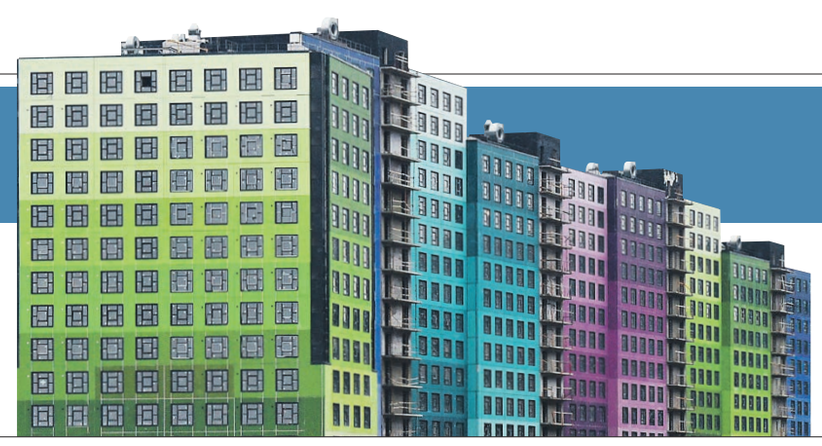
Почему коммуналки существуют до сих пор | 26



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Дом

Четверг 12 декабря 2019 №229 (6709 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

27 | Что думают застройщики о том, что девелоперские компании должны наращивать сервисные услуги

29 | Зачем в России решили оценивать качество новостроек

31 | Как в долине реки Сетунь создается новый жилой квартал

Единственная моя

В России пока нельзя изымать единственное жилье за долги, чем широко пользуются многие граждане. Чтобы заставить неплательщиков, прежде всего обладателей дорогой недвижимости, платить по обязательствам, Минюст решил доработать свой собственный законопроект и вновь попытаться внести его в Госдуму.

— повестка —

SOUTH AGENCY / GETTY IMAGES

Некоторые россияне не готовы выплачивать долги, но при этом не хотят расставаться с дорогим жильем

Найти и перепрятать

Жительница подмосковного Королева Анна Лопасова и ее несовершеннолетняя дочь Елена не знали, что полученные от бывшего мужа и отца трехкомнатная квартира площадью 90 кв. м на улице Чехова и четырехэтажный дом площадью 300 кв. м с 8 сотками участка в поселке Загорянский могут стать предметом спора. Ныне покойный муж никогда не платил за коммунальные услуги. «Долг, который был указан в платежке, приближался к полумиллиону рублей,— рассказывает Анна Лопасова.— Платить было не с чего, даже если бы я стала это делать. Бывший муж вел бизнес, уровень доходов был выше, чем у меня сейчас. Но продавать дом жаль: он построил его для нашей единственной дочери».

Действительно, действующая редакция ч. 1 ст. 446 ГПК РФ запрещает забирать за долги жилье, если оно у семьи одно и не в ипотеке, говорит депутат Госдумы Илья Осипов. Земельные участки, на которых расположено единственное жилье, тоже забрать не могут. «Именно этой нормой сейчас широко пользуются многие граждане, имеющие дорогие квартиры и большие долги,— продолжает депутат.— Доподлинно никому не известно, сколько граждан по факту скрывается от выплаты долгов, однако их немало, и нам надо помнить об этом». Он подчеркивает, что сегодня назвать точное количество должников невозможно, поскольку кредитные организации активно раздают кредиты и займы. И неискушенные заемщики не всегда могут рассчитать свои силы.

«Сегодня по-прежнему действует правило, что единственное жилье, если оно таковым и являлось, никто забирать не будет. Исключение составляют только объекты, приобретенные в ипотеку. И даже в этом случае банк просто так не заберет квартиру. Нужно как минимум судебное решение»,— поясняет руководитель отдела городской недвижимости НДВ Елена Мищенко.

По данным Федеральной службы судебных приставов (ФССП), количество должников, у которых в качестве компенсации за долги были отобраны квартиры, растет, пусть и незначительно. Судебные приставы налагают аресты на недвижимое имущество, но не так часто. «На октябрь 2019 года зафиксировано 86,2 млн исполнительных производств. Исполнительные производства, в рамках которых произведен арест имущества должников, тянут на 428,4 тыс. руб.»,— заявила «Ъ-Дому» ведущий консультант отдела по взаимодействию со СМИ ФССП России Наталья Романова.

Число граждан, которые по разным причинам имеют долги на сотни тысяч рублей, но при этом проживают в достаточно комфортабельных квартирах, растет, при этом они стремятся уйти от ответственности, не гасить долги и не расставаться с недвижимостью. «Я не отдам дом, даже если мне придется пойти на ухищрения. Продам его формально своей двоюродной тетке — у нее жилье будет формально единственным. Долг за коммуналку нам в итоге спишут. Оптимальным решением для меня будет переписать дом на сводную сестру, ведь если начнутся разбирательства, меня могут заставить продать его, чтобы погасить долг. Дом-то не является моим единственным жильем»,— говорит Анна Лопасова.

Эксперты подчеркивают, что, пока нет закона, позволяющего изымать за долги дорогое жилье, у должников остается широкое поле для маневра и манипуляций. «В конце 2018 года Верховный суд принял решение об отъеме единственного жилья. Стали обсуждать, что создан прецедент и теперь будут отбирать единственное жилье. На самом деле такое решение суд вынес после длительного разбирательства, в результате которого было установлено, что гражданин, который был признан несостоятельным должником, сделал ряд действий и искусственно создал ситуацию с единственным жильем: он выписался из другой квартиры, переоформил квартиру на жену, потом на дочь. Также суд принял во внимание, что единственным жильем оказалась пятикомнатная квартира площадью около 200 кв. м. Возникает разумный вопрос: почему не реализовать такое жилье и не купить жилплощадь поскромнее, а вырученные деньги пустить на погашение долга?» — говорит Елена Мищенко.

Требование изъять

Попытки обязать должников и владельцев дорогой недвижимости расплачиваться по обязательствам предпринимались неоднократно. В 2012 году жительница Уфы Фания Гумерова одолжила своему знакомому более 3 млн руб. на строительство дома площадью 350 кв. м. Но должник отказывался добровольно выплачивать долг, и госпожа Гумерова пошла в суд.

с26

КОЛЛЕКЦИЯ ПРОЕКТОВ «РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Жилые комплексы рядом с парками и метро

РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ

ЖК «БАЛТИЙСКИЙ»

М Войковская

Эксклюзивный проект на севере Москвы, где до мелочей продумана архитектура, инфраструктура и планировки квартир. Удобное расположение, близость природно-исторического парка «Покровское-Стрешнево» и Химкинского водохранилища, закрытая территория, высокие потолки, подземный паркинг, собственный физкультурно-оздоровительный комплекс — вот слагаемые успеха этого проекта у покупателей.

ЖК «ОКТЯБРЬСКОЕ ПОЛЕ»

М Октябрьское поле

Комплексный проект на северо-западе Москвы с продуманной собственной инфраструктурой, общественными пространствами, с тремя детскими садами, подземным паркингом. Высокий статус проекта подчеркивают его стильная авторская архитектура, дизайнерские входные группы, современные инженерные технологии, квартиры с высокими потолками и свободными планировками, огороженная территория.

ЖК «ПЕТРОВСКИЙ ПАРК»

М М Петровский парк М Динамо

Жилой комплекс состоит из четырех корпусов переменной этажности (14–25 этажей) с собственным детским садом, подземным паркингом, объектами коммерческой и социальной инфраструктуры на первых этажах. В благоустроенном внутреннем дворе, образованном четырьмя корпусами комплекса, разместятся детские и спортивные площадки, зоны отдыха. Закрытый внутренний двор создает уютную атмосферу, обеспечивает комфорт и безопасность для жителей дома.

ЖК «ФОНВИЗИНСКИЙ»

М Фонвизинская

Современный благоустроенный жилой комплекс внутри мегаполиса с видом на Останкинскую телебашню, Ботанический сад и деловой центр «Москва-Сити». Проект «Фонвизинский» представляет собой жилой комплекс из четырех 23-этажных корпусов с подземным паркингом и закрытой территорией. Жилой комплекс находится в 150 метрах от метро «Фонвизинская» и 600 метрах от парка «Останкино.

Знаем, что важно. Знаем, что нужно. Строим для Вас.

+7 495 152-33-07 www.RG-DEV.ru

Застройщики: ООО «РГ-Девелопмент», АО «АРЕМЗ-1», ООО «ТПУ «Фонвизинский», ООО «СЗ «Старопетровский». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф и rg-dev.ru

реклама

ДОМ главная тема

Комната против малогабаритки

Комнаты в коммунальной квартире все еще остаются востребованными. Для большинства покупателей это быстрая и самая реальная возможность получить прописку, жилье, небольшой и стабильный источник дохода. По мнению экспертов, даже появление на рынке малогабаритных квартир не приводит к исчезновению комнат: последние все равно дешевле, к тому же вложения в покупку комнат в коммуналках окупаются быстрее, чем в малогабаритки.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Жить в коммуналках постоянно, возможно, и неудобно, но сдавать комнату всегда выгодно

— формат —

Страна коммунальная

«Купить квартиру в Москве у меня не получалось, но прописка в Москве мне была нужна, поэтому свою однушку в дальнем Подмосковье я продала за 3,7 млн руб. Этого хватило на покупку 12-метровой комнаты в пятиэтажном сталинском доме рядом со станцией метро „Первомайская“,— говорит Татьяна Усова.— В квартире кроме меня проживают еще одинокий мужчина-ученый, который пишет свою диссертацию, вторую комнату сдают девушке. Я второй собственник, две другие комнаты принадлежат мужчине и его матери в равных долях». Коммуналка Татьяны Усовой не единственная в этом многоквартирном доме: этажом выше расположена такая же, и в соседних домах тоже имеются коммуналки.

По данным опрошенных экспертов, предложений комнат на рынке недвижимости немало. Особенно они характерны для крупных городов, составляя от 2% до 10% от всех квартир, экспонируемых на вторичном рынке. «В Санкт-Петербурге на 46 тыс. квартир на вторичном рынке приходится 4,2 тыс. комнат (9%), в Москве на 60 тыс. активных объявлений на вторичке — 1,3 тыс. предложений в комнатах (около 2%). Рынок комнат активнее в крупных индустриальных городах (там коммуналки остались от домов, которые строили крупные предприятия для своих рабочих в советское время), а также в Санкт-Петербурге (связано с особенностями застройки центра города)»,— говорит руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов.

По данным риэлторских агентств, комнаты — весьма востребованный товар на рынке городской недвижимости, хотя за последние годы их количество уменьшилось в разы. «За последние 15 лет число комнат в коммуналках, выставленных на продажу, сократилось в десять раз. Так, в Питере на продажу выставлено 3,5 тыс. комнат, а в 2003 году было вдвое больше. В Москве предложений меньше — всего 1,5 тыс. Связано такое явление с тем, что собственники комнат стремятся выкупить доли и сделать из них полноценное жилье»,— говорит гендиректор петербургского агентства недвижимости «Доли.ру» Игорь Аболемов.

