Кого власти хотят переселить в съемные квартиры | 14

Д

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 17 октября 2019 №190 (6670 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

14 Как изменилось жилье россиян за тридцать лет

15 Кто придумал архитектуру музейного кластера в Новой Москве

16 Почему Турция стала популярной у тех, кто готов уехать жить за границу

Девелоперам указали на точку

Не успев адаптироваться к новым правилам привлечения средств дольщиков через эскроу-счета, застройщики приготовились к новому удару. Депутаты Госдумы, вернувшись с летних каникул, первым делом обратили внимание на проблему точечной застройки и пообещали запретить ее, подготовив в срочном порядке поправки в законодательство. Участники рынка считают эту инициативу популизмом и предрекают серьезные проблемы с обновлением жилищного фонда, особенно в регионах, если дело дойдет до моратория.

— главная тема —

КОНСТАНТИН КОКОШКИН

Небоскребы не уместны в исторических центрах российских городов, настаивают депутаты Госдумы

В начале октября в Госдуму на правительственный час с докладом приехал вице-премьер Виталий Мутко, отвечающий в федеральном правительстве за строительную отрасль. Все шло по плану: чиновник докладывал о переходе застройщиков на проектное финансирование и привлечение средств дольщиков через эскроу-счета, рассказывали о выполнении национальных программ по улучшению качества жилья и развитию рынка ипотеки. Но спикер Госдумы Вячеслав Володин, похоже, даже неожиданно для вице-премьера заявил, что надо отказываться от точечной застройки: «Давайте примем решение запретить точечную застройку, чтобы высокими домами не уродовали исторический центр и те части городов, где нет этих высоток».

Власти российских городов в разные годы по-разному решали этот вопрос, который особенно остро стоял в Москве в начале 2000-х. Тогда из-за нехватки готовых участков под застройку на фоне бешеного роста цен на столичную недвижимость девелоперы готовы были застраивать любой свободный клочок земли, даже детскую площадку. Это вызывало серьезный социальный протест среди москвичей. Летом 2007 года под напором градозащитников мэрия сдалась. Тогдашний глава городского стройкомплекса Владимир Ресин запретил префектурам (именно они в те годы давали разрешения на строительство, а не градостроительно-земельная комиссия, как сейчас) согласовывать точечную застройку. В Москве до сих пор сложно реализовать такой проект.

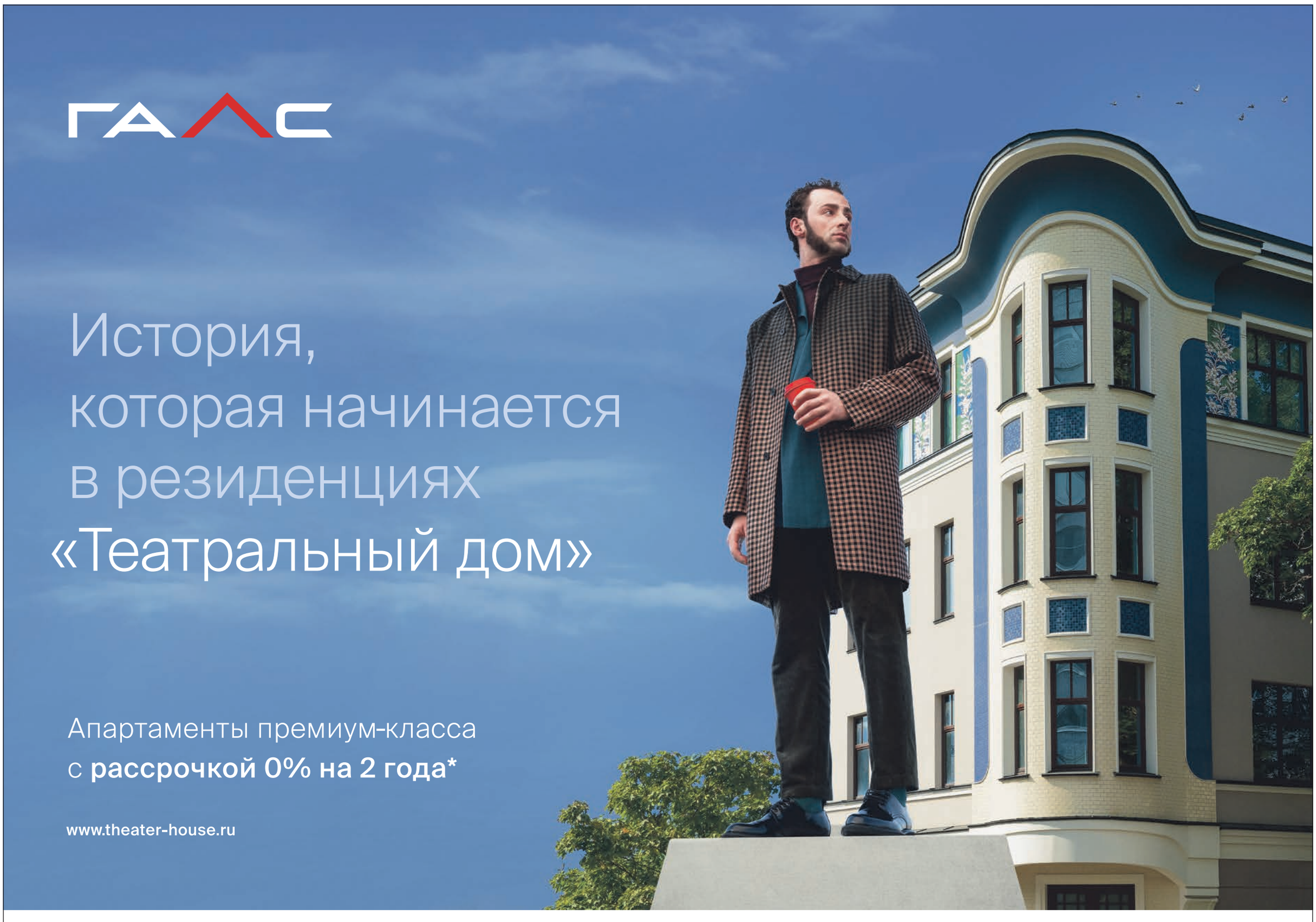
В Санкт-Петербурге эту проблему тоже решили с учетом специфики локального рынка: там под запрет могут подпасть отдельно взятые проекты, которые реализуются в границах зеленых насаждений. То есть петербургские власти, декларируя право каждого жителя на доступность к паркам и скверам, фактически развернули борьбу с точечной застройкой, что, естественно, вызвало негативную реакцию у застройщиков.

Нынешняя инициатива спикера Госдумы запретить точечную застройку отдельным законодательным актом по всей стране ожидаемо вызвала всплеск недовольства. Опрошенные „Ъ“ участники рынка назвали эту инициативу серьезным ударом для всех застройщиков жилья.

Без понятия

Первая трудность, с которой могут столкнуться парламентарии при разработке отдельного законопроекта, может показаться формальной, но без ее преодоления дело вряд ли сдвинется с мертвой точки. «Ни в Градостроительном, ни в Жилищном кодексах сейчас нет такого понятия, как „точечная застройка“,— говорит гендиректор Level Group Кирилл Игнахин.— Поэтому многое зависит от того, как законодатели определят это понятие». По его мнению, если жилищное строительство совсем запретят или сильно ограничат в пределах исторически сложившихся кварталов, то это станет серьезным ударом по девелоперскому бизнесу.

с14



Группа ВТБ (ПАО Банк ВТБ) +7 (495) 106 18 88

* Беспроцентную рассрочку на 24 месяца при условии 50% первого взноса в срок с 01 по 30 октября 2019 года предоставляет АО «Галс-Технопарк» (входит в группу ВТБ, ПАО Банк ВТБ, генеральная лицензия №1000 от 08.07.2015г.). Подробности на сайте www.theater-house.ru и по телефону 8 495 106-18-88. Застройщик АО «Галс-Технопарк». РЕКЛАМА.

ДОМ повестка

Съемные «квадраты»

Минстрой считает, что нашлось еще одно решение проблем ветхого жилья. Чиновники предлагают выделять переселенцам из таких домов арендованные площади, а позже передать квартиры в собственность во вновь построенных домах, если на это есть основания. Подобная мера поможет в том случае, если потребуется срочное расселение жителей из домов, где опасно жить. Если подобный механизм будет введен, то, как убеждены эксперты, в России появится совершенно новый сегмент — институциональный рынок аренды.

— идея —

WESTEND61 RF / KATHARINA MIKHRIN / DIOMEDIA

Арендованное жилье может стать временным приютом для переселенцев из ветхого жилья

В октябре Минстрой внес в правительство проект стратегии развития строительной отрасли до 2030 года. Один из пунктов этого документа — развитие рынка арендного жилья, в том числе в рамках выполнения задач по ликвидации ветхого и аварийного жилья. В проекте стратегии чиновники хотя схематично, но вполне прозрачно описали, почему потребовался такой механизм. Во-первых, в некоторых регионах необходимо расселять жителей из аварийного жилья и их можно временно переселить в съемные квартиры. Позже при наличии оснований они могут получить в собственность жилплощадь в домах. А пока эти дома строятся, переселенцы из опасных домов живут в съемных квартирах. В строительство арендного жилья могут быть привлечены и девелоперы.

Не факт, что задуманное получится реализовать во всех регионах. Но это уже четкий сигнал, что федеральные власти готовы поддерживать этот сегмент рынка, считают опрошенные «Ъ-Домом» участники рынка. По их мнению, при оптимальном сценарии предлагаемый механизм может подтолкнуть к появлению институционального рынка аренды, развитием которого начала заниматься компания ДОМ.РФ. По ее подсчетам, сейчас из 56,5 млн российских семей в жилье нуждаются 26,6 млн, из них 6,9 млн готовы жить в съемных квартирах. Почти 4,7 млн семей полагают, что долгосрочная аренда может стать решением их жилищных проблем.

