также отмечает, что ритейлеры стараются не затягивать с открытием, — в это время у жителей новых домов формируются покупательские привычки.

Продав помещение в собственность стороннему лицу, девелопер теряет контроль над общей концепцией: зачастую можно видеть примеры, когда в рамках одного дома встречается несколько арендаторов одной специализации, которые не могут предоставить полный спектр услуг конечному потребителю.

Директор направления стрит-ритейла компании «Магазин магазинов» Марина Маркова объясняет, что сейчас у девелоперов нет достаточного количества ресурсов, чтобы держать коммерческие помещения на своем балансе. К тому же наложение первых этажей регулируется рынком и потребностями жителей. Например, в столичном ЖК «Испанские кварталы» магазин товаров для ремонта со временем переехал из начала района, где дома уже заселены, в середину, чтобы оставаться ближе к своим клиентам.

Аналитики Knight Frank, наоборот, отмечают такую тенденцию последних лет: девелоперы стали внимательнее относиться к размещению коммерческих площадей на своих объектах. Так, практически во всех комплексах комфорт-класса и выше подбором арендаторов занимаются профессиональные компании, и уже они следят за тем, чтобы создать сбалансированный и востребованный у жителей домов состав операторов.

Нередко застройщик образует пешеходные и автомобильные маршруты, расположение якорных обь-

ектов ЖК — больницы, фитнес-центров, детских площадок и зон отдыха таким образом, чтобы торговые площади были доступными и удобными. В «А101» подтверждают, что еще до возведения здания компания проектирует характеристики помещений под потребности будущих арендаторов и ведет переговоры с базовым пулом операторов. Например, продуктовым операторам важна усиленная нагрузка на пол и зона разгрузки, кафе — повышенные сетевые мощности и хорошая вентиляция. Девелоперы стараются сразу обозначить место под вывеску и обеспечить парковочными местами. Тем же, кому достаточно универсальных решений, предлагают оптимальное расположение: магазин игрушек стараются расположить рядом с детским центром, а площадку, которая специализируется на здоровом питании, — рядом с физкультурным комплексом.

И повесть, и новости красоты

Чаще всего на территории комплексов открываются продуктовые магазины, они и являются основными потребителями таких помещений. На втором месте по популярности — салоны красоты, открытие которых стоит недорого, при этом формат помещения подходит практически любой. Внутри ЖК открываются небольшие кафе, как правило, франчайзинговые, аптеки, залы для йоги и аэробики, а также образовательные классы. Все большую популярность набирают детские центры, которые появляются в местах массовой застройки.

Уровень арендных ставок и ликвидность этих помещений определяется трафиком, продолжает господин Топчиев. Если новый ЖК располагается в уже сформированной среде, например, в спальном или густонаселенном районе, здесь важен внешний вид витрин и доступность для внешнего трафика.

Никита Щуренков

ДОМ образ жизни

Место для вдохновения

Москва стала родоначальницей создания креативных кластеров на месте бывших промышленных зон. Они позволили оживить не только целые кварталы, но и районы. „Ъ-Дом“ разобрался, как реализовать успешный проект в этом сегменте.

— мастер-план —

Как повезло Туле

Сейчас общая площадь креативных кластеров в 28 российских городах достигает 1,647 млн кв. м, говорится в исследовании Flacon-X (управляет дизайн-заводом «Флакон»), представленном „Ъ-Дому“. Абсолютным лидером ожидаемо стала Москва, где таких площадей насчитывается 974 тыс. кв. м, то есть 59% от всего объема существующих кластеров. Среди знаковых объектов не только «Флакон», но, например, центр современного искусства «Винзавод», Artplay, «Красный Октябрь». Затем идет Санкт-Петербург с 17% (272,63 тыс. кв. м), что тоже вполне объяснимо. Оставшаяся часть размазана тонким слоем по другим городам.

Но это не значит, что, например, туляки ощущают острую нехватку недвижимости, которая притягивает креативный класс. На самом деле, если опираться на подсчеты «Флакона», Туле в этом плане повезло больше, чем Москве: на 1 тыс. жителей этого города приходится 130 кв. м креативных площадей, в то время как в Москве этот показатель составляет 120 кв. м. Таким образом, приходят к выводу эксперты, в ближайшее время нет смысла открывать новые площадки в Туле, поскольку там просто не хватит целевой аудитории и достаточного спроса.