Комнат в коммунальных квартирах в Москве не так уж много — около 250 предложений, уточняет председатель совета директоров агентства «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова. В основном это трехкомнатные и пятикомнатные квартиры, тогда как классические коммуналки могли насчитывать и 8–12 комнат — такие дома еще можно встретить, например, в Санкт-Петербурге, добавляет она.

Страна малогабаритная

Опрошенные «Ъ-Домом» эксперты считают комнаты пережитком, на смену которому придут малогабаритные квартиры — жилье, площадь которого не превышает 20 кв. м. «Первые коммунальные квартиры появились в начале XX века в результате расселения квартир богатых представителей общества. Затем в течение долгого времени в обществе происходили процессы, способствующие уплотнению в жилом секторе. Сейчас идет процесс урбанизации, в отличие от советских времен, собственность иметь можно, коммунальные квартиры укрупняются. В центре Москвы уже не найти коммуналку: их выкупили и расселили. Но наметился еще один тренд на рынке недвижимости — это малогабаритное жилье»,— говорит директор программ по недвижимости Института отраслевого менеджмента РАНХиГС Кирилл Сиволапов.

По словам участников рынка, официального определения для малогабаритных квартир, которые по площади совпадают с комнатами, но имеют отдельные удобства, не существует, хотя самих малогабаритных квартир много. По данным «Метриума», самую доступную квартиру площадью 19,8 кв. м можно купить в Кунцево на западе Москвы за 3,5 млн руб. Самое дорогое малогабаритное жилье в массовом сегменте продается за 6,8 млн руб.— и тоже в Кунцево.

Около 30% новостроек с квартирами до 20 кв. м в массовом сегменте строится на западе столицы, еще 23% — на севере города, по 15% — на востоке и юго-востоке. Эксперты связывают появление малогабаритных квартир не со стремлением к социальной обособленности граждан, а с падением покупательской способности россиян. «Начало продаж жилья размером меньше парковочного места, причем за весьма немалые для всей страны деньги (более 3 млн руб.),— это одно из проявлений кризиса, в котором мы пребываем. Даже во времена массового жилищного строительства при Хрущеве, несмотря на скудные ресурсы и невысокое качество жилья, квартир такой маленькой площади не было. Теперь же мы пришли к объектам в 11 „квадратов“, и это, конечно, не прогресс, а регресс. Причем речь идет не только об экономическом или социальном, но и о ценностном кризисе, потому что со временем такое жилье может стать нормой»,— говорит управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая.

Купить и сдавать

Так или иначе, но пока на рынке есть и комнаты в коммуналке, и малогабаритные квартиры, покупатели берут их зачастую с одними и теми же целями. «Чаще всего такую недвижимость приобретают для получения регистрации в городе. Кроме того, некоторые комнаты в коммуналках располагаются в домах сталинской постройки, обладают высокими потолками, толстыми стенами, и есть покупатели, которые не хотят жить в новостройке и намеренно выбирают именно этот тип жилья»,— говорит Ирина Доброхотова.

С этим согласен и Игорь Аболемов. Он подчеркивает, что по его опыту 90% покупателей комнат в Петербурге приобретают их с целью дальнейшей сдачи в аренду: «В нашем городе, по данным Росреестра за этот год, 84% жилья находятся в долевой собственности — это больше всего в России. В центре Петербурга можно купить комнату за 1,8 млн руб., за эти же деньги можно купить и студию в Петергофе. Но комнату в коммуналке на Петроградке можно сдать в среднем за 13–15 тыс. руб. в месяц. При этом коммунальные услуги оплачивает арендатор, что выгодно. Квартиру в пригороде, купленную по той же цене, сдать сложно из-за транспортной недоступности и дорогих коммунальных услуг».

В Петербурге, продолжает Игорь Аболемов, цены на комнаты сильно зависят от местоположения дома. Например, в Василеостровском районе в 2019 году комнаты площадью 15–20 кв. м в коммуналках со старой отделкой обходились покупателям от 1,4 млн до 1,9 млн руб. Цены растут: три года назад те же комнаты стоили на 250 тыс. руб. дешевле.

Еще одна цель при покупке комнаты — получение отдельной квартиры в будущем, поскольку преимущественное право выкупа комнат в процессе их продажи по закону у владельцев доли в этой же квартире. «У нас выставлено на продажу 20 комнат. В основном люди берут комнаты для получения отдельной квартиры в будущем. Одна клиентка хочет в итоге получить трехкомнатную квартиру, где у нее уже есть в собственности две комнаты. Сначала она жила вдвоем с мужем в купленной комнате, потом у них родился первый ребенок, когда родился второй, они за 800 тыс. руб. выкупили вторую комнату, вложив в том числе материнский капитал. Если соседи будут продавать свою комнату, то семья выкупит ее»,— говорит риэлтор саранского агентства недвижимости «Порог» Алина Рыжникова.

Эксперты говорят о выкупе комнат в коммунальных квартирах как об отдельном и довольно сложном виде бизнеса. В случае если выкупом комнаты заниматься целенаправленно для ее продажи, то доходность может оказаться высокой. «Так, например, если выкупить по отдельности все комнаты в четырехкомнатной квартире по 2 млн руб., затраты составят 8 млн руб., а целиком такая квартира может быть выставлена на продажу за 12–15 млн руб. и более (если, например, дом находится около метро и рядом с парком, а в квартире сделан свежий современный ремонт)»,— говорит Ирина Доброхотова. Риэлторы подчеркивают, что заработать на продаже бывшей коммуналки мгновенно не получится: сначала квартиру нужно расселить (нередко владельцам комнат нужно подобрать альтернативу), затем чаще всего требуется ремонт, потом — продажа, а многокомнатные квартиры реализуются медленнее всего.

«В Петербурге от продажи целой квартиры, которую постепенно „собирали“ из комнат, можно выручить на 30% больше денег, чем изначально потратили на выкуп долей. Но надо понимать, что сначала придется купить все комнаты в ней. Это непросто. Ведь преимущественное право выкупа есть у соседей, которых надо уведомить о продаже. Для этого порой приходится отправлять десятки писем с уведомлениями, ждать ответа»,— говорит Игорь Аболемов.

Комната может быть начальным капиталом для дальнейшего приобретения жилья. По данным агентства недвижимости «Этажи», в Екатеринбурге, например, нередко этим пользуются молодые люди, которые в начале своего пути инвестируют в покупку бюджетной недвижимости. «Купили с женой 20-метровую комнату в трехкомнатной коммуналке на Советской четыре года назад. Обошлась она нам тогда в 800 тыс. руб. За эти деньги квартиру не купишь, а тут центр города. Это дешево. Через пару лет продали за 1,3 млн руб.— выкупили у нас ее соседи. Мы покрыли вырученными деньгами 35% стоимости нашей однушки»,— говорит житель Екатеринбурга Игорь Демидов.

Выгода в долгосрочной перспективе

Как уверяют эксперты, комнаты в коммуналке по доходности равны малогабаритным квартирам. По данным агентства «Бест-Новострой», в Москве средний бюджет покупки комнат, если они продаются как отдельное помещение, а не как доля,— около 2–3,5 млн руб. в зависимости от района, площади и состояния самого дома. Площади комнат могут варьироваться от 9 до 17 кв. м. Квартиру-студию или обычную малогабаритку в Москве можно приобрести практически за те же деньги — стоимость зависит от удаленности от метро и площади объекта. В диапазоне от 2,5 млн до 4,5 млн руб. предлагается не менее 500 объектов. В строящихся домах в старых границах Москвы можно приобрести студии от 2,6 млн до 3,8 млн руб. Но если комнату в столице приобретают для дальнейшей сдачи в аренду, то надо понимать, что денег с нее арендодатель получит меньше, чем если бы сдавал малогабаритку. «Ставка аренды комнат — 15–20 тыс. руб. в месяц. А вот разброс ставок на малогабаритные квартиры или студии существенный: от тех же 20–23 тыс. руб. до 60 тыс. руб., так как во многом это зависит от качества дома, ремонта, качества бытовой техники. Если предположить, что качественная комната была приобретена за 3 млн руб. и сдается за 20 тыс. руб., то она окупится через двенадцать с половиной лет. Студию, купленную за 4,5 млн руб., можно будет сдавать, например, за 35 тыс. руб.— тогда вложения окупятся примерно за десять с половиной лет»,— говорит Ирина Доброхотова.

Совсем иная ситуация в Петербурге, где сдавать комнаты бывает выгоднее, чем сдавать однокомнатную квартиру на окраине. «Один из наших клиентов продал имеющуюся у него однушку на окраине города за 3,7 млн руб., которую сдавал за 18 тыс. руб. в месяц. Купил три комнаты — две в центре и одну на окраине. В итоге он получал почти вдвое больше, чем за аренду однушки. В Петербурге такие истории встречаются часто»,— отмечает Игорь Аболемов.

Рынок студий и малогабаритных квартир развивается, но не сможет вытеснить коммуналки в ближайшем будущем, считают эксперты. «Малогабаритных студий площадью 11 кв. м как явления не существует. Есть два проекта в Москве, которые куда активнее обсуждаются, чем продаются. Предложения в комнатах не исчезнут. Они неизбежно появляются и будут появляться при расселении коммунальных квартир (в Москве на них до сих пор приходится около 3% жилого фонда), при нестандартных жизненных ситуациях. Этот продукт только частично (по цене) пересекается со сверхкомпактными студиями (площадью 20–25 кв. м) в новостройках. Большинство комнат предлагается в центре и сложившихся районах, а небольшие студии — в ближних пригородах»,— заключает Алексей Попов.

Анна Героева

Единственная моя

— повестка —

с25

По итогам многих судебных заседаний выяснилось, что у должника вообще нет доходов, но при этом в собственности находится дом стоимостью около 10 млн руб. Фания Гумерова обратилась с жалобой в Конституционный суд (КС), который в итоге вынес решение в ее пользу, обязав парламент республики внести изменения в законодательство. После этого прецедента внимание на проблему обратили на федеральном уровне. Поправки в ч. 1 ст. 446 ГПК РФ пыталась внести депутат Галина Хованская, однако их отклонили. Затем с инициативой выступил Минюст, предложивший выставлять на торги единственное жилье вместе земельными участками, на которых оно расположено, чтобы погасить обязательства.

Согласно инициативе «О внесении изменений в ГПК РФ и ФЗ об исполнительном производстве», гражданин, имеющий задолженность по алиментам, за причинение ущерба чужому авто в ДТП или задолженность по кредиту, может быть лишен своего единственного жилья, даже если он живет в нем с несколькими иждивенцами. При этом суд не будет принимать во внимание, что бывшему мужу временно негде жить, ведь после продажи доли должник получит деньги на покупку минимальной площади, заявлял заместитель директора департамента экономического законодательства Минюста РФ Денис Новак.