По данным ДОМ.РФ, потенциал институциональной аренды высокий — 1,7 млн квартир общей площадью свыше 75 млн кв. м. Почти 2,7 млн российских семей готовы снимать квартиры у юридических лиц, подсчитали в компании. Из этого можно сделать вывод, что девелоперы могут активно работать в этом сегменте. Но не все так однозначно. «Для девелоперов исторически намного более прибыльными являются строительство и последующая продажа жилья, нежели его сдача в аренду»,— констатирует директор департамента мониторинга рынка и оценки Savills в России Анатолий Довгань. Проблема еще и в том, что такие проекты требуют компетенций в управлении арендным пулом либо привлечения профессионального оператора по управлению, добавляет эксперт.

Инициатива Минстроя — это еще один госзаказ, которые получат подрядчики, аффилированные с государством, считает гендиректор «Азбуки жилья» Владимир Каширцев. Согласно предложению Минстроя, продолжает он, арендное жилье для переселения граждан из ветхого и аварийного фонда будет строиться по типовым проектам и находиться в собственности муниципалитетов. «Важно, чтобы стоимость договора найма была значительно ниже, чем рыночные ставки аренды в данной локации»,— отмечает господин Каширцев. Управляющий директор «МИЭЛЬ-Аренды» Мария Жукова убеждена, что инициатива Минстроя на 99% не коснется столичного региона. «Фактически,— не исключает она,— это проект по замене социального найма на создание сети доходных домов». Скорее всего, это будут региональные программы с поправками на возможности каждого субъекта РФ, добавляет она.

Впрочем, на локальных рынках ситуация с рынком аренды жилья тоже пока не очень оптимистичная. Ведущий аналитик BN.ru Ольга Романова указывает, что, в частности, в Санкт-Петербурге большого пула арендных квартир, выкупленных в одном доме, сдающихся официально от одной УК, практически не существует. «Есть несколько компаний, предлагающих такие варианты, но они ориентированы на посуточную сдачу»,— рассказывает эксперт. По ее данным, строить доходные дома специально для временного проживания переселенцев из аварийного жилья в городе не выгодно.

По подсчетам Ольги Романовой, для строительства 1 тыс. квартир потребуется около 3 млрд руб. «Для создания сети арендных домов можно бы было привлечь те компании, которые обычно принимают участие в закупках квартир для петербургских очередников — ЛСР и „Дальпитерстрой“. Временно заселить переселенцев из ветхого жилья, а потом эти квартиры передать очередникам»,— предлагает аналитик.

В Жилищном кодексе принципы функционирования доходных домов прописаны с 2014 года, но широкого распространения не получили, говорит руководитель юридического департамента агентства недвижимости «Бон Тон» Дмитрий Логинов. По его словам, основной проблемой коммерческого развития арендного жилья был чрезвычайно долгий период окупаемости: «В зависимости от характеристик проектов сроки возврата вложенных инвестиций начинались от 20 лет и могли доходить до 40–50 лет». Такие цифры вполне допустимы, если брать в расчет сроки эксплуатации жилого фонда, составляющие 80–100 лет, но неприемлемы для инвестиций. Если посмотреть на изменения в экономике и законодательстве за прошедшие пять лет, то становится понятным следующее: те, кто посчитал идею наемных домов рискованной, оказались правы, отмечает господин Логинов.

В ДОМ.РФ считают, что развитие институционального рынка аренды жилья позволит привлечь в этот сегмент долгосрочные инвестиции, включая крупных инвесторов и финансовые институты. В мире существуют целые трасты, которые специализируются на вложениях в сеть арендных домов: они инвестируют средства пайщиков, что обеспечивает высокую ликвидность, полагают в ДОМ.РФ. В России потенциальная емкость этого сегмента тоже существенна: по данным компании, совокупный ежегодный доход 6 млн российских семей, готовых жить в арендованных квартирах, достигает 5,7 трлн руб.— это почти четверть совокупных доходов всех жителей страны.

В России участие девелоперов в таких проектах будет успешным, если на уровне властей будут определены льготы, стимулы либо преференции для застройщика, считает Анатолий Довгань. «Например, налоговые льготы по подключению к сетям или комфортные условия по субсидированию ставок, предоставление участков на льготных условиях»,— перечисляет он.

Но есть и другие подводные камни. Объем предложения в арендных домах пока не покрывает имеющийся спрос на собственно аренду квартир, считает руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов. «Проблема в том, что девелоперами не строятся арендные дома в среднем ценовом диапазоне,— говорит эксперт.— Также могут возникнуть сложности из-за несоответствия форматов жилых объектов в предлагаемой цепочке». По его словам, существующие арендные дома представлены только в сегментах «комфорт-плюс», «бизнес», в то время как большая часть спроса по аренде жилья находится в дешевом ценовом сегменте.

Халиль Аминов

РЫНОК АРЕНДЫ ЖИЛЬЯ В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ ЕВРОПЫ (%) ИСТОЧНИК: ДОМ.РФ.

*Большая часть жилья может быть бесплатно приватизирована.

«Среда в жилых комплексах стала гуманной»

— мнения —

За последние 30 лет в России произошла серьезная трансформация потребительского спроса на рынке жилой недвижимости. За это время появились такие параметры, которых раньше или не существовало, или они не учитывались. «Ъ-Дом» поговорил с учредителями архитектурного бюро «Остоженка» и узнал, как за это время изменились планировка квартир и этажность жилых домов.

В советское время преобладал уравненный и стандартизированный подход к строительству жилья. Централизованное планирование не предполагало разнообразия, все жилье было социальным: его строило государство. Но в 1990-е годы стали появляться новые типы жилья. В условиях рыночной экономики жилье — это в первую очередь товар, который оценивается за свою конкурентоспособность, уникальность и качество. Развитие жилищной сферы формируется с двух сторон: со стороны застройщика, который получает прибыль от строительства и продажи, и со стороны покупателя, который имеет право свободно выбирать. Спрос и предложение формируют типологию современного жилья и стимулируют архитекторов быть более изобретательными.

Квартирография и свобода планировки

АНДРЕЙ ГНЕЗДИЛОВ: В советское время при проектировании квартир были четко регламентированные квадратные метры на человека и их предназначение. Если мы говорим, к примеру, о двухкомнатной квартире, то это обязательно должна была быть кухня и две жилые комнаты, в каждой из которых есть спальное место. Сейчас проектируются квартиры, где кухня зачастую объединена с комнатой-гостиной, там нет спального места. Эта комната является проходной, то есть внутри квартиры выделяется зона общего пользования, которая раньше не предусматривалась внутри индивидуальной жилой площади. Эта трансформация отражает изменения в образе жизни, которые произошли за последние 30 лет. Это же касается и обеспеченности квартир санузлами, которые теперь оказываются рядом со спальнями, а их количество не ограничивается одним на квартиру.

РАИС БАИШЕВ: В последние годы растут требования к разнообразию квартир. Зачастую заказчик просит предусмотреть в квартирографии до 30 типов квартир (а в исключительных случаях этот показатель доходит до 50). Все это позволяет застройщикам минимизировать риски при продаже и поддерживать спрос на необходимом уровне. Возможность свободной планировки, которая широко распространена у нас, является уникальным предложением: в Европе это очень узкий сегмент люксового жилья.

Высота потолка

АНДРЕЙ ГНЕЗДИЛОВ: В начале 1990-х считалось нормой высота потолка 2,5 м. Когда появились квартиры с потолками 2,85 м, это оказалось своего рода достижением, революцией в комфорте. Сегодня приемлемой высотой потолка в квартире считается 3 м. То есть за 30 лет среднестатистический потолок в квартирах вырос на полметра.

Этажность

АНДРЕЙ ГНЕЗДИЛОВ: Раньше в массовом жилом строительстве этажность ограничивалась 17 этажами — в нулевые годы этот порог преодолели, и высотное строительство теперь не ограничивается только общественными зданиями. Иногда неконтролируемое высотное строительство приводит к тому, что застройщик пытается выжать максимум из доставшейся ему земли, при этом не учитывая транспортную доступность, наличие социальных объектов и парковочных мест. Поэтому в последние годы наблюдается тенденция комбинирования высотных и малоэтажных зданий для сохранения соразмерности среды человеку. Еще один фактор, который стал важным параметром в оценке качества жилья,— это вид из окна.

РАИС БАИШЕВ: Также в последнее время используется прием увеличения периметра фасада. Это не только увеличивает доступ к „свету“, но и позволяет сделать ширину жилой секции не 15 м, а 22 м, а иногда и до 28 м, что, в свою очередь, ведет к снижению этажности. Таким образом формируется более гуманный тип застройки.

Трансформация жилой типологии

РАИС БАИШЕВ: Экономичность строительства, диктуемая современным рынком, меняет саму структуру жилого здания. Секция жилого дома в типовой советской серии СП-42 не превышала 260 кв. м и могла достигать 350 кв. м в других сериях — в современном жилье этот показатель вырос до 600–800 кв. м. Вместе с этим в лестнично-лифтовом узле появляется вторая лестница, что снимает обязательство иметь лоджию в каждой квартире в качестве площадки эвакуации при пожаре. Это сказалось на облике жилых домов. Ряды балконов, расположенные один над другим, создали своего рода архетип спальных жилых микрорайонов, которые часто критиковались за однообразие. Теперь этого почти нет.

Гуманная среда

АНДРЕЙ ГНЕЗДИЛОВ: В последние годы наблюдается тенденция, что потенциальный покупатель ждет от будущего жилья благоустроенное пространство под окнами и близость необходимых объектов инфраструктуры поблизости. Пересмотрен подход к организации входных групп. Больше внимания стали уделять различным категориям граждан, например пожилым и маломобильным. Изменился подход к безбарьерной среде в целом, и речь идет не только о входных группах. Стало меньше перепадов высот между тротуаром и проезжей частью: теперь они делаются в один уровень.

РАИС БАИШЕВ: В отношении планировки как города, так и жилых кварталов также наблюдаются изменения самой структуры жилья. Если 30 лет назад жилье было преимущественно сгруппировано в микрорайоны, то сегодня оно воспроизводится отдельными комплексами, кварталами или клубными домами.