А вот в Екатеринбурге, напротив, несмотря на существующее сильное креативное сообщество в городе, креативная инфраструктура развита недостаточно, ощущается явная нехватка соответствующих объектов.

Сравнив обеспеченность креативными площадками в городах, Flacon-X прогнозирует, что в 2019–2020 годах появится перспектива создания креативных объектов в крупных региональных центрах, поскольку конкурентная среда в регионах не такая жесткая, как в Москве или Санкт-Петербурге.

Кстати, в своем исследовании «Флакон» назвал Екатеринбург приоритетным и самым перспективным городом для создания креативных кластеров: сейчас в этом городе общая площадь таких объектов составляет 9,55 тыс. кв. м. В список перспективных попали еще несколько городов: Казань, где сейчас общая площадь креативных кластеров находится на уровне 27,67 тыс. кв. м, Пермь (8,55 тыс. кв. м), Воронеж (5,73 тыс. кв. м) и Красноярск (6,3 тыс. кв. м).

Впрочем, точного определения, что такое креативная недвижимость, на рынке так до сих пор и не сформировалось. «Проводя исследование, мы решили для себя так: креативные площадки — это объекты с так называемым креативным использованием. Там производят и продают продукцию локальных российских брендов (малый и средний бизнес); открывают креативные заведения общепита, кофейни, коворкинги и event-площадки; проводят мастер-классы и лекции и так далее», — рассказывает гендиректор Flacon-X Ян Ярмошук.

По его словам, были выделены две глобальные группы таких объектов: «креативное использование площадей в инновационной сфере» и «креативное использование площадей в сфере культуры и ритейла». В первую группу попали такие объекты, как IT-кластеры, технопарки, коворкинги, технологические центры. Во второй группе оказались центры современного искусства, дизайн-заводы, центры дизайна, деловые кварталы, арт-пространства, центры творческих индустрий и т. д.

От депрессии до творчества

Креативные кластеры радикально изменяют прилегающую городскую среду, пример того же «Флакона» показывает, как из депрессивного микрорайона это место превратилось в



Креативные кластеры по типу Artplay или дизайн-завода «Флакон» притягивают представителей модных индустрий

хорошо узнаваемую, привлекательную зону развития, комментирует Илья Машков, председатель правления Ассоциации проектировщиков Московской области (АПМО), сооснователь архитектурной мастерской «Мезонпроект».

«Сегодня креативные кластеры формируются стихийно, преимущественно в местах с уже сложившейся инфраструктурой с качественным набором по HORECA, — настаивает гендиректор RDI.Creative Виктория Кондрашова. — Создание креативного кластера финансово оправдано, когда необходимо комплексное культурное программирование территории с неочевидным или недостаточно четким позиционированием, как, например, территории бывших заводов или районов, которые ранее считались индустриальными или неблагополучными с точки зрения социальной среды».

Кстати, этот тезис подтверждается появлением дизайн-завода «Флакон» и развитием соседнего креативного кластера «Хлебозавод №9», где сейчас открыты шоурумы российских

дизайнеров. Развитие этого кластера повлияло на цены в соседнем жилом комплексе «Савеловский Сити». Так, по словам директора департамента проектного консалтинга Est-a-Tet Романа Родионцева, относительно 2017 года средняя цена по проекту выросла на 5,4% — это связано с ростом стадии строительной готовности. «Относительно показателей четвертого квартала 2016 года средняя цена выросла на 15,0%. За весь период реализации проекта рост составил более 85%», — подсчитал эксперт.

Но поначалу все развивалось иначе. Владелец бывших промзон нужно было заполнить пустоту и получить какой-то доход без особых капитальных вложений, поэтому создание креативных кластеров — это была вынужденная мера, а не продуманный бизнес-план, говорит представитель A-Store Estates (девелопер делового квартала Neopolis) Евгения Лучицкая.