Постановления КС РФ 2012 года касалось вопроса справедливости сохранения дорогостоящей квартиры, очевидно избыточной для проживания одной семьи. По мнению опрошенных «Ъ-Домом» экспертов, решения этой проблемы требовали банки, кредиторы, бизнесмены, прочие коммерческие организации, поскольку по большому счету устраняемое положение о запрете изъятия единственного жилья являлось очень удобной лазейкой, позволяющей недобросовестным должникам сохранять весьма серьезные капиталы. «Например, в преддверии взыскания крупной суммы задолженности такой должник мог инвестировать свои средства в сумасшедшее по стоимости жилье, тем самым сохранив капитал. В определенном смысле эта лазейка закрывается, но, к сожалению, по весьма узкому перечню оснований, перечисленных в законопроекте (алименты, причинение вреда здоровью, ущерба от преступлений и т. д.), поэтому предлагаемые изменения — это полумера, хотя и шаг в верном направлении»,— говорит партнер коллегии адвокатов Pen & Paper Станислав Данилов.

Не последняя попытка

Основная идея законопроекта, предложенного Минюстом полтора года назад, сводилась к несоответствию того, сколько метров необходимо гражданину для жизни, и больших метражей жилплощади, которые неплательщики чаще всего представляют своим единственным жильем. Подразумевалось, что чем лучше квартира, тем ниже может быть процентный размер долга по отношению к стоимости жилья, на основании чего госорганы могут назначить процедуру взыскания. Пока что нет шкалы оценки жилья и минимального размера долга неплательщика. Хотя в инициативе Минюста отмечалось, что не всякое жилье может учесть соразмерность долга и стоимости имущества.

До этого, в 2013 году, свой проект поправок в Жилищный и Гражданский кодексы разработало и Минрегионразвития. В поправках предлагался упрощенный порядок взыскания недвижимого имущества в случае задолженности за ЖКХ. Жилье предлагали выставлять на торги, если сумма задолженности за коммунальные услуги составляет 5% рыночной стоимости квартиры.

Законопроект Минюста прошел слушания в Общественной палате, эксперты раскритиковали его и вернули на доработку. По их мнению, законопроекту недоставало указания четких механизмов по изъятию единственного жилья у богатых должников, кроме того, нужно было понять и прописать, как именно должен выражаться имущественный иммунитет человека, если он, продав квартиру по требованию суда, не сможет купить другую.

В Минюсте не собираются отказываться от проекта, следует из официального ответа министерства на запрос «Ъ-Дома». В ответе также указывается, что «министерство одновременно возлагает на органы публичной власти обязанность создавать для этого необходимые условия, в том числе путем принятия федеральным законодателем в пределах предоставленных ему полномочий специальных актов, которые определяют порядок обеспечения жилыми помещениями и на основании которых должны разрешаться конкретные дела». По словам источника «Ъ-Дома» в министерстве, в будущем году проект еще раз вынесут на общественные слушания, после чего он будет внесен в Госдуму РФ.

Опрошенные эксперты уверены, что принятие закона не позволит решить проблему взыскания долгов. Государство от этого не выиграет, поскольку взыскание недоимок по налогам не названо в качестве категории долгов, по которым законопроект позволит обратить взыскание на недвижимость. «Замечу, что предусмотренная проектом норма в 36 кв. м на одного человека — это крайне щедро. Если представить себе стандартную семью должника, в которой есть еще жена и двое детей, то квартиру площадью почти 150 кв. м они смогут сохранить. Справедливо ли предоставлять должникам такую гарантию, когда многие семьи живут в куда более скромных условиях,— отдельный вопрос»,— резюмирует Станислав Данилов.

Анна Героева

дом первые лица

«Девелоперы часто выступают в роли гадалки»

Сегодня застройщики жилья переосмысливают свою роль на рынке. Если раньше они занимались только стройкой, то сейчас им приходится предлагать покупателям дополнительные услуги. Это в корне меняет ситуацию, вынуждая компании искать свои ниши. В интервью „Ъ-Дом“ президент группы «Кортрос» **Вениамин Голубицкий** рассказал, как компания создает цепочку брендов для своих будущих проектов, пытаясь увеличить стоимость бизнеса.

ПРЕДОСТАВЛЕНО «КОРТРОС»

— интервью —

— На фоне серьезной конкуренции на рынке девелоперы, работающие на долгосрочную перспективу, не могут просто взять и после завершения строительства жилых комплексов уйти с площадки. Это вынуждает компании создавать целую систему обслуживания ЖК после его сдачи в эксплуатацию, предлагая покупателям квартир набор услуг. Как вы считаете, насколько сегодня такая бизнес-модель может быть успешной?

— Это палка о двух концах. С одной стороны, искать новые сервисы и предлагать их покупателям квартир — правильный шаг. Мы, например, решили интегрировать такие сервисы еще на этапе строительства объектов — так наша компания поступила в Headliner. Мы контактировали и продолжаем это делать с резидентами инновационного центра «Сколково», которые могут нам предложить интересные решения по технологиям «умного дома». Например, у нас есть совместные проекты в этом сегменте с компанией «Цифра».

С другой стороны, невозможно скупить все существующие на рынке сервисы. Да и не совсем целесообразно это делать, учитывая, что разработки постоянно видоизменяются. Это как с социальной инфраструктурой. Мы все понимаем, что с точки зрения базовых требований в жилых комплексах необходимы детсады и школы. Но это не значит, что девелоперы должны управлять этими объектами. Эта специфическая история, которой могут заниматься профессионалы. Или, например, сейчас у жителей многих современных ЖК есть спрос на кофейни и рестораны на первых этажах. Должны ли ими управлять девелоперы? Думаю, нет. Иначе мы пойдем от обратного и девелопментом займутся рестораторы и владельцы фитнес-клубов.

— То есть сервисы — это не база, а дополнение?

Важно не приобретение сервисных структур, а наличие глобальной концепции, которая предусматривает правильный набор сервисных опций

— Именно так. Это как с гаджетом: у вас есть модель с базовыми опциями, и вы добавляете при необходимости другие возможности. Так же и в девелоперском бизнесе. На мой взгляд, важно не приобретение сервисных структур. Необходимо иметь глобальную концепцию, которая предусматривает правильный набор сервисных опций. Главная цель: эти сервисы должны способствовать в том числе созданию атмосферы добрососедства. Мы понимаем, что спрос на жилищном рынке подошел к такой фазе, когда покупателям квартир важно не только то, в каких условиях они живут, но и кто живет с ними рядом.

— Как вы это поняли?

— Мы в компании впервые это почувствовали при строительстве целого микрорайона «Академический» в Екатеринбурге. Этот опыт нам показал, что сообщество жильцов кооперируется неким образом и начинает диктовать свои законы. Кто-то хочет тишины, а кто-то, наоборот, ежедневных праздников. Кто-то хочет детям дать образование в специализированной английской школе, а кто-то — в математической. Кто-то хочет больше спорта, кто-то хочет больше развлечений. Если запросы жителей формируются четче, то девелопер может найти возможность исполнить их, что, в свою очередь, позволяет избежать конфликтов в больших ЖК.

— Как компания это использует на практике?

— В проекте Headliner мы сразу определили, что в будущем небоскребе рядом с «Москва-Сити» живут молодые и успешные. Для этого нам нужно было определить, кто является лидером мнений среди наших потенциальных покупателей. Так родилась идея премии «Headliner года», которая помогает нам найти людей, четко определяющих поколенческие и профессиональные запросы на ту среду, которую компания, как девелопер проекта, должна обеспечить жителям. Поэтому вы правы в одной части — что структуру сообщества формируют и новые сервисы. Но в условиях непростых социальных процессов, сложностей, связанных с социализацией, которые существуют в нынешнем обществе, крайне важно создавать атмосферу добрососедства.

— Зачем вам, девелоперу, нужно создавать эти сообщества?

— Ответ очень простой. Девелоперы часто выступают в роли гадалки: они должны предугадать, что людям хочется сегодня, а что захочется завтра. Вот вы строите здание. Одни говорят: у нас должна быть парковка, другие настаивают на волейбольной площадке. Попробуйте в этом случае добиться, чтобы жители нашли общий язык. На одном из наших объектов — не буду его называть — у нас произошла такая ситуация. У нас был запланирован наземный паркинг: одна часть активных покупателей квартир заявила, что им вместо этого нужна спортивная площадка. Для нас это облегчение: не нужна парковка, значит, можно оптимизировать часть затрат. Но другая часть покупателей потребовала парковку, и начался громкий скандал. Так вот создание сообществ — это возможность узнать, чего хотят покупатели, примирить еще на берегу всех непримиримых и плыть дальше.

— По сути, вы таким образом сокращаете временные издержки? Компромиссы на берегу позволяют быстрее начать строительство…

— Да, и уйти от роли гадалки. Но есть еще один очень важный эффект. Например, у нас в «Академическом» жители выходят на субботники. Их никто не заставляет. Им не угрожает управляющая компания в случае отказа. Они сами приходят и предлагают конкретные проекты. Например, в том же «Академическом» жители предложили добавить озеленения во дворах. Каждая семья сажает свое фамильное дерево и ухаживает за ним. Так у нас чуть ли не целый парк возник. А в центре «Академического» у нас запланирован парк (50 га) в четыре раза больше по площади, чем «Зарядье» в Москве. Это на земле, находящейся в собственности девелопера, в условиях, когда везде идет война за плотность застройки. Вот вам и еще ответ о сервисах и предпочтениях жителей.

— Выходит, девелопер, обслуживая интересы комьюнити, выполняет в том числе сервисные функции?

— В некотором смысле так и есть. Более того, как я говорил, налаженная работа с комьюнити позволяет четче формировать запросы потребителей. А это дает девелоперу преимущество.

Чем четче вы учитываете пожелания рынка, тем вы его в большей мере можете опережать и формировать. Приведу пример опять с «Академическим»: это жилой микрорайон экономкласса, и когда мы в 2007 году стали строить дома с подземными парковками и лифтами от лучших мировых производителей, то задали тренд на рынке Екатеринбурга. Попробуйте сейчас в этом городе в сегменте экономкласса построить дом без лифта и парковок — вы не сможет распродать там лоты. «Кортрос» в свое время работал на опережение, и оказалось, что мы задали тренд.

— Но сейчас наличие лифтов в ЖК экономсегмента или парковка — это точечное решение. Не пора ли крупным девелоперам переходить к более глобальным проектам, которые можно тиражировать?