Девелоперам указали на точку

— главная тема —

с13

«Сейчас любые серьезные ограничения для девелоперского бизнеса потенциально могут привести к росту себестоимости реализации проектов и, соответственно, уходу из отрасли тех, кто не сможет или не захочет смириться с новым уровнем маржинальности»,— прогнозирует управляющий партнер «Метриум» Мария Литинецкая возможное влияние моратория на точечную застройку. Она рассчитывает, что до запрета дело не дойдет: в противном случае это остановит развитие городов.

В условиях плотной застройки городов точечные проекты — единственный вариант для развития территорий, убежден директор по инвестициям ГК «Гранель» Андрей Носов. В качестве примера он приводит европейские города, где девелоперские проекты общей площадью не более 30–40 тыс. кв. м считаются крупными, в то время как в России они классифицируются как точечная застройка.

Госпожа Литинецкая полагает, что жители тех же исторических центров вряд ли будут рады тому, что в их кварталах неухоженный пустырь или заброшенное здание. Поэтому, продолжает она, законодатели могли бы обратить внимание на то, чтобы не было хаотичной застройки на придомовых территориях, что, собственно, становится причиной громких скандалов и создания протестных групп.

Удар по регионам

Потенциально полный запрет на точечную застройку моментально привнесет целый перечень рисков на рынок, и это на фоне проводимой реформы долевого строительства и реализации планов по увеличению объемов жилищного строительства. В России большинство девелоперов, особенно в регионах, имеют в стадии строительства всего несколько домов, и зачастую они представляют собой именно точечную застройку, считает гендиректор Рейтингового агентства строй-комплекса Николай Алексеенко. По его мнению, это связано в первую очередь с тем, что по мере приближения к центральной части любого города уменьшается потенциальная площадь под застройку, а сама земля растет в цене: «Соответственно, в случае принятия закона под основной удар подпадут именно застройщики регионального уровня, а в мегаполисах — практически остановится строительство внутри территорий с уже сложившейся застройкой».

Мораторий на небольшие проекты может затруднить или даже приостановить реновацию промышленных и заброшенных территорий в крупных региональных городах, соглашается Андрей Носов. Региональные девелоперы, работая с низкой рентабельностью, стремятся минимизировать издержки, и для них строить новый микрорайон на городской окраине дороже, чем несколько «точечных» домов в центре, добавляет Кирилл Игнахин. По его словам, проблема в том, что при комплексной застройке необходимо подвести коммунальные сети, проложить дороги и тротуары, построить котельные, распределительные станции и т. п.: «Такие проекты требуют больше инвестиций, а в конечном итоге они оказываются дороже для покупателя, который сейчас не склонен к большим тратам».

Комплексно и с размахом

Кирилл Игнахин убежден, что законодательный запрет на точечную застройку фактически будет означать принуждения застройщиков работать только в проектах комплексного освоения территории (КОТ), которые, как правило, весьма дороги.

Проекты комплексного развития территорий бывают двух типов: это развитие ранее застроенных территорий города (к примеру, программа реновации в Москве, различные проекты по редевелопменту промзон) либо реализация проекта на периферии города. В первом случае застройщику необходимо иметь достаточный уровень взаимоотношений с местными властями (участие в аукционах, государственных закупках и т. п.), считает Николай Алексеенко. Во втором случае, продолжает он, застройщики зачастую сталкиваются с необходимостью взаимодействия сразу с несколькими муниципалитетами: территория таких проектов может пролегать вдоль различных поселений, а отдельные проблемы возникают при решении вопросов подключения к инженерным сетям. «Объединяет эти случаи тот факт, что такие проекты подразумевают достаточно высокую стоимость реализации,— продолжает эксперт.— Это несоизмеримые с точечной застройкой масштабы проектов, которые в том числе учитывают строительство соответствующих социальных объектов».

Кроме того, считает господин Алексеенко, застройщик должен обладать достаточными компетенциями в моделировании внутренней транспортной и инженерной систем. Таким образом, финансовый фактор, а также необходимость в дополнительных компетенциях естественным путем отсекают малых и средних застройщиков, которые ранее реализовывали проекты точечной застройки.

Впрочем, есть среди девелоперов и те, кто считает, что законодательная инициатива по запрету точечной застройки помимо ограничительных факторов несет и позитивный результат. Так считает, например, финансовый директор ГК А101 Александр Соколюк: «Отказ от „точки“ поможет городским властям переориентировать девелоперов на освоение отстающих в своем развитии территорий бывших промышленных зон». Впрочем, он также считает, что у этой законодательной инициативы есть и отрицательные моменты: «Отказ от точечной застройки усугубит проблему нагрузки или нехватки в локальных районах социальной или иной инфраструктуры. Так ситуация останется прежней».

Халиль Аминов

ДОМ ПОВЕСТКА

Апартаменты дошли до «псевдожилья»

Традиционно апартаменты занимают существенную долю на рынках Москвы и Санкт-Петербурга. В столице в третьем квартале 2019 года основной тенденцией стало появление объектов студийного формата, что, разумеется, говорит о снижении покупательской способности. В Петербурге заметное влияние оказал «закон Хованской», запрещающий размещение хостелов в жилых домах: это нововведение вынудило владельцев таких мест размещения туристов переделать их в апартаменты и избавиться от них.

— индикаторы —

Москва показала бизнес-класс

Центральный округ Москвы стал лидером по объему предложения апартаментов по итогам третьего квартала текущего года: здесь экспонировалось 32,1% всех площадей, представленных в городе. Такие данные приводятся в отчете S. A. Ricci. Если же брать в целом все округа российской столицы, то по итогам третьего квартала наибольший объем предложения пришелся на бизнес-класс — 40,7% от общей экспонируемой площади. Этот рост обусловлен корректировкой предложения в уже реализуемых комплексах, объясняют аналитики S. A. Ricci.

Средние цены на апартаменты по округам Москвы (тыс. руб. за кв. м)

Центральный административный округ	672,2
Северный административный округ	291,1
Южный административный округ	247,4
Юго-Западный административный округ	208,8
Северо-Западный административный округ	204,6
Западный административный округ	197,7
Северо-Восточный административный округ	197,6
Восточный административный округ	166,1
Юго-Восточный административный округ	156,6

Источник: данные S.A. Ricci.

Подавляющий объем предложения апартаментов пришелся на одно- и двухкомнатные лоты. Их доля в общей структуре предложения составила 35,6% и 34,2% соответственно. При этом за июль—сентябрь нынешнего года их доля снизилась на 3,5 процентного пункта, в то время как на 3,6 процентного пункта увеличились предложения апартаментов-студий.

Средняя цена на апартаменты по итогам третьего квартала составила 378,6 тыс. руб. за кв. м, что на 2,9% меньше, чем в апреле—июне текущего года. Средний бюджет покупки апартаментов общей площадью 72 кв. м обходился в 27,3 млн руб.

Еще в первой половине текущего года апартаменты занимали примерно четверть рынка новостроек «старой» Москвы. Что же касается покупателей апартаментов, то, например, на жителей Москвы и ближайшего Подмосковья приходится до 35% всех запросов на покупку площадей в объектах элитного класса, подсчитали в компании «БСК-Санкт-Петербург». Еще 25% — это покупатели из других российских регионов.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

Многие россияне считают апартаменты альтернативой традиционным квартирам

«Закон Хованской» взорвал рынок

В Санкт-Петербурге в последнее время рынок апартаментов испытывает своего рода шок от «закона Хованской», запрещающего размещать хостелы в жилых домах. Часть владельцев хостелов, чтобы не потерять свой бизнес после вступления в силу законодательных запретов, решила перепрофилировать свои площади в апартаменты и реализовать их. В будущем, как ожидают участники рынка, этот фактор окажет серьезное влияние на рынок апартаментов Петербурга.

Средние цены на апартаменты по районам Санкт-Петербурга (тыс. руб. за кв. м)

Адмиралтейский район	200
Невский район	84,1
Выборгский район	135,8
Приморский район	157,9
Центральный район	221,8
Петроградский район	202,8
Василеостровский район	190,2
Московский район	134,9
Фрунзенский район	132,2

Источник: данные «Р-Фикс».

Пока же средняя стоимость юнита в апарт-комплексе с учетом предложений в центральных районах города составляет 8,34 млн руб., подсчитали эксперты компании «Р-Фикс». Без учета исторической части — 5,38 млн руб. Тройку самых дорогих районов Петербурга по уровню цен на апартаменты возглавляет Петроградский — 20,8 млн руб. «При этом,— указывают эксперты „Р-Фикс“,— стоит учесть, что в этой локации экспонируется большое число юнитов, которые подходят под понятие псевдожилья (бывшие хостелы — **„Ъ“**), отсюда и площади, которые значительно выше, чем те, что в среднем представлены в городе».

Наиболее доступным районом как по уровню средних общих цен за лот, так и за квадратный метр стал Невский. Юнит здесь можно приобрести за 3,41 млн руб.