Креатив как бизнес

Бизнес-модель создания креативных кластеров основывается на принци-

пах многофункциональных комплексов, где большую часть (более 60%) занимают офисные помещения, в равных долях жилье, гостиницы, галереи и стрит-ритейл, говорит глава бюро T+T Architects Сергей Труханов. Тем не менее, считает он, «опираться на конкретную финансовую модель довольно сложно, так как многое зависит непосредственно от состояния конструктивных элементов зданий, возможности их восстановить или необходимости снести. Поэтому себестоимость строительства в таких районах может достигать как 100 тыс. руб. за кв. м, так и в разы больше». И тут же успокаивает потенциальных инвесторов в такие проекты: «Но при этом срок окупаемости креативных кластеров — один из самых быстрых даже в случае офисного сегмента класса В».

Идеальны территории с промышленной застройкой без зданий, принадлежащих к культурному наследию, полагает Ольга Земцова, руководитель направления стратегического консалтинга CBRE. Реставрация памятников культуры и архи-

тектуры, продолжает она, стоит существенно больше, чем реконструкция производственных корпусов без каких-либо охранных титулов. Экономия инвестиционного бюджета крайне важна при реализации таких проектов, так как средние ставки аренды в рамках крупных креативных кластеров невысоки и варьируются в диапазоне 15–25 тыс. руб. за кв. м в год.

А вот рекомендации Яна Ярмошук: «Инициаторам новых творческих пространств лучше присмотреться к объектам со следующими характеристиками: общая площадь — примерно 25 тыс. кв. м с несколькими отдельно стоящими зданиями, у которых больше одного этажа (в идеале два-три)». Если ничего не надстраивать и не покупать объект, сумма вложений на старте будет колебаться от 20 тыс. до 27 тыс. руб. за кв. м, продолжает он. Тогда инвестиции в весь проект составят от 500 млн до 675 млн руб. Эти деньги уйдут на замену коммуникаций, приведение в порядок несущих конструкций, создание мест общего пользования, навигацию, команду и пр. «С учетом таких вложений за два года можно получить кластер уровня „Флакона“ или „Хлебозавода“», — утверждает господин Ярмошук.

Но недостаточно просто создать пространство — необходимы также дополнительные вливания в медиа-творческую деятельность с вовлечением как текущих арендаторов, так и потенциальных контрагентов, уверена Виктория Кондрашова. «По нашему опыту, эта работа занимает минимум год», — отмечает она.

Между тем новые креативные кластеры могут быть созданы в самых неожиданных городах. Так, прошедшая в 2018 году в Московской области на базе «Стрелки» конкурсная программа развития муниципалитетов позволила стартовать новому проекту — создание кластера креативных индустрий по направлению IT и fashion в Орехово-Зуево. Как рассказывает Илья Машков из «Мезонпроекта», Никольская мануфактура Морозовых, раскинувшаяся на 35 га в центре города, станет одним из объектов, затронутых преобразованиями. Объем инвестиций составит около 5,32 млрд руб., из них 1,54 млрд — из бюджета.

Антон Боровой



КОМПЛЕКС ПРЕМИАЛЬНЫХ АПАРТАМЕНТОВ RED7 ЕВРОПЕЙСКИЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ АВАНГАРД В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

*RED7 - РЕД СЕВЕН, ЗАСТРОЙЩИК ООО «ФЕНИКССТРОЙ», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ RED-7.RU



дом проект

Роза столицы

В центре Москвы вскоре появится комплекс апартamentов и бутик-отель Roza Rossa, который обещает стать новым архитектурным символом российской столицы. „Ъ-Дом“ удалось узнать, каким будет проект, для реализации которого девелоперу KR Properties удалось высадить звездный десант.

— Москва —

Без спешки

Утро нынешнего февраля старательно имитирует ранний март. В начале улицы Россолимо (одесского грека, приехавшего покорять Москву в конце XIX века и ставшего самым именитым невропатологом) небольшая стайка поклонников ЗОЖ бежит в сторону находящегося рядом бассейна «Буревестник». Эта часть Хамовников надежно охраняется каменным Львом Толстым — памятником у входа в сквер Девичьего поля.