— Как раз это мы изначально и задавали в своей стратегии. И продолжаем в новых условиях. У нас есть бренд Headliner. Мы для себя определили его суть: в небоскребах, которые под таким названием мы достраиваем у делового центра «Москва-Сити», будут жить успешные молодые люди, которые достигли успеха в тех или иных отраслях, они формируют тренды. С учетом этих критериев мы создали типологию жилья в проекте. Этот же фактор влияет и на выбор локации для реализации проекта: центр города и соседство с деловым районом. Этот проект мы и решили тиражировать — так, в Перми у нас появится Headliner. Под таким же брендом будет проект в Екатеринбурге, который интегрируем в границы «Академического».

— В этих городах Headliner — это тоже небоскреб?

— В Перми, допустим, тоже будет небоскреб в масштабе города. Это первое строение такой высотности (38 этажей) в центре города. По пермским масштабам проект тоже обгоняет время: вы получаете современную инфраструктуру, общественные пространства, которые сделаны в минималистских и модных концепциях достаточно востребованными дизайнерами. Но в то же время хочу отметить, что в продвижении нашего бренда на первом месте стоит не внешний фактор, куда я отношу архитектурные преимущества, высотность проекта и т. д. Самое важное — это создаваемая нами матрица с набором технологичных услуг и сервисов для будущих жителей, с социальной средой, где каждый представитель — единомышленник. Конечно же, в данном случае важно создание комьюнити, о котором я говорил в начале нашего интервью.

— Вы раскручивали бренд Headliner, в том числе создавая одноименную премию. С одной стороны, она позволяет выявить лидеров современного общества, отмечать достойных. Но с другой — девелопер, как это может показаться со стороны, может обойтись и без этого. Верно ли это?

— Если вы считаете, что раскрутке бренда помогла премия, то я вас разочарую. Произошло ровно наоборот: благодаря бренду премия получила такую популярность. Само название сыграло на руку. Кто такой headliner? Это тот, кто задает тон, формирует повестку в своем небольшом комьюнити, в городе или стране в целом. Именно такие люди и являются основными жителями Headliner.

— Зачем покупателям квартир в регионах нужно покупать жилье в объекте, названном раскрученным брендом? Может быть, им важнее не название?

— Под этой упаковкой есть содержание, поэтому покупателю в Перми, Екатеринбурге или Москве важно наличие узнаваемого бренда, который у них ассоциируется с определенным качеством. Я не раз в качестве примера приводил такой факт: вы хотите купить Mercedes. Вам же не важно, где покупаете. Для вас на первом месте бренд, который гарантирует то качество, которое вы для себя определили. Так и в случае с Headliner. Кто-то в Москве увидел этот проект, и он может купить недвижимость в точно таком же комплексе, если мы работаем там. Но Headliner не единственный наш бренд — мы создаем целую цепочку.

— Например?

— В эту цепочку мы интегрируем бренд iLove (под таким названием «Кортрос» строит жилой комплекс на улице Бочкова в Москве.— „Ъ“), получивший, кстати, в этом году Гран-при престижной премии Urban Awards. Если Headliner — это для молодых и целеустремленных, то iLove — это тоже для молодых и целеустремленных, но семей с детьми. Исходя из этого и создается необходимая инфраструктура. Идея этого бренда как раз в этом, и ее мы тоже намерены развивать на региональных рынках, где присутствуем. В ближайшее время мы запустим еще один бренд. Пока не могу озвучивать детали проекта, но это тоже должен быть интересный продукт.

Когда вы получаете в шаговой доступности инфраструктуру не только для работы, но и для развлечений, то создается совсем иная среда

— Целевая аудитория двух ваших брендов — молодые и целеустремленные. Сейчас это поколение готово работать вне офисов. Будете создавать в своих проектах коворкинги?

— Почему нет? Это же тот набор услуг, который необходим современному потребителю. Плюс мы обеспечиваем клубный сервис. Когда вы получаете в шаговой доступности инфраструктуру не только для работы, но и для развлечений, то создается совсем иная среда. Наша компания, как девелопер таких проектов, сознательно вкладывается в это.

— Зачем?

— Чтобы сформировать, если хотите, интеллектуальное комьюнити жителей комплекса.

— Зачем девелоперу нужно брендировать свой продукт?

— А зачем это делают компании из других секторов экономики? За примером опять обращаюсь к автомобильной отрасли. Компании, работающие в этом сегменте, вкладывают огромные деньги, чтобы создать какой-то бренд, и дальше еще больше на его поддержание. Потому что они завоевали какую-то аудиторию, им надо ее удержать и показать, что их продукт занимает нишу рынка, которую они никакому конкуренту отбить не дадут. То же самое и здесь. Вы можете долго рассказывать: вот там у меня один бренд, второй, вот у меня мамина дача, папин огород. Но всякий раз, выводя на рынок девелоперские проекты под разными брендами, компании приходится тратить некоторую сумму денег. Иногда эти затраты не осмысленны. При этом каждый раз вы будете получать от покупателей претензии: они думали, что будет одно качество, а на выходе оказалось совсем другое. Наличие единого бренда в той или иной мере позволяет обеспечить обещанное качество. Компания не может это игнорировать, поскольку вложила деньги в продвижение.

— Влияет ли наличие брендов на рост капитализации самой компании?

— Конечно. Это еще дает и возможность в рамках заявленного совершенствовать продукт. То есть мы не говорим, что Headliner — это застывшая конструкция. В части обретения им новых свойств и качеств мы готовы дополнять, основываясь на своем опыте. И это дает возможность не каждый раз с нуля создавать, а совершенствовать то, что уже наработано.

— Сколько сейчас стоит бренд «Кортрос» и ее капитализация?

— На такие вопросы должны отвечать аналитики и аудиторы. Важно сказать другое: раньше девелоперская компания — это был набор проектов и земли. А я думаю, что сегодня, по крайней мере, «Кортрос» — бренд, который стоит денег, отдельных от проектов и земли. И серьезных денег.

— Будете развивать свои бренды по франшизе?

— Я не исключаю такой возможности. Для любого бренда важно развитие. Но меня такой путь продвижения несколько настораживает.

— Почему?

— Первый вопрос: насколько франчайзи смогут обеспечить то качество, которое ты заложил в свой продукт. Если не контролировать жестко этот процесс, то бренд так же быстро девальвируется в глазах потребителей, как он набрал цену. Поэтому в партнерских проектах очень важен отбор контрагентов. Мы над этим работаем.

Интервью взял Антон Боровой

ГРУППА КОМПАНИЙ «КОРТРОС»

Реализует проекты по созданию объектов недвижимости с уникальными характеристиками жилой среды «нового качества жизни» для российского потребителя различных сегментов.

В своей деятельности ориентируется на интеграцию мирового опыта и адаптацию международных стандартов проектирования и строительства. Группа участвует в государственных, региональных и ведомственных программах жилищного строительства, эффективно использует механизмы частно-государственного партнерства. Компания работает в различных регионах России. Проектные офисы холдинга расположены в таких крупных городах, как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Пермь. В 2018 году «Кортрос» ввел в эксплуатацию свыше 250 тыс. кв. м недвижимости. В 2019 году группа компаний планирует ввести в эксплуатацию 269 тыс. кв. м. Объем поступлений по ГК «Кортрос» в 2018 году составил 22,1 млрд руб. С 2014 года эта сумма в совокупности достигла 109,97 млрд руб.

ВЕНИАМИН МАКСОВИЧ ГОЛУБИЦКИЙ

До карьеры в строительной отрасли в течение девяти лет работал в государственных органах власти Свердловской области, где занимался широким кругом вопросов: от социальной сферы до управления государственной собственностью. В 2003–2005 годах занимал должность руководителя администрации губернатора Свердловской области. Другие должности в органах власти Свердловской области: заместитель (затем первый) председателя правительства Свердловской области—министр по управлению государственным имуществом Свердловской области, депутат областной думы, глава комитета по экономической политике, бюджету, финансам и налогам.

Помимо работы во властных структурах занимался научной деятельностью, прошел путь от аспиранта кафедры административного права МГУ им. М. В. Ломоносова до заведующего отделом права Института философии и права Уральского отделения Российской академии наук. Окончил юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова по специальности «правоведение», кандидат юридических наук.

Review Первые лица

МАНГАЗЕЯ

«К нам приходят те, кто выбирает образ жизни для себя и своих детей»

Большой объем строящихся жилых проектов обостряет конкуренцию среди столичных девелоперов, а настроение покупателей постоянно эволюционирует. О том, как повысить привлекательность собственного проекта и почему через десять лет все новые жилые комплексы превратятся в экосистемы, в интервью „Ъ-Дом“ рассказал глава ГК «Мангазея» **Сергей Янчуков**.

— интервью —

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «МАНГАЗЕЯ»

— Объем жилищного строительства постоянно растет, выходит много проектов с интересными концепциями. Вы чувствуете рост конкуренции?

— Да, конечно. Рынок растет и в количественных, и в качественных показателях. Недостаточно просто строить — девелоперы соревнуются в том, кто предложит лучший продукт. Речь идет как о повышении качества самих строительных работ, так и материалов, которые используются, самой концепции и сопутствующих услуг.

— Что больше меняет рынок — конкуренция со стороны девелоперов или новые настроения покупателей? Они стали более придирчивы?

— Конкуренция влияет достаточно сильно. Строительство жилья — это динамичный и живой бизнес, в котором работает не один десяток компаний. Сейчас застройщики конкурируют как за проекты, так и за покупателей. Но и люди становятся более требовательными, меняется среда, соответственно, меняются и запросы. Сейчас очень важно наличие экосистемы: какие инфраструктурные объекты имеются, и есть ли запрос на новые в районе. Застройщик должен оценить возможности района и предложить новым жителям что-то, чего до того в округе не было. Если рядом с ЖК уже есть крупный торговый центр, предусматривать на первом этаже 3 тыс. м под продуктовый магазин не имеет смысла — лучше сделать небольшие лавки с фермерскими продуктами, свежим хлебом, детские развивающие центры. ЖК становится частью района, в котором строится, и первые этажи должны удовлетворять в том числе потребности тех, кто живет рядом. Задача девелопера — заранее позаботиться об этом и обеспечить лучшие условия для жизни.

— Речь идет об управлении проектом?

— Да, это все связано. Многие вещи уже после сдачи объекта необходимо реализовывать в рамках управляющей компании, обустраивать жизнь человека в жилом комплексе в рамках экосистемы. Мир меняется, и люди уже не хотят просто так покупать метры, не обращая внимания на то, что творится вокруг. Хотя, конечно, по-прежнему локация и цена выступают ключевыми факторами принятия решения, но уже далеко не единственными.

— Для вас управляющая компания — это собственный бизнес?

— Мы создали свою управляющую компанию. Это решение приняли, увидев, что происходит с одним из наших первых проектов, где управляющая компания была сторонняя. Места общего пользования, над которыми мы в свое время очень много работали, практически утратили свой функционал. Сейчас мы заняты развитием этого бизнеса, но эта управляющая компания работает только с проектами «Мангазеи» и уже в рамках нее можно реализовывать проекты по созданию экосистем.