Антон Боровой

Хранилище прошлого

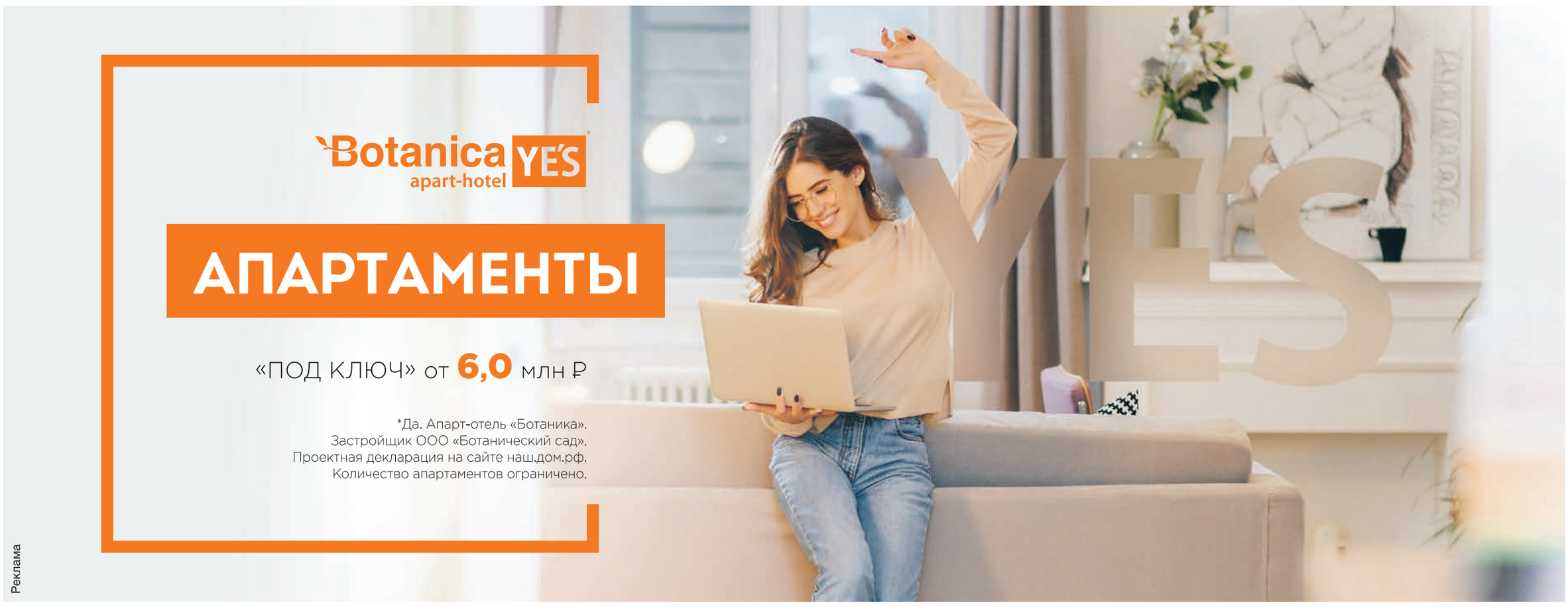
— объект —

В будущем году в Новой Москве в пешеходной доступности от станции метро «Коммунарка» на 4,74 га начнется строительство фондохранилище для 27 крупнейших музеев страны. Власти города определились, каким будет новый культурный кластер.

Победителем архитектурного конкурса стало российское бюро IQ. Всего же на конкурс было подано 14 заявок. По концепции IQ комплекс будет состоять из четырех шестиэтажных зданий, где разместятся коллекции федеральных музеев, и четырехэтажного строения фондохранилища музеев Москвы. Общественное пространство планируют организовать таким образом, чтобы его можно было использовать в любое время суток: сделают игровые площадки и небольшую сцену для уличных представлений, разместят арт-объекты.

Четыре здания федеральных музеев будут иметь простые объемы, но фасады с различной текстурой оформления. Например, основные композиционные приемы здания Государственного музейно-выставочного центра «Росизо» навеяны классическими произведениями русского авангарда первой половины XX века и в качестве материала выбраны фибробетонные панели. Стилистика фасадов Государственного исторического музея продиктована темой исторических наслоений, поэтому здесь планируется использовать камень с ярко выраженной слоистой структурой (травертин, мрамор) и керамогранитные плиты. Фондохранилище Третьяковской галереи является вариацией фасадов Главного корпуса, поэтому тут для оформления стен будет использоваться кирпич с декоративной кладкой. Перфорированная отделка металлическими кассетами фасада Центрального музея Великой Отечественной войны 1941–1945 годов символизирует повреждения при обстреле.

АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО IQ



Реклама

ДОМ место на карте

Доступное Средиземноморье

Популярность Турции у россиян как направления для покупки зарубежной недвижимости достигла апогея: по итогам первых трех кварталов 2019 года страна стала лидером спроса, потеснив занимавшую в течение последних трех лет первое место Испанию. В Турции наших сограждан привлекают легкость переезда, доступные цены и практически полное отсутствие конкуренции. Кроме выходцев из России покупать жилую недвижимость в стране готовы в основном жители арабских стран и Ирана.

— рынок —

IMAGEBROKER RM / DIOMEDIA

Турция стала одной из популярных стран у россиян для покупки жилой недвижимости

По итогам первых трех кварталов года Турция среди россиян стала наиболее востребованным направлением для покупки зарубежной недвижимости, обогнав Испанию, которая занимала место лидера с 2016 года. Такие данные в своем исследовании приводят аналитики Prian.ru. Согласно их расчетам, в январе—сентябре 2019 года интерес к недвижимости в Турции вырос на 75% относительно аналогичного периода прошлого года. В результате число запросов на подбор активов в стране оказалось на 11% выше, чем в Испании.

Секрет успеха

По данным турецких властей, россияне действительно занимают лидирующую позицию среди иностранных покупателей недвижимости. За первые пять месяцев текущего года зарубежные инвесторы суммарно купили в стране 17,5 тыс. единиц недвижимости. Из общего объема сделок 2,9 тыс. (16,6%) пришлось на выходцев из Ирака, 1,8 тыс. (10%) — на граждан Ирана, а 1,1 тыс. (6%) — на россиян. В пятерку лидеров входят резиденты Саудовской Аравии и Афганистана.

Аналитик Prian.ru Анастасия Фалей рассказывает, что Турция стала всерьез рассматриваться российскими покупателями с 2017 года: «С начала этого года каждый квартал Турция постепенно отвоевывала позиции в рейтинге самых популярных стран для покупки недвижимости, став наконец лидером». Госпожа Фалей связывает эту динамику с постепенным ослаблением турецкой лиры. Если недвижимость, по ее словам, номинально продолжает дорожать на 2–3% в год, то с учетом постоянной инфляции на деле речь идет о ежегодном снижении цен на 12–15%. «Для тех, кто хранит сбережения в долларах или евро, турецкая недвижимость стала ощутимо доступнее»,— отмечает она.

Консультант департамента зарубежной недвижимости Knight Frank Анна Ларина рассказывает, что интерес к недвижимости в Турции растет не только среди россиян, но и всех русскоговорящих клиентов из стран постсоветского пространства: «Преимущественно это клиенты, которые связаны с Турцией этнически, религиозно или просто территориально, например граждане Казахстана, которым ближе долететь до Турции, чем до той же Испании». Помимо теплого климата, по ее словам, покупателей привлекают более низкие по сравнению с Европой цены. По оценкам Prian.ru, основной покупательский спрос сейчас концентрируется на турецких средиземноморских курортах, прежде всего в Анталье.

Аналитики указывают, что сегодня здесь можно найти много предложений на вторичном рынке по цене €30–50 тыс. «Сейчас стали появляться и неплохие квартиры дешевле €30 тыс., которых несколько лет назад просто не было, а большой выбор недорогих вариантов, в свою очередь, приводит к массовому спросу»,—рассуждает Анастасия Фалей. Серьезным подспорьем для покупателей недвижимости, по ее словам, служат меры турецких властей, которые активно стимулируют спрос налоговыми льготами. За последние несколько лет они снижали для иностранцев налог на покупку недвижимости и отменяли НДС.

Самые популярные у россиян страны для покупки недвижимости

Место	Самые популярные направления по итогам трех кварталов 2019 года	Самые популярные направления по итогам трех кварталов 2018 года
1	Турция	Испания
2	Испания	Болгария
3	Болгария	Турция
4	Италия	Германия
5	Германия	Италия
6	Чехия	Чехия
7	США	США
8	Финляндия	Кипр
9	Черногория	Греция
10	Кипр	Финляндия

Источник: данные Prian.ru.

Дорожающая Испания

По данным Knight Frank, в текущем году россияне покинули топ-10 иностранных покупателей высокобюджетной недвижимости в Испании, хотя еще в 2013-м соотечественники находились в этом рейтинге на третьем месте с долей 9,4% из общего числа сделок. В Prian.ru связывают постепенное охлаждение россиян к Испании с продолжающимся ростом цен на жилую недвижимость в стране. «Даже в Торревьехе на Коста-Бланке — самом доступном курортном городе Испании — все меньше вариантов до €50 тыс.»,— замечает Анастасия Фалей. К этому добавляются высокие расходы на содержания жилья и налоги — например, за переход права собственности в Турции придется заплатить 4% от стоимости недвижимости, а в Испании — 8%.

Сохранившийся покупательский спрос, как отмечают аналитики Knight Frank, сейчас концентрируется в Каталонии. Для собственного проживания покупатели чаще всего рассматривают апартаменты в Барселоне рядом с международными школами, а также виллы на побережье Коста-Брава и Коста-дель-Маресме. Клиенты компании, приобретающие жилье с инвестиционными целями, чаще всего выбирают юниты в апартаментах в Барселоне с туристическими лицензиями: эту недвижимость новые собственники чаще всего сдают в краткосрочную аренду. Равно как и Барселона, Мадрид, по подсчетам Knight Frank, сейчас привлекает покупателей, рассчитывающих на покупку готового арендного бизнеса, например супермаркета или кафе.

Паспортные данные

Одна из ключевых возможностей покупки собственного жилья за рубежом — получение вида на жительство (ВНЖ) или дополнительного гражданства. В Prian.ru указывают, что перспектива переезда из России сейчас основная причина покупки недвижимости в другой стране. Согласно данным Henley & Partners, в Испании сейчас существует только возможность получения ВНЖ, так называемой золотой визы. Для этого надо купить в стране недвижимость на сумму от €500 тыс., проживать там при этом необязательно. Спустя десять лет ВНЖ может стать основанием для получения испанского гражданства, но для этого заявителю придется жить на территории страны большую часть года. При этом в период всего времени действия вид на жительство позволяет без визы посещать страны Шенгенской зоны. По расчетам Henley & Partners, за 2018 год «золотую визу» получили 1118 заявителей, среди которых почти четверть — граждане России.

Впрочем, представитель Henley & Partners Полина Кулешова признает, что испанская программа получения ВНЖ не самая популярная в Европе: «В том числе это связано с системой налогообложения: даже без 183-дневного проживания на территории Испании можно стать налоговым резидентом, оплачивать налог с общемирового дохода». Основными конкурентами Испании госпожа Кулешова называет Грецию и Португалию. В последней, по ее словам, программа действует уже семь лет, предоставляя ВНЖ после покупки недвижимости стоимостью от €500 тыс.