Толстой в этих краях к месту: в 1882 году писатель купил в Хамовниках усадьбу у коллежского секретаря Ивана Арнаутова. Дом, где Лев Николаевич с семьей прожил 19 зим, как утверждают городские хроники, чудом уцелел после Московского пожара 1812 года. В общем, самый именитый район, который хоть и находится в эпицентре московской жизни, но все же славится своей приватностью.

Давайте вернемся в начало улицы Россолимо, где уже не бегуны, а сотрудники холдинга «Яндекс», чья штаб-квартира находится в квартале «Красная Роза», идут в офис. Ключевое слово «идут», а не спешат. В этой части Хамовников редко встречаются спешащие люди, будто это вовсе не современная Москва, а город толстовских времен. Именно в такой обстановке предстоит жить владельцам апартamentов в комплексе Roza Rossa («красная роза»). Название проекта — прямой отсыл к близлежащему деловому кластеру, созданному на базе одноименной шелковой фабрики этим же девелопером KR Properties. В этом квартале развита инфраструктура и для работы, и для жизни: по соседству с офисами не только модные рестораны и демократичные кафе, но и магазины, и школы. Одним словом, здесь есть все, что нужно для жизни горожан, выбирающих свой темп жизни.

Итальянские слова в названии будущего комплекса обыгрываются не случайно. У проекта есть главный итальянец — архитектор и дизайнер Пьеро Лиссонни, основатель миланской студии Lissoni Associati. Только в прошлом году он получил множество премий. Так, например, в октябре влиятельная Archmarathon Awards 2018 отметила отель The Middle House Shanghai как лучший в категории Best Hotel & Leisure Luxury. The Oberoi Al Zorah Beach Resort — роскошный отель в Объединенных Арабских Эмиратах — был удостоен премии Cityscape Global Awards в номинации Leisure & Hospitality Project Award.

Главное — имя

Интересный факт из биографии выпускника политехнического института в Милане образца 1978 года Пьеро Лиссонни, «интеллектуала и немного денди», как отзываются о нем авторы некоторых глянцевого издания. 12 лет назад Захе Хадид — величине в современной архитектуре — поручили разработать генеральный план нового курорта, расположенного на коралловом рифе Деллис Ки архипелага Тёркс и Кайкос, принадлежащего Великобритании. Госпожа Хадид пригласила в проект знакомых архитекторов и дизайнеров: кому-то надо было спроектировать несколько вилл, кому-то — здание ресторана. Среди приглашенных был и Пьеро Лиссонни. И знаете, что ему удалось сделать? Доказать, что спроектирует самое запоминающее здание люксовой гостиницы, где всего 25 номеров. Ему это удалось, хотя курорт на коралловом рифе — само по себе предприятие рискованное. Но, как оказалось, овчинка стоила выделки.

У господина Лиссонни есть еще один проект, о котором с придыханием говорят начинающие дизай-



неры интерьеров: отель Mamilla в Иерусалиме, созданный в сотрудничестве с известным архитектором Моше Сафди. Авторы проекта были жестко ограничены правилами древнего города, где все новые здания должны строиться из иерусалимского камня — местное известняк характерного светлого оттенка, чтобы вписываться в существующую архитектуру. Отель Mamilla, с одной стороны, стал частью ландшафта Иерусалима, с другой — придал месту дух современности.

Кстати, такая же небанальная задача стояла у Пьеро Лиссонни при разработке проекта комплекса Roza Rossa. Архитектор хотел, чтобы современная архитектура сочеталась с советским наследием. Это важный момент, поскольку комплекс апартamentов строится на месте бывшего приборостроительного объединения, а девелопер сохранил фасад эпохи конструктивизма и индустриализма начала XX века. Господин Лиссонни решил, что одной из доминант комплекса апартamentов станет ротонда, которая изначально

была на этом месте. С точки зрения архитектурной композиции этот элемент вкупе с внешними фасадами позволяет отнестись к будущей Roza Rossa к проектам, где четко проявляются элементы модернизма. «На этот стиль во многом повлияло творчество великого русского авангардиста Александра Родченко», — говорит архитектор.