— Но жильцы могут сменить управляющую компанию?

— Да, но наша задача сделать так, чтобы это было не нужно. Мы должны просто предоставлять лучший сервис, а люди будут свободны в своем выборе.

— Без каких инфраструктурных решений сегодня нельзя продать жилой комплекс?

— Сначала все обращают внимание на расположение и цену, а после начинают смотреть, какие конкретно возможности сам жилой комплекс и окружающая застройка имеют с точки зрения спорта, образования, дополнительных сервисов. Это центр жизни для людей. Две основные темы, которые волнуют людей,— спорт и семья, соответственно, покупатели смотрят, где они смогут гулять с маленькими детьми, какие есть рядом садики и школы, что происходит с парковой, транспортной инфраструктурой, насколько удобно добираться. Всем этим требованиям сегодня должен отвечать каждый жилой комплекс, иначе придется существенно снижать цену, недополучать прибыль.

— Но многое решает как раз локация — вы же не можете построить все эти объекты самостоятельно…

— Конечно, нет, но даже если проект небольшой, можно реализовывать встроенные детские сады, например. Главное — смотреть, что есть вокруг. Нужно отдать должное городской администрации. Очень плохих участков в городе сейчас нет. С точки зрения школ, садиков, инфраструктурных вещей — я не вижу. Обязательно в каждом районе есть парк, который находится в хорошем состоянии, везде обеспечена транспортная доступность. Конечно, где-то лучше, где-то хуже, но в целом все на высоком уровне.

— А если говорить о сервисах, которые девелопер развивает сам, нужно, например, размещать в каждом жилом комплексе фитнес-клуб или другие досуговые мощности?

— Зависит от конкретного комплекса. Конечно, если речь идет о квартальной застройке, эти вопросы нужно решать. Например, в жилом комплексе «Ты и я» есть и футбольное поле, и теннисные корты, и бассейн. Это полноценный современный ФОК — не в каждом ЖК есть возможность выйти из дома и поплавать в 25-метровом бассейне. Мы отдельно выбираем собственников коммерческих помещений, объекты, которые там будут располагаться. Стараемся, чтобы это были не однотипные магазины с алкоголем по всему жилому комплексу, а, например, детские развивающие кружки, медицинские центры…

— Но если вы продаете помещения, собственник потом может передать их алкомаркету…

— Может. Но на стадии продажи помещений мы превентивно интересуемся, что там новый собственник планирует делать. Конечно, чтобы полностью управлять инфраструктурой, нужно оставлять ее у себя на балансе. Вполне возможно, что мы к этому придем, но для этого нужно иметь соответствующие финансовые возможности. Фактически нужно самим у себя эти помещения выкупить, это серьезная денежная нагрузка. Возможности взять ее на себя у нас пока нет.

— Каков он, ваш покупатель?

— Это преимущественно семейные люди в возрасте от 25 до 45 лет. Активные семейные люди, где в 60% случаев решение о покупке жилья принимает женщина. Обычно у них либо есть дети, либо они планируются в обозримой перспективе.

— Вы довольно давно занимаетесь девелоперским бизнесом. Как поменялись покупатели?

— 15 лет назад был очень высокий спекулятивный спрос. Практически не существовало ни банковских ипотечных программ, ни системы поддержки молодых семей. В основном квартиры покупали люди, у которых появлялись какие-то деньги, они в долларах вкладывали их на ранних этапах строительства, на выходе получая двух- или трехкратную прибыль. Сейчас все изменилось: к нам приходят люди, которые выбирают образ жизни для себя и своих детей на длительное время. Это не покупка на год или два. Поэтому так важно качественно разработать продукт, реализовать его и создать экосистему, где люди могут почувствовать себя в среде, которая им помогает. Все это может значительно улучшить качество жизни.

— Насколько отсутствие такой экосистемы будет способствовать появлению дисконта, снижению цены?

— Создание экосистемы и повышение качества проекта — долгосрочная инвестиция. Да, сделав ее, ты разом не продашь 1 кв. м на 10% или 20% дороже, но ты работаешь над лояльностью и выстраиваешь доверие к себе и своей компании у большого количества людей. Через какое-то время такой подход однозначно себя оправдает.

— Существуют ли какие-то инфраструктурные решения, которые вы считаете особенно выигрышными?

— Комплекс «Ты и я» — наш первый опыт квартальной застройки. Здесь мы смогли реализовать многие задумки в полной мере и через полтора года сможем сказать, удались они или нет. Сейчас я считаю важным шагом развитие и улучшение не только наших продуктов, но и сервисных направлений в наших ЖК.

— Что, как вы думаете, может принести успех проекту?

— Качество. То, как мы строим,— это очень важная история. Во-вторых, надежность: каждый свой комплекс мы сдавали значительно раньше срока, сохраняя высокое качество. Это формирует наш имидж надежного застройщика и определяет доверие наших клиентов. Также важное место занимает развитие инфраструктуры.

— Какие дополнительные сервисы она может предоставлять?

— Сейчас мы стараемся находить для людей новые интересные услуги. Например, у современного человека нет возможности даже постирать себе рубашку. Он должен понимать, что о нем заботятся. Важно, чтобы житель понимал: вот он попробовал сам что-то сделать, а вот заказал услугу — и это получилось не дороже, а лучше и удобнее.

— Как технически они будут предоставляться?

— Сейчас мы находимся в стадии разработки этого вопроса, это будет сформулировано в следующем году. Пока я представляю себе, что в идеале речь пойдет о мобильном приложении, в котором будут собраны все доступные сервисы, нужные, современные и качественные.

— Как вы определяете, какие именно услуги будут востребованы? Проводите опрос потенциальных жильцов или пользуетесь чужим опытом?

— У нас этим заняты сильные специалисты. Мы смотрим, изучаем лучшие практики в России и в мире, работаем со статистикой, проводим опросы.

— Во многие проекты сегодня приглашают именитых архитекторов, насколько это важно и помогает повысить стоимость жилья?

— Это очень важно, хотя больше применимо к домам бизнес-класса и элитным. Но, безусловно, это работает и в случае с комфорт-классом: хорошие архитекторы приносят свое видение, новые решения. Архитектура — это не только рисунок фасада, это более сложная система, которая в дальнейшем программирует человека на определенный сценарий жизни. Расположение зданий, соотношение друг к другу, иерархию общих и личных пространств в самой квартире, пропорции окон, планировочные решения квартир именно архитекторы привносят в проект. Не все наши российские архитекторы это делают.

— Каким критериям вы следовали, выбирая участки под собственные проекты?

— Мы в первую очередь смотрим на участки в границах старой Москвы, оцениваем их с точки зрения экономической привлекательности. Есть масса вопросов, связанных с сетями, инфраструктурой, которую предстоит построить. Я стараюсь представить, жил бы я сам в этом месте или нет. На самом деле, мы смотрим огромное количество разных участков для приобретения, и ни разу пока я не сталкивался с какими-то очень негативными вещами. Даже если мы говорим про промышленные зоны, то за счет своего размера они резко увеличивают возможности для реализации. Нам важно не ухудшать, а улучшать конкретный микрорайон своими проектами. Как в архитектурном, так и в инфраструктурном плане. Любое новое строительство подразумевает увеличение нагрузки на дороги и существующие объекты — важно понимать, что оно может дать взамен.

— У покупателей сейчас особый интерес к новым комплексным проектам в промзонах? Они не боятся долгосрочных строек?

— Важна созданная инфраструктура, а стройка на удалении нескольких километров вряд ли сможет отпугнуть. Человек, как правило, не думает, что раньше тут была промышленная зона. Есть ряд исследований, которые показывают, что молодым покупателям, напротив, интересны места со своей историей. Но вообще выбор обычно происходит по-другому. Сначала каждый человек решает, где именно он хочет жить: кому-то нравится Ярославское шоссе, а кому-то — Ленинградское или Новая Рига. Дальше он видит в желаемом районе пять разных проектов, смотрит на цену, качество, надежность. Именно так выбирают.

— На каком месте тогда у покупателей наличие развитых сервисов?

— Это один из важнейших факторов. Я бы сказал, что сервисы точно входят в топ-5 показателей, которые покупатели оценивают перед покупкой.

— Покупатели чаще выбирают квартиры с отделкой?

— Да, количество квартир с отделкой, как и спрос на них, растет. Объективно застройщик может все сделать дешевле, быстрее и качественнее. У нас, например, есть пять вариантов отделки — большинство покупателей выбирают из них. Конечно, кому-то хочется поупражняться и создать именно свой интерьер. Но нужно понимать, что потенциально это проблема. Молодежь не хочет самостоятельно искать бригаду строителей. Сейчас как раз в рамках расширения набора услуг и последующего сопровождения проекта мы рассматриваем возможность предоставлять сервис по ремонту для людей, которые по какой-то причине купили квартиру без отделки. Например, если у них на момент покупки не хватало денег.

— Как это будет выглядеть?

— Сейчас мы прорабатываем несколько вариантов реализации этого сервиса для наших клиентов. Возможно, это будет реализовано собственными силами или проверенными компаниями-партнерами.

— У вас не было амбиций вывести свою управляющую компанию на рынок?

— Пока нет — технически очень сложно выходить в новый проект, в котором ты ничего не знаешь. Это не даст ни доверия, ни уважения к нашей компании, скорее, наоборот, единственное, что удастся получить,— чужие проблемы.

— Можно ждать, что все новые проекты в Москве вскоре будут развиваться по принципу экосистемы?

— Думаю, это некий глобальный тренд, все идет по этому пути. Тот, кто будет это делать лучше, выиграет в конкурентной борьбе. Но экосистемы складываются не только на девелоперском рынке: ритейл, банки — все развиваются по этому сценарию. Мне кажется, через 10–15 лет просто девелоперских проектов не останется.

— Как пришла идея о том, что развивать жилые проекты можно только по принципу экосистемы?

— Постепенно, через опыт общения с людьми. Рынок становится все более развитым — это спокойный и нормальный процесс, эволюция, резких поворотных моментов в сознании не происходило.

— То есть залог успеха в том, чтобы повышать на рынке конкуренцию?

— Конечно, конкуренция — это основа качества продукта. Беда, когда квартиру можно купить только в единственной компании, которая строит все. А сейчас, с точки зрения конечного потребителя, все сделано очень хорошо. Хотя, конечно, нам как участнику рынка — небольшой компании — непросто: конкуренция со стороны крупных компаний очень серьезная.

— Вам сейчас важнее развивать экосистему и дополнительные услуги?

— Нет, думаю, что это тренд. Полагаю, что сейчас многие об этом думают, и вряд ли это зависит от размеров компании. Сейчас рынок не застройщика, а рынок потребителя.