Держатели «золотой визы» могут претендовать на получение гражданства через пять лет, а не через десять, как в случае с Испанией. Требования к проживанию инвесторов остаются минимальными: 35 дней за пять лет или 7 дней в году. Согласно расчетам Henley & Partners, за семь лет Португалия суммарно выдала 7,96 тыс. «золотых виз», 283 (3,5%) из них получили россияне. С июля 2018-го по июль 2019-го страна выдала 1,3 тыс. ВНЖ. «Недвижимость в Португалии все еще дешевле, чем в Испании, поэтому инвесторы могут себе позволить более просторное жилье за те же деньги»,— добавляет госпожа Кулешова.

Турецкие возможности

Переезд в Турцию немного проще. По данным Henley & Partners, в стране действуют программы получения и ВНЖ, и гражданства через инвестиции. Сама по себе покупка недвижимости считается основанием для оформления ВНЖ, при этом минимальная стоимость актива не указывается, важное требование программы — необходимость предоставить информацию о доходах. Полина Кулешова рассказывает, что в начале 2017 года Турция дополнительно запустила программу получения гражданства через инвестиции. На получение паспорта страны по ее условиям могут претендовать покупатели недвижимости стоимостью от $250 тыс., альтернативный вариант — открытие банковского депозита на $500 тыс., инвестиция аналогичной суммы в основной капитал турецкого предприятия или создание рабочих мест для 50 граждан Турции. «Программа стала достаточно популярной: по сути, она дает возможность получить турецкий паспорт за полгода, сейчас он позволяет без визы посещать 112 стран мира»,— рассуждает госпожа Кулешова.

По оценкам Henley & Partners, среди участников программы много граждан Ирака (13%), Афганистана (10%), Палестины (7%). Россияне же составили 0,8% от всех заявителей за период с сентября 2018 года по сентябрь 2019 года, когда суммарно было одобрено 2611 заявлений. «Турецкий паспорт может служить „безвизовым пропуском“ для многих граждан, паспорта которых не очень мобильны, но его ценность на международной арене безусловно ниже, чем европейского, в основном из-за политических рисков и репутации страны»,— рассуждает госпожа Кулешова.

К плюсам турецкого гражданства эксперт относит активные переговоры между Турцией и Европой относительно возможности безвизового въезда граждан страны в Шенгенскую зону, возможность получения американской визы E-2 или сокращения до двух лет срок ожидания визы EB-5, строгое квотирование вынуждает некоторых инвесторов ждать последнюю около 15 лет.

Александра Мерцалова

Архитекторы меняют концепцию

— игроки —

На фоне ухода западных девелоперских компаний из России все большую активность проявляют турецкие подрядчики и застройщики, такие как Ant Yapi и Renaissanse Development. Однако такого же всплеска активности со стороны турецких архитекторов пока нет. В России над крупными проектами работает сейчас одно турецкое бюро: оно проектирует для «Киевской площади» гостиницу в Зарядье и торгцентр на месте Щелковского автовокзала. Участники рынка не исключают, что со временем другие турецкие архитекторы могут выйти на российский рынок, но им будет мешать возросший уровень конкуренции: за время сотрудничества с западными бюро российские архитекторы и сами научились работать на европейском уровне.

GAD ARCHITECTURE

Проекты архитектурного бюро GAD стали визитной карточкой современного Стамбула

Из Турции в Россию

В сентябре в Стамбуле прошла выставка-ярмарка современного искусства Contemporary Istanbul, среди ее спонсоров был образовательный фонд GAD Foundation — это структура турецкого архитектурного бюро GAD (Global Architecture Development). Фонд известен и в России: только в 2019 году основатель GAD Гёкан Авджиоглу приезжал на выставку Arch Moscow и на Московский урбанистический форум. В ближайшие годы присутствие GAD в России может стать еще более заметным: Contemporary Istanbul намерена продвигать турецких галеристов в Москве, и представлять интересы турецкой стороны, возможно, будет как раз GAD, сообщили в бюро.

Само бюро существует уже 25 лет, среди его знаковых проектов — реставрация особняка Эсма Султан, построенного в Стамбуле в XIX веке и сохранившего только фасад после сильного пожара, и редевелопмент здания на главной улице города Истикляль: вместо сталелитейной фабрики там расположили многофункциональный выставочный центр и концертный зал. GAD также получало премии за проект комплекса вилл в Анталье AHK KNDU (площадь проекта — 33 тыс. кв. м), отеля Kuum в Бодруме (20 тыс. кв. м) и рыбного рынка в районе Бешикташ в Стамбуле (320 кв. м).

В Москве бюро сотрудничает в основном с крупнейшим девелопером коммерческой недвижимости «Киевской площадью» Года Нисанова и Зараха Илиева. GAD проектировало интерьерные решения для торгцентра «Европейский», а сейчас работает над проектом отеля и многофункционального комплекса общей площадью 55 тыс. кв. м на улице Варварка в центре Москвы. Компания также будет отвечать за планировочные решения для торгцентра, который будет реализован в рамках реконструкции Щелковского автовокзала.

Не исключено, что в ближайшие годы у турецких бюро появится больше работы, поскольку интерес к турецким компаниям в России вырастет: министр строительства и ЖКХ Владимир Якушев в сентябре отмечал возвращение турецких компаний строительного сектора в Россию после санкций 2016–2017 годов. Мэрия Москвы тоже говорила о необходимости партнерства российской столицы и Стамбула. «Два города похожи и по количеству граждан, которые в них проживают, и по динамике развития»,— заявлял еще в 2015 году мэр Сергей Собянин. Среди направлений для совместных проектов он называл культуру, городское планирование, общественный транспорт и дорожную инфраструктуру.

В GAD отмечают, что турецкие девелоперы часто используют российский опыт в инфраструктурных проектах, в том числе для развития транспортной сети. Экспортирует же Турция технологии для высотного строительства. Эти слова подтверждают, к примеру, проекты турецкой Renaissance Development: компания реализует в «Москва-Сити» 79-этажный небоскреб. В любом случае пока турецкие застройщики больше заметны в России, чем архитекторы, говорит главный архитектор Института градостроительного и системного проектирования (входит в коллаборацию Quite White) Тимофей Хворостяный. По его словам, турецкие девелоперы вроде Renaissanse Development или Enka для своих проектов привлекали в основном российских проектировщиков. С другой стороны, приход турецких архитекторов на российский рынок можно только приветствовать, отмечает он: приток новых идей и квалифицированных специалистов пойдет на пользу отрасли и конкуренции в ней.

Из России на Запад

В то время как турецкие застройщики заявляют о новых проектах в России, западные компании с 2016 года, наоборот, избавляются от своих активов: российские проекты продали австрийская Immofinanz, немецкая Heitman, финская Stockmann, ищут покупателей на торгцентры австрийская Atrium European Real Estate и американский фонд Morgan Stanley. Одновременно с девелоперами снижается и число западных архитекторов, подтверждает Тимофей Хворостяный. По его наблюдениям, иностранные бюро наиболее активно работали на российском рынке до 2014 года, когда строительная отрасль России стремительно росла и заказы хорошо оплачивались. После падения курса рубля их число заметно снизилось, отмечает эксперт.

Сегодня же иностранцы работают чаще всего в коллаборациях с российскими архитекторами, которые адаптируют концепции к российским нормативам, занимаются согласованиями и осуществляют архитектурный надзор на стройках, говорят в Quite White. Впрочем, отмечает господин Хворостяный, на снижение активности зарубежных компаний повлиял не только кризис, но и то, что к тому времени российские архитекторы переняли западный опыт и сами стали работать «на вполне европейском уровне». Более того, отмечает эксперт, иностранные девелоперы в последние годы тоже начали привлекать российских специалистов в области проектирования, так что и их уход, по сути, не отразился на занятости западных архитекторов в России.

Елизавета Макарова

ДОМ проект

Виды на воду

Этот насыпной остров в Лимассоле — один из первых амбициозных проектов комплексного освоения территории на Кипре, удачный симбиоз романтики, роскоши и коммерции. Его освоение началось почти десять лет назад, когда в этот регион начали заходить зарубежные инвесторы. Вот и греки по происхождению братья Костас и Николас Ланитисы, руководящие семейной корпорацией Cybarco, переосмыслив старые судоверфи в морской бухте Лимассола, сделали ставку на идеальную приманку для покупателей элитной жилой недвижимости — гавань для яхт. До полного завершения строительства этого многофункционального комплекса с мариной четвертого поколения осталось чуть меньше года, но уже сейчас проект выглядит фактически готовым.

— Лимассол —

CYBARCO

Бросить якорь

В только что построенной морской деревне DeLux можно не только комфортно и безопасно припарковать суперъяхту длиной более 100 м, но и сделать мелкий ремонт судна, провести отпуск на собственной вилле, перекусить в ресторане, сходить на шопинг, в фитнес-клуб, что весьма актуально в контексте невероятно хлебосольного средиземноморского гостеприимства, или отправиться на пляж с шезлонгами.

К слову, все пляжи в этой стране, несмотря на очевидную принадлежность к тому или иному объекту недвижимости, будь то пятизвездный отель или комплекс частных вилл, публичные и общедоступные. Море, как и берег, принадлежит всем и каждому. Наглядное доказательство — местные школьники, которые облюбовали элитный пляж для занятий физкультурой.

Limassol Marina — единственная кипрская гавань, удостоенная премий «Голубой флаг» и 5 Gold Anchor. Ее возведение завершилось в 2012 году. Марина готова принимать до 650 судов одновременно. Число желающих бросить якорь в марине постоянно растет, так же, как и размеры судов, заходящих в гавань. Причальные места здесь не продаются: их можно взять в аренду на три года с правом пролонгации. Преимущественное право у покупателей недвижимости в комплексе. За место для 15-метровой яхты в год собственнику судна придется выложить около €9 тыс. На данный момент заключено уже более 300 годовых контактов на аренду причалов в гавани для яхт. Суточная стоянка в марине для 15-метровой яхты в высокий сезон будет стоить €150, в низкий — €90 в день.

В гавани имеются сухой док и мастерские, обслуживающие суда, устройства для заправки топливом и утилизации переработанных материалов и мусора. На каждом причале можно пополнить запас свежей воды, подключиться к источнику бесперебойного питания и заправить лодку топливом. На берегу путешественникам доступен скоростной интернет и кабельное телевидение.