Просто и комфортно

Пьеро Лиссонни так описывает идею концепции Roza Rossa: «Просто — не может быть банальностью. Она — лицевая сторона сложности». То есть сложносочиненные архитектурные приемы вряд ли сегодня могут привлечь современных людей — важны в первую очередь функциональность и удобство, а также новый опыт. Именно на таких людей и рассчитан комплекс, где помимо апартamentов будет галерея бутиков, спа-комплекс с фитнесом и бассейном, бары, рестораны, винотека. Вход в одноименный отель — с

Зубовской улицы, а в апартamentы — через независимые входные группы с собственными лобби и лаунж-зонами как раз со стороны улиц Россолимо, Льва Толстого и внутреннего двора. Создавая инфраструктуру комплекса, девелопер исходил из очевидного для жителей мегаполиса принципа: «Больше времени на удовольствие, а не на дорогу к ним». Своего рода девиз современного здорового гедонизма. Разве не так?

Но есть еще один важный элемент в концепции проекта: его создатели исходили из того, что апартamentы в Roza Rossa предназначены для современных семей. А что сейчас важно родителям и детям? Время, свобода и комфорт. Все это предусмотрено в проекте. А еще безопасность, тишина и покой. Конечно же, пригодились и нестандартные архитектурные решения, на что был запрошен каждый современный человек хотя и стремится к разумному потреблению, но хотел бы жить в красоте.

КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ И БУТИК-ОТЕЛЬ ROZA ROSSA	
Адрес	Москва, Зубовская улица, 7
Архитектурная концепция	основатель студий Lissoni Associati Пьеро Лиссонни
Типы апартamentов	семейные, просторные, компактные, пентхаусы, студии
Высот потолков	от 3,5 м
Территория	охраняемая
Дополнительная инфраструктура	бутики, рестораны и бары, просторная спа-зона с бассейном и фитнесом, переговорные
Паркинг	подземный на 110 машино-мест, технические парковочные места, помещения для велосипедов и мотоциклов
Дополнительные услуги	сервис Metropool Hotel
Девелопер проекта	KR Properties

В Roza Rossa будет 112 апартamentов и восемь пентхаусов с дизайнерской отделкой. Они отличаются продуманной эргономикой. Высокие потолки (от 3,5 м) и панорамные окна дают помещениям много света, что очень важно в московских реалиях. Каждая спальня имеет ванную комнату, гостиная удалена от приватной зоны. С просторных террас пентхаусов открывается вид на исторический центр Москвы.

Инфраструктура проекта абсолютно самодостаточна. Здесь будут спа, бассейн, рестораны, бары и бутики.

А что касается образовательных учреждений, то в этом плане Хамовники — максимум того, что может предложить город. Недалеко от Roza Rossa — английский детсад Sun School, Infant School на Трубецкой улице, сразу три муниципальных дошкольных учреждения. В пяти минутах ходьбы от комплекса апартamentов — школа №1253 с углубленным изучением иностранных языков. Кстат, соседний сквер Девичьего поля — прекрасное место не только для прогулок, утренней пробежки, но и для уроков на свежем воздухе, что часто практикуется в здешних школах.

С точки зрения расположения комплекс Roza Rossa уникален для отдыха и спорта: рядом тот же бассейн «Буревестник», в относительной близости — стадион «Лужники», в том же направлении — модное сейчас среди горожан гастропространство Усачевского рынка. А до Парка Горького и Нескучного сада можно дойти пешком. Если это проецировать на другой мегаполис — Нью-Йорк, то описываемый район можно, наверное, сравнить с Мидтаун, откуда за 15 минут можно дойти до Central Park, пройдя через Музей современного искусства. Кстат, от Roza Rossa до Музея изобразительных искусств тоже недалеко.

Все чужими руками

Создание комфорта в Roza Rossa — это не просто декларация девелопера. KR Properties еще на этапе проектирования комплекса разработала концепцию сервисного обслуживания. Она заключается в следующем: круглосуточное обслуживание, незаметные горничные, незаменимый консьерж, помогающий организовать день и сделать необходимые звонки и бронирования, заботливые няни для детей и т. д. Концепция KR Properties — создать в Roza Rossa особый мир, где будет протекать полноценная жизнь с пятизвездным обслуживанием. И здесь сейчас будет вишенка на торте, ну или, если хотите, роаль в кустах — неожиданное, но, надо сказать, удачное решение девелопера проекта доверить сервисное обслуживание Roza Rossa легендарному московскому отелю «Метрополь». Нет никакого секрета, что у KR Properties и гостиницы у Красной площади — один собственник. Но, как утверждает девелопер, этот факт не был решающим при выборе партнера.