Интервью взяла
Ольга Мухина

> **Мир меняется, и люди уже не хотят просто так покупать метры, не обращая внимания на то, что творится вокруг**

> **15 лет назад был очень высокий спекулятивный спрос: не существовало ни банковских ипотечных программ, ни системы поддержки молодых семей**

> **Архитектура — это не только рисунок фасада, это более сложная система, которая в дальнейшем программирует человека на определенный сценарий жизни**

— С какими проблемами вы столкнулись, создав свою управляющую компанию, какие выявились сложности, а что прошло гладко?

— Больших проблем не возникало, с людьми все проходит отлично. Я боялся, что будут сложности со сбором платежей, но их пока не возникало. Понятно, что как бизнес управляющая компания не очень прибыльная история, но она очень важна с точки зрения сопровождения наших покупателей.

СЕРГЕЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ ЯНЧУКОВ

Родился в Одессе в 1975 году. В 1999 году окончил Одесский государственный экономический университет по специальности «финансы». В 2001 году учредил собственную компанию «Клиринг-Нафта», занимавшуюся экспортом нефти и нефтепродуктов. В 2007 году приобрел подконтрольный государству пакет нефтяной компании «Мангазея», обладающей лицензиями на разработку газоконденсатных месторождений в Красноселькупском районе Ямало-Ненецкого автономного округа. Дивизион «Мангазея Девелопмент» был создан в 2012 году. В 2016 году компания завершила строительство и ввела в эксплуатацию жилой комплекс «Измайлово Lane». Сейчас активно занимается реализацией девелоперского проекта «Ты и я». В состав группы компаний «Мангазея» входит также золотодобывающая компания «Мангазея Майнинг». С 2015 года Сергей Янчуков входит в состав попечительского совета Свято-Троицкой Сергиевой лавры и Московской духовной академии. Женат, имеет шестерых детей. Увлекается хоккеем, горными лыжами и велосипедным спортом.

дом практика

С видом на качество

Комиссия Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по строительству и жилищной политике совместно с Национальным объединением застройщиков жилья (НОЗА) завершает масштабное исследование потребительских характеристик жилых комплексов-новостроек. Президент НОЗА и член бюро правления РСПП **Леонид Казинец** рассказал, зачем понадобилась оценка жилых комплексов в регионах и как это повлияет на качество будущих новостроек.

СЕРГЕЙ БОБЫЛЕВ / ТАСС

Сейчас наблюдается уверенный рост доли жилых комплексов с дворами без машин

— исследование —

Цель этого исследования — выявить лучшие практики, внедрить систему обмена опытом между застройщиками, сформировать между ними дух соперничества по качественным параметрам строящегося жилья, поддержать внедрение разработанных Минстроем России и ДОМ.РФ стандартов комплексного развития территорий.

Как и правительственное исследование «Оценка индекса качества городской среды», исследование РСПП ориентировано на оценку качества жизни. Однако правительственный мониторинг направлен «вовне» — на качество жизни в городах за пределами домов и дворовых территорий: он включает 36 параметров, таких как безопасность дорожного движения, разнообразие и качество различных услуг для населения и т. п. То есть объектом исследования является городская среда в целом. В фокусе мониторинга РСПП — качество жизни в многоквартирных домах: у нас объектом исследования является каждый из 4 тыс. строящихся в России жилых комплексов, который оценивается по 106 параметрам, определяющим будущее качество квартиры, подъезда, входной группы, дома, парковки, двора, близлежащих территорий, шаговую доступность инфраструктуры.

Мы планируем представить окончательные результаты исследования в феврале 2020 года. Впрочем, промежуточные выводы можно делать уже сейчас. Например, неожиданно выяснилось, что второе место после Москвы по средневзвешенной оценке жилых комплексов заняла Удмуртия.

Это стало для нас приятной неожиданностью. Потребительские характеристики строящихся жилых комплексов этого региона в среднем оказались лучше, чем в Санкт-Петербурге, Тюмени, Казани, других исследованных городах. Сейчас оцениваются Ростовская, Челябинская, Саратовская области, ряд других регионов. Посмотрим, удастся ли им набрать больше баллов, чем Удмуртии.

Еще одна цель нашего исследования — выявить основные тенденции в жилищном строительстве. Сейчас, например, наблюдается уверенный рост доли жилых комплексов с дворами без машин, велопарковками, детскими площадками с усовершенствованным покрытием, витринными фасадами первых этажей, подъездами на уровне тротуара, прозрачными входными дверями в подъезд. С каждым годом увеличивается доля новостроек, в которых вход на территорию и в подъезд производится по смарт-картам. Все больше строится проектов, предусматривающих потолки выше 2,8 м, большие окна в квартирах, корзины под кондиционеры. Растет обеспеченность парковочными местами, крупными торговыми центрами.

Еще один тренд — рост доли новостроек с отделкой. Если в жилых комплексах, строительство которых было начато в 2014–2015 годах, отделка квартир предлагается в 33% случаев, то в новых проектах, стартовавших в 2018-м и позже,— уже в 39%. Между тем потребительские качества новостроек улучшаются не по всем направлениям. К сожалению, наблюдается отрицательная динамика по ряду очень важных показателей, например обеспеченности новостроек объектами социальной инфраструктуры. Детские сады, поликлиники, школы удаляются от новых жилых комплексов из-за объединения и закрытия части государственных социальных учреждений (это произошло в Москве.— «**Ъ-Дом**»). Непрерывное снижение рождаемости и демографическая яма последних лет заставляют местные администрации принимать подобные непопулярные меры.

Другая тенденция — снижение доли разноэтажного строительства. В стране начинают преобладать жилые комплексы, в которых все дома имеют одинаковую высотность более 20 этажей. Также растет и среднее число квартир на одном этаже. Так, доля ЖК с домами, в которых на площадке не более четырех квартир, снижается (с 24% в 2015 году до 16% — в 2018-м). Сегодня в большинстве новостроек на этаже от пяти до восьми квартир — 45%, но постепенно растет доля комплексов, поэтажные планы которых включают более восьми и даже свыше десяти квартир на одной лестничной площадке (с 33% в 2015 году до 38% в 2018-м).

Какое же практическое применение имеет исследование? По итогам оценки каждая новостройка набирает определенное количество баллов. Автоматически происходит ранжирование новостроек. Результаты ранжирования предназначены в том числе для помощи покупателям новостроек в выборе наиболее подходящего для них жилого комплекса, дома, квартиры.

В ноябре стартует учрежденный нами совместно с ТПП РФ градостроительный конкурс жилых комплексов-новостроек. Будут определены лучшие жилые комплексы в 120 номинациях в целом по России и по регионам. Участие в конкурсе примут проекты, набравшие в своей номинации наибольшее количество баллов по итогам автоматизированной оценки. То есть к автоматизированной оценке новостроек добавится экспертная в рамках конкурса: в ее рамках будет проведена экспертная оценка жилых комплексов, в которой примут участие более 100 специалистов. На основе такой оценки жюри определит сначала финалистов, затем победителей. По итогам конкурса в 2020 году проведем 20 региональных круглых столов с обсуждением лучших практик жилищного строительства.

Все это, несомненно, приведет к стимулированию застройщиков внедрять проектные решения, направленные на повышение комфортности строящихся ими жилых комплексов.

Без манифеста, но красиво

— мнение —

В сегодняшней российской урбанистике много архитектуры и мало человека, считает партнер бюро Citymakers ПЕТР КУДРЯВЦЕВ. По его мнению, проекты развития общественных пространств, реализуемые в России, яркие с архитектурной точки зрения, но в них пока не содержится никаких манифестов для горожан.

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Город — это связи между зданиями: смысловые, сценарные, технические. Это система разнообразных нейронных сетей: между работой и домом, между школой вашего ребенка и автобусной остановкой, между вашей парикмахерской и магазином. Смысл общественного пространства в обеспечении как этого, так и второго плана связанности, когда по пути с работы домой ты можешь задержаться в парке или на набережной. В этом плане общественное пространство отождествляет «правильный город», город, который заслуживают его жители, город для человека, город будущего.

Сегодня проекты общественных пространств — это яркие архитектурные проекты, призванные показать перспективность развития этого направления, но они не являются манифестными. Это вещи в себе, они не решают своей основной задачи — связанности, интегративности. Общественные пространства делаются как здания, как архитектура — только теперь не по вертикали, а по горизонтали. В современной России это своего рода точечная застройка, а не элемент комплексного развития. Сегодня это системная недоработка, от которой нужно избавиться.

В последние годы о важности создания комфортных общественных пространств говорят все: от лидера страны до глав малых городов. Регионы и города соревнуются за количество благоустроенных пространств, расходуются субсидии, осваиваются бюджеты. Ежегодно благоустраиваются сотни дворов, площадей, набережных и парков. И, с одной стороны, это прекрасно. С другой — можно ли сказать, что в основе сегодняшней российской урбанистики — забота о конечном пользователе?

Реализованные за последние годы объекты можно похвалить за исполнение, архитектурную мысль, отдельные элементы. Но не всегда можно сказать, что они действительны востребованы у местных жителей и бизнеса, не всегда они сохраняют традицию и историю места.

Получается, что пространства создаются не для улучшения существующей жизни, уклада, а для зарождения новой — как авангард прошлого века. А какая будет эта новая жизнь, предугадать невозможно. Да, естественно, что новое благоустроенное пространство будет освещенным или функциональным, но насколько оно будет формировать новые социальные связи, способствовать психологическому равновесию или стимулировать творчество — вопрос открытый.

Урбанистика развивается, становится все более универсальной, молодые специалисты набивают шишки, учатся, становятся более опытными профессионалами. В целом это большой плюс для отрасли, да и для России в целом. Но архитектор снова становится демиургом.

Мы уже поняли, что общественные пространства советских городов проектировались не для жизни, а для транзита. Но пока не стало слишком поздно, нам нужно понять, что урбанистика — это в первую очередь про социологию, психологию, экономику, нежели про архитектуру. Изучение человеческого поведения, всех исходных данных и диалог с жителями — это то, что должно быть в основе любого проекта. Люди должны понимать, для кого это и как этим пользоваться, пространства должны модернизировать жизнь, раскрывая лучшие качества в человеке.

Естественно, что полноценный диалог и полноценные исследования — это время и ресурсы. Но именно на данном этапе мы должны осознать, что период быстрых побед в процессе развития наших городов закончен — нужна стратегически выверенная и планомерная работа. С жителями, бизнесом, экспертами, исходными данными и историей.

