



Дом

Четверг 17 декабря 2020 №232 (6953 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

23 Где в центре Москвы можно найти сады на крыше

24 Как в мегаполисе появляются новые доминанты в виде небоскребов

25 Почему городской шум плохо влияет на экономику



Дольщики второго сорта

Дольщиков коммерческих помещений в новостройках куда меньше, чем тех, кто заключил договоры долевого участия на будущие квартиры. Но при банкротстве застройщика и достройке объекта другой компанией именно они по закону не могут претендовать на восстановление своих имущественных прав. Дольщики-коммерсанты считают это вопиющей несправедливостью, превращающей их в дольщиков второго сорта. Юристы с такой логикой не согласны.

— проблема —

Шантаж на первом этаже

От других обманутых дольщиков, собирающихся на протестных акциях, их отличить не с разу. В их руках будут те же самые плакаты «Нам негде жить!», «Где наши квартиры?», «Наши дети без жилья!» и тому подобное. Ну разве что лозунги они выкрикивают чуть громче. Если коинуть глубже и заглянуть в группы соцсетей и мессенджеров, где планируются уличные мероприятия, выяснится, что эти дольщики в числе самых активных организаторов. К участию в акциях они призывают своих соседей, уверяя, что без громких скандалов своего законного жилья не получишь. А чтобы звучало еще убедительнее, порой сгущают краски, описывая происходящее на стройплощадке. Для массовости они созывают на митинги и совершенно посторонних. Как правило, привлекают студентов и пенсионеров — с ними легче договориться, да и обойдутся они недорого.

Однако к недостроенному жилью эти дольщики вообще не имеют никакого отношения. Они заключили договоры долевого участия (ДДУ) не на квартиры, а на коммерческие площади. Такие в новостройках обычно располагаются на первых этажах, где впоследствии можно открыть магазины, салоны красоты, кафе и прочую инфраструктуру. Но срываются-то они, как кажется на первый взгляд, вовсе не за свои площади, а за права своих соседей по дому с более высокими этажей — тех, у кого на руках ДДУ на жилые помещения. Впрочем, есть один нюанс.

Когда к протестующим выходят представители власти, риторика этих дольщиков внезапно меняется. Забыв о чужом жилье, они начинают требовать свои коммерческие помещения, хотя прекрасно знают:

законом восстановление имущественных прав на такие площади, в отличие от жилых, не предусмотрено. Но это их не останавливает. Они даже готовы заплатить за удовлетворение своих требований. Но не деньгами, а собственным молчанием, установкой призывов к акциям и сливом протестной активности.

Коммерция за скобками

Под законом, который дольщиков коммерческих помещений воспринимает иначе, чем тех, кто заключил ДДУ на квартиры, имеется в виду закон «О несостоятельности (банкротстве)». В нем говорится, что новому застройщику, который берется достраивать проблемный объект за компанией-банкротом, вместе с имуществом должника переходят обязательства по передаче дольщикам жилых помещений, машино-мест и нежилых помещений, включенных в реестр требований участников долевого строительства. Но из нежилых помещений, как указано в ст. 201.1, в такой реестр могут попасть лишь те, чья площадь не превышает 7 кв. м (как правило, это кладовые). Иными словами, согласно логике закона «О банкротстве», приобретатели нежилых помещений большей площади участниками долевого строительства не признаются.

Интересно, что еще не так давно даже те нежилые площади, в которых меньше 7 кв. м (а также машино-мест), в такой реестр не включались, из-за чего он назывался реестром требований на передачу жилых помещений. Но с декабря 2018 года ситуация изменилась. Новые застройщики, желающие взяться за достройку проблемных объектов, дополнительно обременению вряд ли обрадовались, но это социальная необходимость. Как поясняют юристы, логика законодателей в том, что наиболее полно должны быть защищены ин-



Покупатели коммерческих площадей в проблемных жилых комплексах требуют уравнивать их в правах с дольщиками

тересы самой слабой стороны — тех, кто приобрел площади для проживания, а также для личных и семейных нужд. То есть восстановление имущественных прав должно распространяться не только на квартиры, но и на помещения, тесно связанные с жильем: машино-места и кладовые. А вот коммерческие площади первых этажей покупаются совсем в других целях, и вешать их на нового застройщика — это уже перебор.