Консьерж-служба отеля сегодня считается одной из лучших не только в Москве. Ее возглавляет Андрей Корыстов, президент российского представительства международной ассоциации «Золотые ключи». Это профессиональное сообщество насчитывает 4 тыс. членов по всему миру. Каждый из них носит на лацкане пиджака скрепленные золотые ключики и готов открыть по первой просьбе любые, даже самые труднодоступные двери.

«Хороших консьержей в Москве немного, и все они друг с другом знакомы», — говорит Андрей Корыстов. Это лишний раз доказывает, что компания KR Properties для своего премиального проекта Roza Rossa выбрала не только самое лучшее, но и самых лучших.

Антон Боровой



дом география

Трудные метры Крыма

Неполные комплекты документов, длинная цепочка посредников, очереди в МФЦ, разбитый жилой фонд, проблемные новостройки — это далеко не полный список проблем, с которыми придется столкнуться всем желающим обзавестись недвижимостью на острове Крым. Если вы все же решили купить домик на этой территории, на сделку возьмите с собой юриста.

— реальность —

Новые дома — многоэтажные проблемы

Спрос на недвижимость в Крыму увеличился, как только регион вошел в состав России. За пять лет, по данным Росреестра, ежемесячное количество сделок выросло примерно втрое. Спрос увеличил и стоимость жилья: сейчас средняя цена составляет 90 тыс. руб. за кв. м — столько примерно стоит жилье в ближайшем Подмосковье. Сейчас в Севастополе не найти однокомнатной квартиры в новостройке дешевле 3,5 млн руб.

На всплеск спроса в 2014 году местные застройщики отреагировали соответственно: создавались новые строительные компании и фирмы-посредники, за пять лет им удалось заработать сотни миллионов рублей. Но, как убедились корреспондент, «Б-Дом», большинство новых зданий пока пустуют: городские власти не хотят вводить их в эксплуатацию.

«У нас примерно 28 домов не введены по различным причинам. Первая причина — это несоответствие построенного объекта по выдаваемым в Украине документам, новостройщики пытаются сдать с превышением этажности, площади, невыполнением требований норматива по парковкам, детским площадкам. Вторая причина — очень большое количество объектов, не соответствующих виду разрешенного использования земельного участка», — говорит директор департамента архитектуры и градостроительства администрации Севастополя Александр Моложавенко.

Дома-призраки, которые городские власти отказываются вводить в эксплуатацию, встречаются в Севастополе от Казачьей бухты до района Инкерман. Жители города требуют отдать им ключи, местная власть разводит руками. Недавно губернатор Севастополя Дмитрий Овсянников встречался с пайщиками ЖСК «Летчик», который достроили в 2017 году, но до сих пор 400 семей (это примерно 1,5 тыс. человек) не получили ключи. Строительство началось в 2014-м, продавая квартиры на стадии строительства, но гражданам почему-то никто не сказал, что на этом месте было запланировано возведение торгово-развлекательного центра.

Позднее, как сообщили „Ъ-Дом“ в городской администрации, назначение земли изменили, главный архитектор города Юрий Скляренко, теперь уже бывший, разрешил строить тут жилой дом на 456 квартир. Застройщик построил в ЖКС «Летичи» на 1,4 тыс. кв. м больше, чем планировал, заработал миллионы рублей, главный архитектор уволился, а нынешний всем разъясняет: из-за фактического уплотнения застройки дом принять на баланс нельзя.

До сих пор не введены в эксплуатацию дома в микрорайоне «Омега-2А». Строительство второй очереди оказалось проблемным: застройщик самовольно внес изменения в проектную документацию, увеличив площадь застройки на 335 кв. м (изначально под дом отдавали 10 тыс. кв. м). Еще долго не сдают долгострой на улице Степаняна, 9 (район Стрелецкой бухты). Землю ООО «Стройпласт» полу-

чило еще в 2008 году, строительство идет уже восемь лет, потому что денег на его завершения у фирмы нет, как нет и разрешения на строительство от местной администрации.