дом первые лица

«Проектное финансирование приведет к уходу части застройщиков»

Компания «РГ-Девелопмент» в 2019 году стала одним из самых быстрорастущих московских застройщиков: за десять месяцев девелопер смог нарастить выручку до 30 млрд руб., что стало пятым результатом среди столичных застройщиков. Всего компанией продано около 2,5 тыс. квартир. В будущем девелопер намерен показать еще более впечатляющие результаты: новая управляющая компания «РВМ Капитал» рассчитывает укрепить позиции девелопера. Дополнительный интерес к «РГ-Девелопмент» вызвала информация, что еще в 2017 году ее контролирующим владельцем через закрытый паевой инвестиционный комбинированный фонд «Лонтано» стал **Сергей Шумей**. В интервью «Ъ-Дому» он рассказал, почему решил инвестировать в рынок жилищного строительства.

ПРЕДОСТАВЛЕНО «ЛОНТАНО»

— интервью —

— В нынешнем году стало известно, что вы еще два года назад приобрели контроль над «РГ-Девелопмент» через ЗПИФ «Лонтано». Чем вас привлекла компания?

— Я как инвестор вкладываю средства во многие российские компании, в том числе владею акциями юридического сервиса «Мой семейный юрист», «Газпрома», «Мосэнерго», ФСК ЕЭС, МТС, АФК «Система», «Магнита», «Фосагро» и Сбербанка. Сфера девелопмента, особенно жилой недвижимости, меня интересовала давно — это одна из важнейших сфер экономики.

— То есть вы считаете, что рынку жилищного строительства удастся избежать стагнации? Почему?

— Давайте посмотрим на статистику. Объем ипотечных кредитов растет на фоне снижения ставки кредитования: ее уровень уже в 2020 году может опуститься до 8,5–8,7%. В дальнейшем эксперты прогнозируют ее снижение вслед за ключевой ставкой Центробанка, что внушает инвесторам оптимизм. Введение эскроу-счетов должно сказаться на привлечении новых покупателей за счет роста доверия к застройщикам.

Девелоперы считают, что банки могут гибко подходить к финансированию проектов в инвестиционной фазе

— Вы сразу решили инвестировать в «РГ-Девелопмент»?

— Я несколько лет планировал стать совладельцем одного из московских девелоперов, но в итоге остановил выбор на «РГ-Девелопмент». При этом схема управления через ЗПИФ мне видится наиболее гибким механизмом: он позволяет снизить расходы, привлекать новых инвесторов, более эффективно управлять проектами.

— Чем обоснован выбор новой управляющей компании?

— Более полутора лет потребовалось на то, чтобы найти достойную управляющую компанию. Уверен, «РВМ Капитал» поможет компании закрепиться в числе лидеров отрасли: мы планируем в ближайшие два-три года значительно нарастить земельный банк и вывести на рынок новые крупные проекты. Одна из целей, которую мы ставили с «РВМ Капитал», уже достигнута: по итогам третьего квартала 2019 года «РГ-Девелопмент» заслуженно занял место в числе крупнейших участников рынка жилищного строительства в Москве. В июле—сентябре мы продали почти 40 тыс. кв. м — это 5% от всех реализованных в Москве площадей. При этом еще по итогам прошлого года мы были в числе десяти крупнейших застройщиков Москвы в массовом сегменте жилья.

Самым успешным нашим проектом стал комплекс «Семеновский парк». В 2019 году он вошел в тройку самых продаваемых проектов внутри МКАД, а до конца года, уверен, станет «тысячником» по числу реализованных квартир. В целом сейчас в нашем портфеле находится более 1 млн кв. м жилой недвижимости — это жилой квартал «Октябрьское поле», комплексы «Петровский парк», «Балтийский», «Фонвизинский», «Орехово-Борисово», «Родной город. Воронцовский парк» и «Родной город. Каховская».

У «РВМ Капитал» также есть значительный опыт инвестиций в недвижимость. Компания управляет более чем 250 тыс. кв. м офисной, складской, спортивной и жилой недвижимости. Среди ее крупнейших проектов — бизнес-центры «Домников» (77,6 тыс. кв. м) и «Мякинино» (25,6 тыс. кв. м), жилые комплексы «Вернисаж» (165,9 тыс. кв. м) и «Петергофский каскад» (47 тыс. кв. м) в Ленинградской области.

Мы планируем в ближайшие два-три года значительно нарастить земельный банк и вывести на рынок новые крупные проекты

ШУМЕЙ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Российский бизнесмен, владелец паев закрытого паевого инвестиционного комбинированного фонда «Лонтано». Более 15 лет посвятил юриспруденции. Прошел путь от младшего юрисконсульта до владельца собственной юридической фирмы.

С 2013 года занимается инвестированием свободных денежных средств в дивидендные акции крупнейших публичных российских компаний, жилую и коммерческую недвижимость, а также стартап-проекты, в том числе в IT-сфере. С 2017-го является владельцем паев ЗПИФ «Лонтано», которому принадлежит инвестиционно-девелоперская компания «РГ-Девелопмент».

— Планируете ли вы использовать опыт «РВМ Капитал» в коммерческой недвижимости?

— Выход в другие сегменты рынка недвижимости возможен, хотя в приоритете для нас по-прежнему остаются жилые проекты внутри МКАД. С другой стороны, сейчас растет интерес девелоперов к строительству бизнес-центров, ведь аналитики прогнозируют скорую нехватку офисных площадей, так что все возможно.

— Как компания переходит на финансирование проектов через эскроу-счета?

— «РГ-Девелопмент» была создана в 2013 году и за прошедшие шесть лет, которые включали и кризисный период, только наращивала позиции на рынке жилья. Мы работаем с ведущими российскими архитекторами и проектными компаниями, что позволяет создавать жилые комплексы с запоминающейся инфраструктурой и гибкой квартирографией.

Покупатели уже привыкли, что мы предлагаем индивидуальные решения для наших клиентов: есть квартиры с отделкой и без, с предчистовой отделкой и с меблировкой. Мы разрабатываем рациональные планировки, но при этом даже в массовом сегменте обращаем внимание на благоустройство общественных пространств и территорий. В своих комплексах мы предлагаем стильные вестибюли, строим детские и спортивные площадки, предусматриваем «умные» технологии и используем экоматериалы при строительстве. Логично, что мы были готовы предложить клиентам и любой удобный им способ финансирования проекта — наши объекты получили аккредитацию в 25 банках, покупателям есть из чего выбрать.

— У компании уже есть проект, который реализуется с использованием эскроу-счетов?

— Да, такой проект мы начали еще в апреле. Речь идет о жилом комплексе «Балтийский» в Старопетровском проезде у станции метро «Войковская» на севере Москвы. Он будет введен в эксплуатацию в 2021-м, и мы уже подписали договор проектного финансирования с банком ДОМ.РФ, предложившим наиболее выгодные условия. Площадь проекта составит 85 тыс. кв. м, он будет включать три корпуса 17–22 этажа на 728 квартир. С ДОМ.РФ у нас давнее сотрудничество: в 2018 и 2019 годах компания приобрела у нас пул квартир в строящемся квартале «Октябрьское поле» для дальнейшего использования под арендное жилье.

Конечно, проектное финансирование приведет к уходу части застройщиков и укрупнению рынка, но это необходимая мера. Проблема обманутых дольщиков в последние годы все чаще обсуждалась на уровне государства: Владимир Путин недавно призвал избавиться от этого позорного явления в ближайшие годы. Уверен, что проектное финансирование приведет к повышению доверия к застройщикам и дальнейшему развитию отрасли. Хотя в части эскроу-счетов еще многое предстоит сделать: большинство девелоперов считают, что банки могут сократить сроки рассмотрения заявок и более гибко подходить к финансированию проектов в инвестиционной фазе.

— Планируете ли вы развивать другие направления жилых проектов?

— В начале своей работы «РГ-Девелопмент» строила жилые комплексы в рамках бренда «Родной город».

Объем ипотечных кредитов растет на фоне снижения ставки кредитования: ее уровень уже в 2020 году может опуститься до 8,5–8,7%

Но в дальнейшем мы решили, что это ограничивает наши возможности, поскольку предполагает реализацию проектов в едином классе и со схожей концепцией. Похожими соображениями мы руководствуемся и когда поднимается вопрос о приобретении домостроительных производств. Конечно, это упрощает реализацию проектов, но приводит к ограничению в формате. Мы также не исключаем выхода в новые для себя сегменты жилых комплексов — бизнес- и элит-классов. Уверен, что в оценке инвестиционной привлекательности и платежеспособного спроса на такие проекты нам поможет опыт нашей новой управляющей компании.

Кроме того, мы рассматриваем возможное расширение сотрудничества с городскими властями. У «РГ-Девелопмент» уже есть опыт взаимодействия с правительством Москвы: мы инициировали разработку проекта планировки территории производственной зоны №21 «Кирпичные улицы» на востоке Москвы. В рамках проекта был выделен земельный участок на улице Вольная, 28 площадью около 0,5 га для строительства одного из стартовых домов по программе реновации. «РГ-Девелопмент» освободила площадку от ветхих строений и передала ее городу без обременений, что позволит приступить к проектированию и строительству дома по программе реновации без задержек.

Интервью взяла Анна Сергеева

«РГ-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

Динамично развивающаяся девелоперская компания, в портфеле которой сегодня около 1 млн кв. м жилой недвижимости. Компания принадлежит закрытому паевому инвестиционному комбинированному фонду «Лонтано», с 2019 года управляющей компанией которого стало ЗАО «УК „РВМ Капитал“». За стабильные темпы строительства, качественные характеристики объектов и демократичную политику компания «РГ-Девелопмент» неоднократно удостаивалась наград и высоких позиций в различных конкурсах и рейтингах. В 2019 году компания завоевала титул «Девелопер года» в строительной премии «Рекорды рынка недвижимости». Компания сотрудничает с ведущими архитекторами, лучшими строительными компаниями, крупнейшими поставщиками материалов, надежными банками. «РГ-Девелопмент» активно участвует в программах, реализуемых правительством Москвы, в первую очередь в сфере улучшения экологии и создания комфортной городской среды. Среди завершенных проектов компании: ЖК «Родной город. Октябрьское поле», ЖК «Родной город. Каховская», ЖК «Родной город. Воронцовский парк» и ЖК «Орехово-Борисово». Проекты в стадии строительства: вторая очередь жилого квартала «Октябрьское поле», ЖК «Фонвизинский», ЖК «Петровский парк», ЖК «Семеновский парк», ЖК «Балтийский».

дом проект

LIFE в долине Сетуни

Ставший уже привычным для москвичей сегмент бизнес-класса на рынке жилой недвижимости обрел определенные характеристики. Насколько для проектов, которые позиционируются девелоперами выше среднего уровня, важна локация? Что в этом случае должно быть в приоритете: высокие потолки или добротная отделка квартир? «Ъ-Дом» попытался разобраться в этом на примере «LIFE Кутузовский» — одного из знаковых жилых кварталов, который создает на западе Москвы ГК «Пионер».

— Москва —

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «ПИОНЕР»

Строго на запад

Если проехать от делового центра «Москва-Сити» 15 минут по Кутузовскому проспекту в сторону Можайского шоссе, то можно оказаться на Гжатской улице, а там рукой подать до парка «Долина реки Сетунь». Если есть в Москве места, которые могут претендовать на самый зеленый район мегаполиса, то эта локация без труда попала бы в подобный рейтинг.