Дома с пирсом

Дефицит места под новое жилое строительство и крупные марины ощущается не только на Кипре, но и на всем Средиземноморском побережье. Это вынуждает девелоперов искать новые возможности для их реализации. По этой причине в Лимассоле и появился первый насыпной остров.

Проекты жилых комплексов с маринами требуют больших капиталовложений. И вполне закономерно, что они единичны. Так, из последних премьер — строящийся в черногорском городе Тиват Porto Montenegro, а также Mandalina Marina & Yacht club в соседней с ним Хорватии. Новый проект Limassol Marina во втором по величине городе Кипра стал настоящей доминантой региона. Благодаря ему модернизации подверглась и остальная часть полуострова. На вытянувшейся на километр в море насыпной части острова площадью 170 тыс. кв. м кроме причалов возведено 285 объектов жилой недвижимости (это 41,4 тыс. кв. м). Под торгово-развлекательную инфраструктуру в марине отведено 6,6 тыс. кв. м. На материке вырос многоквартирный жилой комплекс. Просторные виллы заняли видовые места в партере. Завершается строительство комплекса Castle Residencies.

70% вилл и апартаментов реализовано более чем на €460 млн, отмечают в Cybarco. Цены на свободные апартаменты начинаются от €2 млн. Лотов в продаже осталось немного: это 22 апартамента в строящемся Castle Residencies и 9 особняков по цене от €3,6 млн на Island Villas.

Островная прописка

Лимассол считается самым космополитичным и самым русскоязычным городом Кипра. С выходом на локальный рынок проект Limassol Marina повлиял и на рост стоимости остальной недвижимости на полуострове. Подстегнула этот процесс обновленная в 2016 году паспортная программа Кипра, упростившая налоги, сократившая минимальный объем инвестиций и срок оформления гражданства для иностранных инвесторов.

Вплоть до мая 2019 года программа получения еврогражданства за инвестиции в недвижимость позволяла вернуть большую часть вложенных средств без потери статуса резидента. Но с 2019-го произошли изменения, которые летом обрушили спрос в среднем на 17% по сравнению с прошлым годом. При этом, по данным Департамента земель и обследования земельных фондов Республики Кипр, снижение числа заключенных договоров купли-продажи отмечается на внутреннем и неевропейском сегментах рынка, тогда как продажи гражданам Евросоюза выросли на 3%.

Аналитики Moscow Sotheby's International Realty считают, что на падение продаж недвижимости текущим летом повлияло ужесточение требований к тем, кто стремится получить паспорт этой республики в рамках инвестиционной программы. По этой программе с 15 мая был увеличен срок владения инвестициями с трех до пяти лет, а стартовая сумма инвестиций повысилась с €2 млн до €2,15 млн, где сумма в €150 тыс. стала невозвратным платежом. «Именно поэтому все, кто хотел успеть застать прежние, более выгодные условия, торопились приобрести недвижимость до майских праздников. Наша компания совместно с кипрским офисом даже поставила своеобразный рекорд по скорости закрытия сделок — три дня на оформление всех документов и проведения платежей»,— рассказывает управляющий директор Moscow Sotheby's International Realty Ирина Мошева.

По словам менеджера по продажам Cybarco Андреаса Ираклеуса, покупателей из России после майских нововведений в процентном соотношении действительно стало меньше, но число сделок с россиянами тем не менее не изменилось: «В Лимассол традиционно вкладывались русские. В отличие от Пафоса, где сейчас становится все больше покупателей из Китая. Но в нашем проекте их практически нет. Конечно, реакция россиян на изменения в кипрской паспортной программе была предсказуема, что и обеспечило ажиотаж в начале года. Однако €150 тыс.— невозвратная сумма, которая пойдет на развитие социальных программ Кипра,— правильное решение, которое пойдет всем на пользу. Думаю, надо было сделать это еще раньше. Кроме того, почти треть наших клиентов выходят на повторные сделки с недвижимостью. И это уже сделки не за европейский паспорт. Люди инвестируют в доходную недвижимость, ведут здесь бизнес или просто хотят иметь дом на море. Мое мнение, что в целом этот год завершится для всех благополучно, что уже демонстрирует положительная динамика спроса, в частности в нашем проекте Limassol Marina».

По оценкам аналитиков департамента земель и обследования земельных фондов Кипра, спрос в республике постепенно восстанавливается. В целом с января по октябрь 2019-го ситуация в сфере продаж кипрской недвижимости демонстрировала рост — в среднем на 17% относительно прошлогодних цифр. Лидерами в этом отношении стали города Пафос, Никосия и Лимассол.

Наталья Пронина

КОМПЛЕКС LIMASSOL MARINA

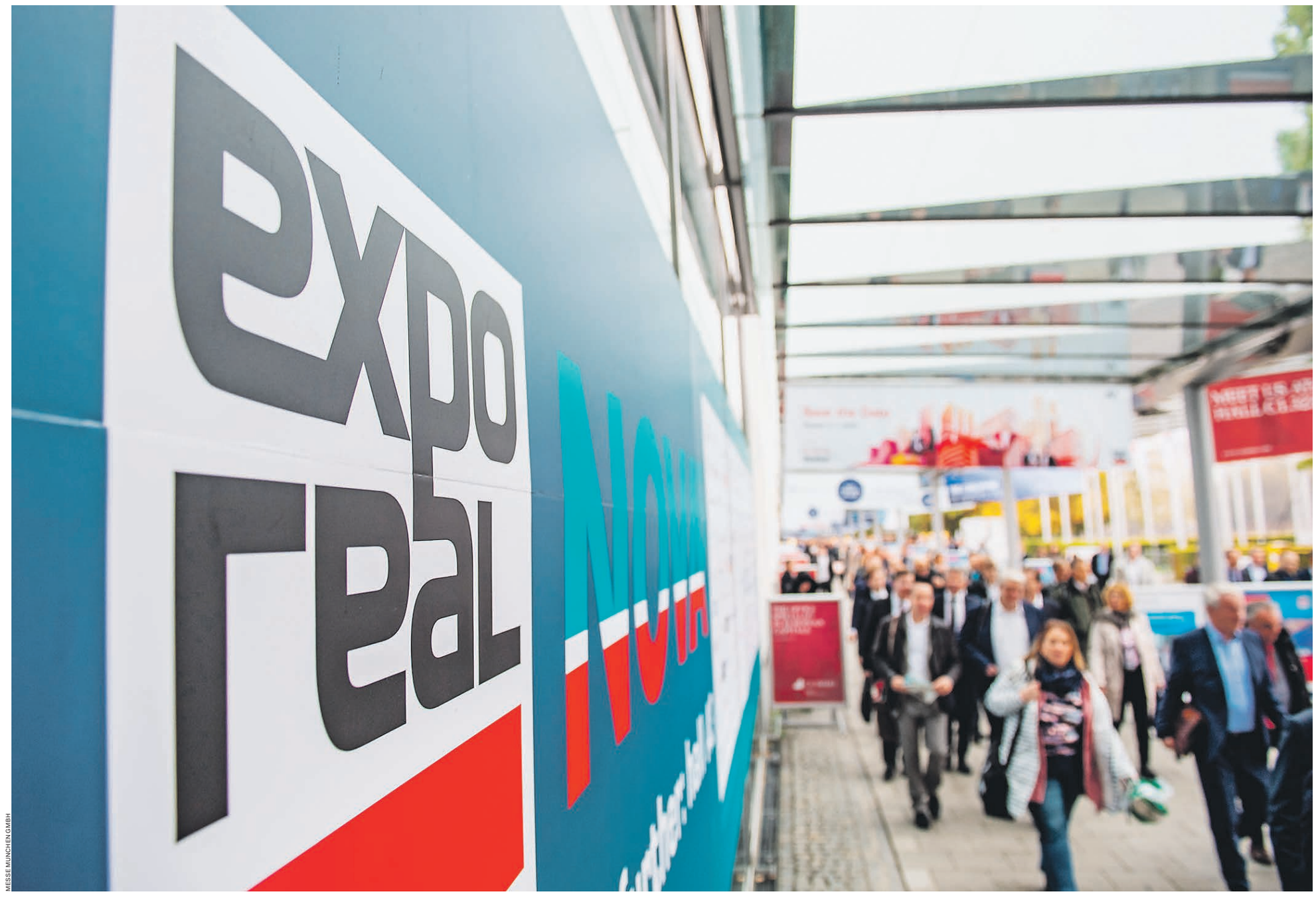
Месторасположение:	Кипр, Лимассол, Limassol Marina
Насыпная часть острова:	170 тыс. кв. м.
Площадь застройки:	48 тыс. кв. м, из них 6,6 тыс. кв. м коммерческая.
Типы жилой недвижимости:	211 апартаментов и 74 виллы с частными причалами.
Инфраструктура:	марина с причалами для 650 яхт длиной до 110 м, 15 объектов общественного питания, 40 магазинов и бутиков, спа-центр и фитнес-клуб, культурный центр и школа по обучению навыкам судовождения.
Парковка:	750 машино-мест в дополнение к частным парковочным местам, выделенным жителям и арендаторам яхтенных причалов.
Сроки завершения строительства:	лето 2020 года.

ДОМ ВЫСТАВКА

Expo Real расширил границы

В начале октября Мюнхен по традиции принял участников Expo Real — одной из крупнейших выставок недвижимости в Европе. Московские власти участвуют в этом мероприятии не первый год. Были времена, когда делегация российской столицы организовывала товарищеские футбольные матчи с баварскими коллегами. Сейчас курс изменился: гости из Москвы за три дня тесного общения с потенциальными инвесторами пытаются рассказать о новых возможностях.