«Схема застройки этого дома напоминает мошенническую. Компания-застройщик начала строительство при Украине, но затем эта фирма была ликвидирована, вместо нее основана другая, согласно договору, по окончании строительства компания „Стройпласт“ получит 0,1% от общего числа квартир, остальное получит другое юрлицо», — говорит адвокат Сергей Макаров.

Получить разрешение на строительство и в одностороннем порядке внести изменения в документацию — привычное дело для сева­сто­поль­ских застройщиков. Как выяснил «Ъ-Дом», застройщики нередко иска­жали сведения в документах.

«Предоставленная экспертиза проектной документации... не соответствует экспертизе проектной документации, на основании которой было выдано разрешение», — говорится в информационной справке по поводу ситуации с жилым домом на улице Тараса Шевченко, 23. Разрешение на его строительство застройщик, компания ЖСК «Вилла Дель Мар-2» получила в конце декабря 2014 года. По плану здесь должны были построить 11-этажный дом площадью 8,492 тыс. кв. м, а возвели 12 этажей на 9,486 тыс. кв. м. Это стало основанием для отказа сдачи дома в эксплуатацию.

Пока чиновники изучают последствия деятельности нечестных застройщиков, люди решают жилищную проблему, как могут. Светлана Кузина купила однокомнатную квартиру в ЖСК «Летчик» еще в 2015 году, но до сих пор живет в проходной комнате с ребенком у своих родителей на окраине Севастополя, в Казачьей бухте. «Отдала строительной компании 2,4 млн руб., бьемся который месяц, чтобы получить ключи», — говорит она.

Но, возможно, вскоре ей удастся получить квартиру: вопрос о вводе дома в эксплуатацию должна вот-вот рассмотреть комиссия по градостроительной деятельности в городской администрации — в ее состав входят представители органов исполнительной власти и несколько представителей пайщиков. Проблемные новостройки обязательно сдадут, заверили, «Б-Дом» в департаменте архитектуры и градостроительства Севастополя. Но точную дату в администрации не назвали.

Еще мутнее и дороже

Процесс покупки квартиры на вторичном рынке Севастополя напоминаетхождение по минному полю. Жилой фонд Севастополя старый и переоценен. Например, в Балаклаве однушка в «сталинском» доме, построенном в 1956 году, шесть лет назад была куплена за 131,4 тыс. гривен (примерно 550 тыс. руб.), спустя пять лет владелица продала ее за 2,8 млн руб., то есть стоимость квартиры увеличилась в пять раз. Даже в так называемых жестких, то есть несприятельных районах стоимость жилья неправомерно удивит, причём цены на нее неоправданно растут.



В Севастополе очень много домов-призраков: они построены, но не введены в эксплуатацию

ди создают неудобство, сам процесс регистрации идет медленно.

«Из-за огромного наплыва граждан в МФЦ и невысоких зарплат техника в этих центрах большая, работать просто некому, поэтому документооборот медленный», — говорит глава нотариальной палаты города Севастополя Ольга Коленкович.

Процедуру оформления недвижимости в собственность можно ускорить, заплатив еще и нотариусу, который является еще одним звеном в цепочке посредников, потому что у каждого риелтора на свой. Нотариус за 25 тыс. руб. подготовит документ купли-продажи, заверит его своей подписью, внесет в реестр и право собственности зарегистрируют за пять рабочих дней. После регистрации в реестре к нотариусу по электронной почте поступает выписка из ЕГРН о зарегистрированном праве собственности, и ее передают новому владельцу.

Считается, что нотариус получает такие деньги не только за то, что передает документы в реестр, но и за проверку юридической чистоты квартиры. Впрочем, договоры на эти услуги он ни с кем не заключает, вам выдадут чек, заполненный от руки, а это значит, что юридически покупатель несет ответственность за приобретаемую им недвижимость лично.