Собственно, запад Москвы в силу различных исторических обстоятельств всегда был и остается одним из самых востребованных у москвичей направлений. Эту устоявшуюся традицию не могут сломить ни постоянно меняющаяся рыночная конъюнктура в девелоперском бизнесе, ни изменение потребительских парадигм. Можно придумать кучу объяснений этому, но одно из очевидных, как кажется,— именно экологическая составляющая.

Если говорить конкретно о Гжатской улице, которую ГК «Пионер» выбрала для своего еще одного крупного проекта «LIFE Кутузовский», то здесь граница между урбанизированной средой и природой практически стирается. То есть, с одной стороны, мегаполис с бешеным ритмом, а в пешей доступности — природный заповедник «Долина реки Сетунь», где учащенный пульс мегаполиса сменяется глубоким дыханием, тишиной и покоем.

Так мы подобрались к ответу на один из поставленных в начале вопросов: насколько месторасположение важно для жилых комплексов бизнес-класса, в число которых входит «LIFE Кутузовский». Парковая зона — это безусловное преимущество. Сегодняшний покупатель квартир в проектах бизнес-класса — это тот, кто смог заработать на комфортное жилье и готов инвестировать в себя, в свое будущее. Собственно, поэтому сегодня мы наблюдаем такой резкий интерес к здоровому образу жизни. Потенциальный покупатель — а этого нельзя полностью исключать — при покупке квартиры в новостройках выбирает тот проект, где предлагается инфраструктура для ЗОЖ. Соседство с парком — это удачный повод для девелопера показать, что будущие жители могут устраивать пробежки в тишине или кататься на велосипеде до тех пор, пока позволяет это делать московский климат.

В этом контексте «Пионеру» повезло: месторасположение «LIFE Кутузовский» — одно из лучших. Это не только парк, но и близость к центру города. До Арбата 15 минут езды, 10 минут до парка Победы, Поклонной горы и Триумфальной арки. Примерно столько же времени потребуется, чтобы доехать до причала на набережной Тараса Шевченко или оказаться в лучших ресторанах этого района. А по пути можно заехать в люксовый торговый центр столицы «Времена года» или ТРЦ «Океания», который работает в массовом сегменте.

Связь жилого комплекса с центром столицы и необходимыми объектами обеспечивается благодаря транспортной инфраструктуре. В 2021 году в десяти минутах хода от «LIFE Кутузовский» власти города планируют открыть станцию «Давыдково» в составе Большой кольцевой линии метрополитена. До новой станции от комплекса проляжет благоустроенная пешеходная дорожка вдоль реки, пешеходный маршрут займет 10–15 минут. А для автомобилистов предусмотрены удобные выезды на Можайское шоссе и Кутузовский проспект.

Практичная красота

Второй важный вопрос, который всегда возникает в дискуссиях относительно обязательных признаков, позволяющих относить те или иные комплексы к бизнес-классу, касается архитектуры. Есть апологеты минимализма, считающие, что чем проще, тем лучше. По их мнению, лаконичность визуальных решений компенсируется набором услуг при обслуживании введенных в эксплуатацию домов. То есть не важно, как выглядит дом, важно, есть ли там «умные» технологии. Представители другого лагеря считают, что сейчас в принципе не актуален вопрос, что должно превалировать — архитектура или сервисы. В жилом комплексе бизнес-класса архитектурные решения должны отвечать, с одной стороны, современным веяниям, с другой — быть практичными. Этого принципа и придерживается «Пионер».

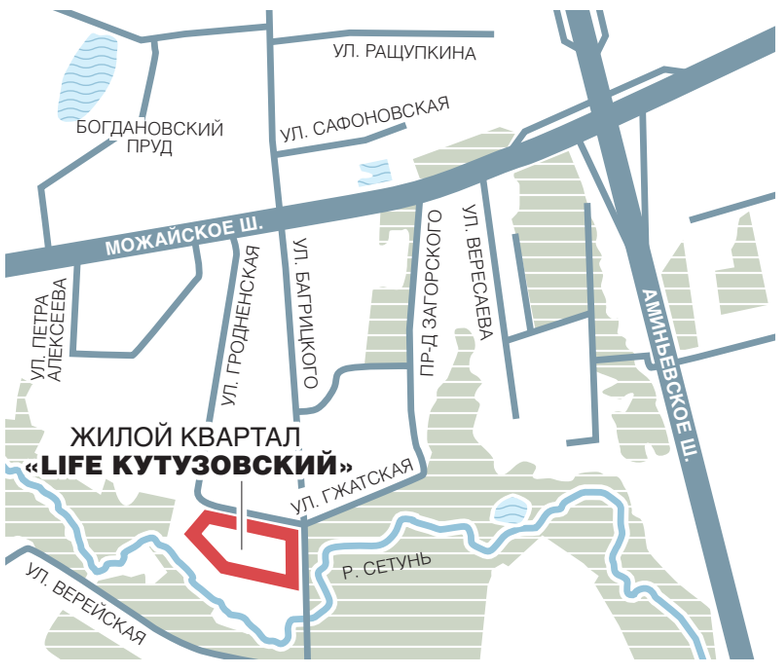
В «LIFE Кутузовском» архитектурная концепция, разработанная ADM — одной из ведущих на сегодняшний день в Москве мастерских, передает характер местности. При разработке дизайна фасадов использован набор образов, созвучных окружающей природе: река, зелень, отсутствие урбанизированного пейзажа. Девелопер с самого начала стремился к сложной палитре цветов облицовочного материала, чтобы жилой комплекс выделялся в ряду других. В результате оттенки бежевого перетекают в молочно-белый, темно-коричневые вставки с золотом гармонируют с сине-зелеными оттенками. Часть фасадов в жилом квартале отделана юрским камнем, привезенным специально из Германии.

Не случайно именно «LIFE Кутузовский» стал финалистом номинации «Комплекс года с лучшей архитектурой» премии Urban Awards, проходившей недавно. А в номинации «Жилой комплекс года бизнес-класса» стал победителем.

В этом комплексе архитектура действительно носит практичный характер. Например, в проекте вентилируемый фасад из клинкерной плитки, произведенной по индивидуальному заказу немецкими ABC и Stroeher. Жилые корпуса спроектированы так, что это не вызывает дискомфорта, хотя это не проект малоэтажной застройки. В «LIFE Кутузовский» переменная этажность: средняя точка достигает 12 этажей, затем 16 и 18 этажей и самая высокая находится на уровне 23 этажа.

Приватность обеспечивается тем, что на каждом этаже от двух до четырех квартир с авторским дизайном французских балконов, а в одном коридоре — не более четырех квартир. Некоторым повезет еще больше — например, покупатели пентхаусов с отапливаемым зимним садом и камином по желанию могут наслаждаться минимальной социализацией.

Самые маленькие квартиры в проекте — однокомнатные площадью чуть более 46 кв. м, самые большие — пятикомнатные почти на 240 кв. м. Также предусмотрены кухни-гостиные с угловым остеклением. Во многих квартирах количество санузлов равно числу спален, минимум несущих стен в квартире и никаких смежных комнат. А что же с потолками? Их высота — от 2,97 до 3,80 м. Вот вам ответ еще на один поставленный вопрос: являются ли высокие потолки признаком бизнес-класса.



ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «LIFE КУТУЗОВСКИЙ»

Местоположение	Москва, Западный административный округ, Гжатская улица, 5
Типы квартир	однокомнатные, двухкомнатные, трехкомнатные, четырехкомнатные и пятикомнатное, а также пентхаусы. Мастер-спальни с отдельным санузлом и гардеробной комнатой.
Площадь квартир	от 46,43 до 237,8 кв. м
Паркинг	1564 машино-места
Архитектурная концепция	ADM
Девелопер проекта	ГК «Пионер»

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «ПИОНЕР»

А вот лобби с высотой потолков 8 м и со вторым светом не всегда встречается даже в премиальных проектах, но в «LIFE Кутузовский» предусмотрены. Как, впрочем, и то, что в каждом подъезде по два-три лифта. Входные группы выполнены по авторскому проекту, что не так часто бывает в ЖК бизнес-класса. В этом проекте «Пионер» предусмотрел много элементов, которые делались не по шаблону. По сути, это подняло планку на рынке первичной жилой недвижимости: многие опытные покупатели стали сравнивать другие проекты в этом сегменте по параметрам «LIFE Кутузовский».

Детство и спорт

Важный элемент проектов бизнес-класса — благоустройство дворовых и прилегающих к комплексу территорий. В «LIFE Кутузовский» создан бульвар, который разделяет два квартала ЖК и ведет к набережной реки Сетунь. А у воды — кафе и рестораны, спортивные площадки и места отдыха, что превращает набережную в локальный центр притяжения. Из каждого двора — выход на бульвар. Тропинки во дворе проложены таким образом, чтобы путь из подъезда к выходу за территорию был максимально коротким. В благоустройстве двора использовано мощение, а подпорные стены отделаны кирпичом ручной формовки. Девелопер решил благоустроить общественные пространства так, чтобы было много хвойных деревьев, которые, кстати, закупались в Европе: зелень в квартале будет даже зимой. В целом все деревянные элементы, использованные в интерьерах и общественных пространствах жилого квартала, из импортной древесины.

Здоровый образ жизни и дети — базовые элементы в концепции «LIFE Кутузовский». Площадки для игры в волейбол и баскетбол, площадка с теннисными столами, игровые городки предусмотрены во дворах ЖК. Не обошлось и без площадки для воркаута, без которого сегодня немыслим современный жилой комплекс.

Для детей придуманы свои развлечения: для них в ЖК предусмотрены игровые и спортивные площадки, а также развлекательно-обучающий комплекс HALO Cubic. Один из важных элементов детской площадки — корабль, выполненный из тропического дерева: такой материал устойчив к перепадам температур. Девелопер подумал и над тем, чтобы у родителей не было проблем с устройством ребенка в детсад. Такой объект на 150 мест «Пионер» создает в «LIFE Кутузовский».

Девелопер придумал все так, чтобы в ЖК кипела жизнь. Это означает, что у жителей «LIFE Кутузовский» помимо дома и работы будет третье место — уютный двор и места отдыха и общения в пешей доступности. Буквально на первых этажах ЖК помимо необходимых магазинов, салонов красоты и сервисных объектов предусмотрены кафе, рестораны и культурные точки, которые призваны создать уникальную среду комплекса. Все помещения на первых этажах уже распроданы или сданы в аренду — это означает, что сервисная инфраструктура, включая магазины и заведения общепита, включается одновременно с заселением квартала.

Антон Боровой

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «ПИОНЕР»

ПРЕДОСТАВЛЕНО ГК «ПИОНЕР»

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+

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