— смотр —



MESSE MUNCHEN GMBH

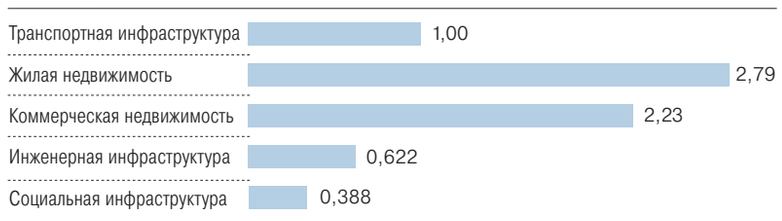
Поиск ниши

Так повелось, что выставку недвижимости Expo Real, которую вот уже двадцать лет каждый октябрь в баварской столице проводит Messe Munchen, девелоперы и журналисты сравнивают с MIPIM, проходящей каждую весну во французском Канне. У каждого свои ассоциации — например, по Expo Real можно единожды пройтись и сразу запомнить, где какие стенды находятся, в то время как в огромном каннском Дворце кинофестивалей можно заблудиться, даже если на MIPIM приезжаешь много раз. Зато на Лазурном побережье в конце каждого дня и после всех деловых программ обширная культурная программа, о которой любят писать светские обозреватели. Но это, что называется, обстоятельства существования двух выставок. Впрочем, у Expo Real и MIPIM есть общее: сюда приезжают заводить полезные деловые контакты. Именно за качество таких контактов и соревнуются две крупнейшие в Европе выставки недвижимости.

То, что Expo Real и MIPIM конкурируют, в беседе с «Ъ-Домом» признал и CEO Messe Munchen Клаус Дитрих (см. подробнее интервью с ним). Но каждый пытается найти свою нишу — мюнхенская выставка решила акцентировать внимание на новых технологиях на рынке недвижимости. Эта тема, кстати, активно обсуждалась во время конференций, организованных „Ъ“ на стенде правительства Москвы.

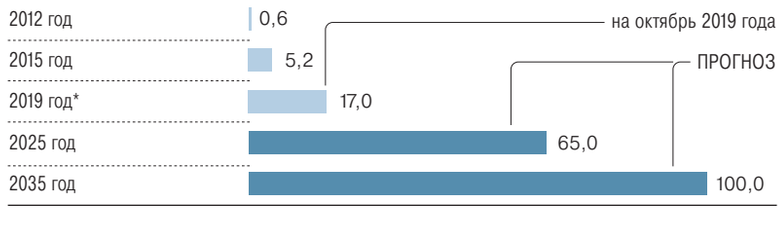
«Сейчас девелоперы вынуждены отвечать запросам потребителям, которым нужны не голые стены, а сервисы, позволяющие сделать их жизнь комфортной» — эту мысль во время деловой программы высказала заместитель генди-

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ НОВОЙ МОСКВЫ ДО 2035 ГОДА (ТРЛН РУБ.)
ИСТОЧНИК: ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ МОСКВЫ.



ДИНАМИКА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ ГОРОДА ИЗ НОВОЙ МОСКВЫ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ МОСКВЫ.

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НОВОЙ МОСКВЫ (МЛН КВ. М)
ИСТОЧНИК: ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ МОСКВЫ.



ректора группы «Сафмар» Александра Волченко. Этому инвестору, который строит свои объекты в Сколково, предоставление своим потребителям таких сервисов, как, например, каршеринг, аренда самокатов, быстрая доставка еды, является необходимостью. Можно сколько угодно говорить о перспективности этой локации, но пока не будет создана транспортная инфраструктура, обеспечивающая доступ тех, кто работает и живет в Сколково, удерживать своих покупателей девелоперы могут конкуренцией с компаниями, которые строят в других, более традиционных районах города, только предоставлением дополнительных услуг.

Впрочем, госпожа Волченко рассказала, что в Сколково появится транспортный хаб, который соединит инновационный центр с главными точками Москвы, включая аэропорты. Благодаря созданию транспортной инфраструктуры заметный толчок в развитии получили районы, входящие в Новую Москву. Это был основной тезис, который на стенде российской столицы высказал руководитель департамента развития новых территорий Москвы Владимир Жидкин.

От Коммунарки до Столбово

В текущем году развитие Новой Москвы стало главной темой стенда правительства российской столицы. Сверхзадачей московской делегации была попытка показать, что расширение границ позволило мегаполису стать одним из ключевых мировых городов и с точки зрения экономического развития, и с точки зрения урбанистики.

По словам господина Жидкина, к 2030 году объем вводимой недвижимости в Троицком и Новомосковском административном округе (ТиНАО) достигнет 30 млн кв. м. Ощутимый прирост ожидается в сегменте жилищного строительства — 12,75 млн кв. м. К этому моменту на 4,23 млн кв. м увеличится объем вводимой коммерческой недвижимости.

Новая Москва должна стать одним из самых удобных округов города. Это станет возможно благодаря как раз развитию транспортной инфраструктуры, отмечает Владимир Жидкин. Так, по его словам, в ТиНАО запланировано строительство 33 станций метро, 24 транспортно-пересадочных узлов, 700 км новых автомобильных дорог.

Развитие инфраструктуры по замыслу городских властей должно подстегнуть в Новой Москве активность инвесторов. Сейчас в этом округе создается один из крупных развлекательных центров, где девелопером выступает ГК А101. По словам господина Жидкина, компания общалась с китайской CRCC, которая может выступить соинвестором проекта. Новый парк с крытыми зонами может появиться на 50 га в районе проектируемой станции метро «Столбово».

CRCC выразила желание стать партнером городской компании «Мосинжпроект» по строительству в Коммунарке административно-делового центра общей площадью около 500 тыс. кв. м. Об этом также сообщил господин Жидкин в рамках деловой программы на Expo Real. Инвесторы позитивно относятся к Новой Москве, заявил во время проходящей в Мюнхене выставки недвижимости Expo Real глава департамента развития новых территорий Москвы.

Так, продолжает он, сейчас общий объем инвестиций в этот район достигает $10 млрд. Среди крупных инвесторов он назвал чешскую PPF, шведскую IKEA, немецкого ритейлера Globus.

Кроме того, как рассчитывают в департаменте развития новых территорий, объем налоговых поступлений в столичный бюджет, который обеспечит Новая Москва, за десять лет вырастет в шесть раз. Если в 2013 году поступления составляли 15,99 млрд руб., то в 2023-м прогнозируются на уровне 100 млрд руб.

Антон Боровой

«У выставки должны быть осязаемые результаты»

— интервью —

Expo Real за последние годы стала крупнейшей выставкой недвижимости в Европе. Московские компании и чиновники участвуют в ней около 20 лет. Почему сейчас организаторы уделяют больше внимания стартапам и новым технологиям в девелопменте, „Ъ“ рассказал CEO Messe Munchen (организатор выставки) КЛАУС ДИТРИХ.

MESSE MUNCHEN GMBH

— Как за последние пять лет трансформировалась выставка Expo Real?

— Только за последний год объем нашей выставки вырос на 4,5%. У нас стало больше международных участников. Я подозреваю, что мы сейчас самая крупная в Европе выставка, посвященная недвижимости. На сессиях, которые проходят на стендах, поднимаются различные вопросы, включая логистику, ритейл и т. д. Это очень важно, что мы смогли скомбинировать различные темы, которые важны инвесторам. Перед этим интервью я разговаривал с мэром одного (германского.— „Ъ“) города, где создан объект с коммерческой составляющей, включая ритейл, и с социальными пространствами, как, например, детский сад. Такие гибридные проекты в городах становятся необходимыми, что является новым направлением для девелоперов, если хотите, серьезным вызовом для них.

Как показала наша выставка, в последние годы еще одним важным требованием для компаний, работающих в сфере недвижимости, стала адаптация к новым формам работы. То есть девелоперы сейчас не только строят здания, но и предлагают полный спектр услуг. Иначе говоря, компании становятся своего рода проводниками новых сервисных услуг.

— Кстати, эта тема поднималась на одной из конференций, организованных „Ъ“ в рамках деловой программы на Expo Real. Многие участники заявляли, что сейчас девелоперы активно ищут стартапы, чьи разработки позволил бы, например, увеличить эффективность эксплуатации объектов недвижимости или настроить сервисы, которые нужны современному потребителю…

— У нас как раз появилось новое направление — стартапы. Мы решили сфокусироваться на этой теме по той же причине, о которой говорили спикеры на вашей конференции. Вы спрашивали, как трансформировался за последнее время Expo Real: как раз появление новых форматов в виде привлечения стартапов. Мы запустили этот проект два года назад.

В Европе есть около 600 начинающих предпринимателей, разработавших новые технологии в сфере недвижимости. Мы их ежегодно приглашаем поучаствовать в нашем отборе, победители которого получают право совершенно бесплатно презентовать в рамках выставки свои разработки. В этом году такой возможностью воспользовались 25 человек. В целом за два года в рамках этого проекта более 70 стартаперов продемонстрировали свои наработки девелоперам, принимавшим участие в Expo Real. Таким образом, им предоставляется площадка, где завязываются контакты между разработчиками новых технологий и потенциальными потребителями этой продукции. В целом для нас важна тема стартапов. За неделю до Expo Real на площадке Messe Munchen проходил форум молодых разработчиков новых технологий, среди спикеров которого был, кстати, 44-й президент США Барак Обама.

— Каким образом стартапы могут попасть на Expo Real по бесплатной системе?

— Это был конкурс, и лучшие смогли получить бесплатное участие, а другие должны платить за это, но все равно стоимость ниже, чем для наших традиционных экспонентов. Я верю, что успешные стартапы, которые с нами сегодня,— это завтрашние экспоненты Expo Real. Например, у нас было четыре стартапа, которые два года подряд участвовали в нашей выставке бесплатно или на льготных условиях, а в этот раз они участвуют как полноценные компании, заплатив за участие со стендом полную стоимость. Я вам так скажу: классический бизнес, оказывается, очень легко может принимать решения об инвестициях в стартапы или об их покупке.

— И все же каким основным критериям должны отвечать претенденты?

— Недостаточно иметь одну идею или концепцию. У стартаперов должно быть готовое и зрелое решение и наработан первичный капитал. Иными словами, это должны быть такие решения, которые можно быстро интегрировать в существующие бизнес-процессы.

— Могут ли российские стартаперы претендовать на льготное участие в Expo Real?

— Говоря о разработчиках новых технологий в сфере недвижимости и девелопмента, я имел в виду также и российских стартаперов. В России очень многие стартапы ориентированы на IT, диджитал-решения для недвижимости. Это, кстати, сила российского сегмента. Пока же стартаперов из вашей страны на нашей выставке не так много, но в будущем, я надеюсь, их станет больше.