Удивительное встречается в документах на вторичную недвижимость сплошь и рядом. Например, продавцы однокомнатной квартиры на улице Лизы Чайкиной так и не смогли объяснить, почему квартира расположена в доме, на котором нет соответствующего номера. Не смогли продавцы предъявить правоустанавливающий документ, договор о приватизации, который был указан в качестве документа-основания в свидетельстве о регистрации права украинского образца, выданного продавцу в июле 2002 года. «Квартиру получал мой отец, приватизировали мы ее после его смерти, никакого свидетельства нам на руки не выдавали», — заявил продавец. Делать запрос в украинский архив он категорически отказался.

В домах в этом районе у большинства владельцев квартир есть только

свидетельство украинской регистрационной палаты, но по этому документу, как считают юристы, заключать сделку нельзя. «Мы не знаем, на кого был оформлен договор о приватизации, на кого из членов семьи горисполком выдавал ордер. Могут объявиться лица, претендующие на купленную вами жилплощадь», — говорит адвокат Сергей Макаров.

«Возможно, документ о приватизации хранится в архивах Украины. Но ответа на запрос можно ждать несколько месяцев», — поясняет нотариус Елена Андреевская. Получить документ из украинского архива очень сложно, ведь после марта 2014-го ни одна из организаций в Севастополе не стала официальным его правопреемником.

С нарушением украинских границ

В марте 2019 года будет пять лет, как Севастополь вошел в состав России. Город меняется, строятся новые объекты, но там действует старый генплан, принятие нового документа все время откладывается. Подготовкой документа занимается ГАУ «Научно-исследовательский проектный институт градостроительства, архитектуры, изысканий и среды». Точную дату утверждения чиновники не называют.

«Генплан будет представлен общественности, как только будет окончательно доработан. Мы планируем сделать это синхронно с проведением общественных обсуждений правил землепользования и застройки», — говорит глава департамента архитектуры и градостроительства администрации города Севастополя Александр Моложаевенко.

Проектом генплана и правил предусмотрено создание 14 зон комплексного развития территорий, которые позволят решить проблему с дефицитом жилья.

Заложниками нового генерального плана оказались жители частных домов центральных районов города: им отказывают в оформлении прав собственности на землю. Например, Алексей Иванов, житель одно-

го из частных домов по улице Адмирала Азарова, обратился в органы кадастра и картографии в 1935 году, но так и не получил свидетельства о праве собственности на участок. «Мне предлагают взять землю в аренду на 49 лет», — говорит он. К слову, дом и летнюю кухню, требующие капитального ремонта, в собственности наш собеседник оформил без проблем. Он предполагает, что проблемы с оформлением земли связаны с изменением городской застройки. «Я видел промежуточный вариант генерального плана города. На этой улице и на месте моего дома должны стоять малоэтажные дома», — говорит Алексей Иванов.

Проблемы с оформлением земли возникают почти у каждого собственника. Например, владельца семи соток в одном из садовых товариществ неподалеку от Балаклавы уже почти три года пытаются оформить землю в собственность, но департамент по имущественным и земельным отношениям администрации города ей отказывает, потому что она не может согласовать границы участка с хозяевами смежных участков и главой товарищества. Оказывается, аэрофотосъемка участков, сделанная при властях Украины, не совпадает с той, которую сделали уже после вхождения Крыма в состав России. «Разница несоответствия границ примерно 70 см, у людей возникают сложности, потому что они по факту „наезжают“ на участок соседа. Такие планы не регистрируют долго, обычно выигрывает тот, кто добегал до органов регистрации первым», — поясняет Ольга Коленкович.

Рынок недвижимости Севастополя активен, количество сделок растет с каждым месяцем, сложностей на нем немало, и, по сути, каждый потенциальный покупатель, принимая решение о приобретении объекта недвижимости в собственность, несет немалые риски. «Постарайтесь не покупать землю, если нет жежевого плана, оформленного уже при российских властях», — подытоживает полномочный по правам человека в Севастополе Павел Бунуй.

Анна Героева

Botanica **YE'S**
apart-hotel

АПАРТАМЕНТЫ

«ПОД КЛЮЧ» от **4,1** млн Р

*Да. Апарта-отель «Ботаника».
Застройщик ООО «Ботанический сад».
Проектная декларация на сайте yesbotsad.ru.
Количество апартаментов ограничено.

реклама