— Давайте вернемся к традиционным экспонентам выставки. Чем им так важно участие в Expo Real?

— Главная идея — это не просто нетворкинг, общение между потенциальными инвесторами или обмен опытом. У выставки всегда должны быть осязаемые результаты. Я помню, как пять лет назад после пресс-конференции в Варшаве меня пригласили на самую высокую башню в городе. Мои сопровождающие, указывая на те или иные новостройки, рассказывали, что эти объекты были построены благодаря Expo Real. В каких-то случаях девелоперы нашли финансирование в результате общения с будущими партнерами на выставке, в некоторых нашли новые решения или неординарную архитектурную концепцию проекта. Вот поэтому, я уверен, выставка важна для девелоперского бизнеса.

Интервью взял Халиль Аминов

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Дом»). Учредитель: АО «Коммерсантъ». Адрес: 127006, г. Москва, Оружейный пер., д. 41. | **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 | **Екатерина Липатова, Галина Кожеурова** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | **Адрес редакции:** 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301 | Ограничение: 16+

ДОМ проект

Молодым и амбициозным

Цена и место — две плиты фундамента, на которых строится покупка недвижимости в наше рациональное десятилетие. Сверху они обрастают «этажами» выбора: архитектурой, инфраструктурой, благоустроенным двором и т. д. Но эти «этажи» появляются только тогда, когда решены базовые вопросы.

ФОТОГРАФИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНА ПАО «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

—Москва —

Кутузовский проспект — место беспроигрышное: престижный Западный административный округ, близость к центру города, правительственная трасса, метро, а совсем скоро еще и транспортная новинка — первый Московский кольцевой диаметр, несколько парков. Вот только молодые покупатели этот район города даже не рассматривали — цены на недвижимость на Кутузовском всегда были столь же весомы, как и место. С появлением проекта Match Point ситуация несколько скорректировалась. На Кутузовском проспекте появилось вполне демократичное предложение: цена небольшого лота в готовом комплексе-новостройке бизнес-класса начинается от 6,9 млн руб. Уникальность предложения в том, что комплекс высокого класса доступен тем, кто присматривает первое собственное жилье. Правда, таких лотов немного: большинство все же рассчитано на семьи.

В стиле проспекта

Для своего класса Match Point по-настоящему уникальный комплекс. Он построен в непосредственной близости от Кутузовского проспекта и станции метро «Парк Победы». Комплекс готовится к сдаче в эксплуатацию в декабре 2019 года. Проект состоит из здания с апартаментами на четыре секции переменной этажности (от 13 до 28 этажей) и спортивной арены. Жилая часть включает 1551 апартамент площадью от 28 до 185 кв. м с панорамными видами на Москву.

Собственная инфраструктура квартала Match Point предусматривает трехуровневый подземный паркинг на 1602 машино-места — редкое предложение для города. Первые этажи комплекса отданы под инфраструктуру. Все коммерческие площади уже нашли своих владельцев. Помещения оборудованы отдельными входными группами и панорамным остеклением. Уже известно, как владельцы ими распорядятся: здесь разместятся супермаркет на 400 кв. м, ресторан на 220 кв. м, а также салоны красоты, аптеки, бытовые сервисы и офисные помещения.

В ближайшее время появится и еще одна легкая дорога домой: ведется строительство наземного пешеходного перехода со стороны улицы Василисы Кожиной через пути Смоленского направления МЖД и северный дублер Кутузовского проспекта. Пешеходный мост свяжет жилые кварталы района Филевский парк, Кутузовский проспект и станцию метро «Парк Победы». По завершении строительства квартала Match Point с волейбольной ареной «Динамо» пешеходным мостом смогут воспользоваться как жители комплекса, так и спортивные болельщики.

Легкая классика

Особого внимания заслуживает архитектура комплекса — та самая «надстройка», третья по значимости после цены и места. Кутузовский проспект довольно консервативен в своем архитектурном облике. Новый квартал должен был решить сразу две взаимоисключающие задачи — не противоречить «парадному проспекту», но быть современным и динамичным, чтобы молодые покупатели были с ним на «ты». Это получилось. Проект выполнен архитектурной мастерской «Группа АБВ» под руководством Никиты Бирюкова.

Стилистику многофункционального комплекса, вошедшего в линейку «Дома настоящей Москвы», архитекторы определили как легкую классику. Как они говорят, архитектурное решение диктовала окружающая застройка: хотелось попасть в стилистику этого района. При этом комплекс выглядит не тяжеловесно-солидным, а молодым и современным. Фасадные решения подчеркивают местоположение комплекса в историческом районе города, а также близость делового центра и динамичный образ жизни будущих жильцов. Комплекс Match Point стал новой архитектурной и высотной доминантой Кутузовского проспекта.

Класс проекта подчеркивают и материалы. В отделке фасада применена система вентилируемых фасадов с использованием натурального камня — юрского известняка, металлических композитных панелей, декоративных элементов: карнизов, вертикальных и горизонтальных молдингов.

Из окон открываются шикарные виды на Поклонную гору, «Москва-Сити», центр города.

Классика и современность переплетаются и во входных группах. В корпусе с апартаментами четыре входные группы, которые выделяются панорамным остеклением и высокими потолками. Интерьер общественных зон выполнен по авторскому проекту с применением стекла, дерева, керамогранита благородно-коричневого, бежевого и бронзового оттенков, а также изящных элементов настенного декора: трехчастных цветочных композиций из металла. Рисунок керамогранита, используемого в отделке пола и стен, повторяет фактуру мрамора. Входные группы оборудованы стойками ресепшн из натурального дерева, комфортной зоной ожидания с мягкой мебелью. На высоту жителей будут поднимать бесшумные скоростные лифты марки Otis.

Спортивный дом

Необычен комплекс и тем, что в его состав входит волейбольная арена международного уровня на 3,5 тыс. зрителей, которая уже скоро станет домашней площадкой для титулованной команды «Динамо». В октябре на волейбольной арене площадью 23 тыс. кв. м завершились строительно-монтажные работы. Спортивный комплекс в составе Match Point соответствует всем требованиям Международной федерации волейбола. Объект включает в себя два тренировочных поля общей площадью 1,6 тыс. кв. м, спортивно-оздоровительный центр с тренажерным и ОФП-залами, медико-восстановительный центр, пресс-центр и конференц-зал, а также зоны для спортивных комментаторов. Колористическое решение комплекса выполнено в официальных цветах спортивного общества «Динамо».

Волейбольная арена спроектирована по принципу трансформера с возможностью проводить соревнования по баскетболу и мини-футболу. В центральной части на высоте 16 м установлен светодиодный медиаэкран весом 12 тонн для трансляции спортивной информации и видеоконтента для болельщиков. Для посетителей организована отдельная парковка.

Фасады шестиэтажной арены, возведенной на участке 2,7 га, выполнены с использованием стеклянных витражей, натурального камня — юрского известняка — и ламелей — специальных конструкций с вертикальными солнцезащитными панелями. В спортивном комплексе будут не только волейбольные баталии, но и мирный фитнес, доступный жителям комплекса апартаментов. Ввод в эксплуатацию волейбольной арены МФК Match Point запланирован на четвертый квартал 2019 года — одновременно с апартаментами.

Только для своих

Современный проект невозможен без приватной дворовой территории — закрытого внутреннего двора. Match Point не исключение. К планированию внутренней территории здесь подошли крайне тщательно. Надо отметить, что все работы по благоустройству двора будут завершены до сдачи комплекса в эксплуатацию и в декабре жителей и покупателей уже будет встречать семиметровая рождественская ель, которая станет композиционным центром двора.

Внутридворовое пространство площадью около 4,5 тыс. кв. м разделено на две зеркальные части, которые изолированы друг от друга с помощью ландшафтных решений. Для жителей предусмотрены зона воркаута, беговая дорожка длиной 185 м, тренажеры, для детей — игровой комплекс с горками, качелями и скамейками со светодиодной подсветкой. На территории квартала будут высажены деревья и кустарники: сирень, гортензии, спиреи, калины, можжевельник, пихты, туи, а также будет создан природный ландшафт с помощью покрытия из натурального камня, песка и гальки.

Цена, место, архитектура, благоустройство, спортивный центр у порога — практически идеальный вариант. Но сегодняшний покупатель прагматичен: его деньги работают, а не лежат дома в ящике комода, и последнюю точку в принятии решения о покупке ставят финансовые условия приобретения жилья, которые предлагает девелопер. В МФК Match Point действует субсидированная ипотека 6% годовых от банка ВТБ.

МФК Match Point является победителем премии Urban Awards-2015 в номинации «Премьера года». В 2016 году комплекс победил в номинации «Новостройка Москвы №1» в рамках ежегодной премии «Рекорды рынка недвижимости». В 2017-м проект отмечен премией Move Realty Awards в номинации «Апартаменты бизнес-класса — Москва».

Оксана Самборская

ФОТОГРАФИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНА ПАО «ГАЛС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

МФК MATCH POINT

Местоположение:	Москва, Западный административный округ, улица Василисы Кожиной, владение 13
Типы жилой недвижимости:	здание с апартаментами из четырех секций переменной этажности от 13 до 28 этажей, 1551 апартамент бизнес-класса
Паркинг:	1602 машино-места
Инфраструктура:	спортивная волейбольная арена клуба «Динамо»
Общая площадь объекта:	205,9 тыс. кв. м
Fee-девелопер проекта:	ПАО «Галс-Девелопмент»

Реклама

Используйте гибкий подход.

Мы считаем, что ничто не должно мешать развитию бизнеса.
Именно поэтому мы предоставляем возможность менять площадь и конфигурацию рабочего пространства по мере изменения ваших потребностей.

Если вы брокер,
позвоните по номеру +7 800 333 87 65 и получите комиссию в размере 10%.

Готовые к работе офисные пространства, коворкинги, переговорные комнаты, виртуальные офисы, а также планы для работы на гибких условиях.
regus.ru | +7 800 333 87 65

Regus™ Work your way