Отдать по доброй воле

Иногда, впрочем, новый застройщик по доброй воле берет на себя обязательства сверх тех, что прописаны в законе, и готов передать дольщикам абсолютно все помещения, на которые заключены ДДУ. «Это происходит, когда застройщик видит для себя экономическую выгоду от достройки даже при таких условиях, — объясняет директор по развитию бюро юридических стратегий Legal to Business Татьяна Грушка. — Например, если вместе с достроем ему предоставят площад-

ку для реализации коммерческого проекта, часть прибыли от которого можно будет потратить на достройку проблемной новостройки. Или если достройкой находится на низкой стадии готовности и количество ДДУ, заключенных в нем первоначальным застройщиком, невелико».

Первая схема использована, например, в ЖК «Марьино град» в Новой Москве, который в качестве технического заказчика достраивает компания Capital Group. Коммерческих площадей там нет, зато есть мансарды, имеющие статус нежилых помещений. Имущественные права их дольщиков тоже будут восстановлены. К слову, сейчас «Марьино град» в высокой стадии готовности: первая очередь введена в эксплуатацию, по второй идет итоговая проверка, а третью обещают достроить до конца 2020 года.

Юристы компании Legal to Business привели пример второй схемы. В первые дни декабря Арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области передал на достройку

компании «Зенит-Строй-Инвест» два корпуса в ЖК «Новая Скандинавия» — крупном питерском долгострое, который начали возводить еще в 1998 году. Сейчас решилась судьба двух его последних домов. После завершения строительства новый застройщик передаст дольщикам не только жилые помещения, но и нежилые вне зависимости от их размера. Он может себе это позволить, поскольку одно здание ранее не начинали ни строить, ни заключать в нем ДДУ, а второе предыдущим застройщиком было достроено чуть больше чем наполовину и распродано не полностью. За счет реализации этих площадей застройщик и сможет погасить имущественные требования всех обманутых дольщиков. Но на практике такое встречается крайне редко.

Деньги с минусом

Даже если не брать в расчет исключения, когда новый застройщик по той или иной причине берет на себя обязательства перед дольщиками коммерческих площадей, это не зна-

чит, что дольщикам «нежилая» не положено ничего. В процессе банкротства застройщика поимо требований участников долевого строительства на передачу помещений предъявляются еще и денежные требования, заявить о которых может и дольщик коммерческих площадей. Средства на удовлетворение этих требований, как правило, возникают после реализации на торгах имущества должника (если оно, конечно, есть). А сколько именно денег останется для выплаты компенсации, зависит от того, каковы долги застройщика-банкрота перед кредиторами более высокой очереди, например сотрудниками, перед которыми есть задолженность по заработной плате.

Если финансовый резерв есть, то, как поясняет адвокат Московской коллегии адвокатов А1 Олег Хмелевский, в соответствии со статьей 201.14 закона о банкротстве дольщик-коммерсант получит 60% от средств, вырученных при продаже имущества, но не более основной суммы задолженности.

С видом на Балтику

— регион —

Ограничения из-за COVID-19 заставили россиян всерьез задуматься о покупке недвижимости на море внутри страны. Резкий рост интереса в текущем году продемонстрировали не только очевидные Крым и Краснодарский край, но и Калининградская область, где число просмотров объявлений о продаже жилья выросло более чем в полтора раза. «Ъ-Дом» выяснил, сколько стоит жить на берегу Балтийского моря.

Россияне, проводившие в нынешнем году летние отпуска дома, задумались о собственном доме на море. По расчетам ЦИАН, в марте—декабре число просмотров объявлений о продаже вторичной недвижимости в Краснодарском крае выросло на 42% год к году, в Крыму — на 62%. А лидером стала Калининградская область — 64%. «Из-за самоизоляции и частичного перехода на удаленку многие действительно задумались о квартире на море, к тому же Калининградская область обходится дешевле, чем Краснодарский край или Крым», — рассуждает руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов. В «Авито Недвижимости» по итогам третьего квартала отмечали рост на 61% год к году спроса на жилье в западном анклав страны.

Резко возросший интерес к региону отмечают и риэлторы. Гендиректор «МИЭЛЬ-Калининград» Вячеслав Смирнов говорит, что в текущем году число обращений от потенциальных клиентов выросло в разы. Он связывает это с ограничениями на фоне COVID-19 и скромным выбором направлений для путешествий летом. «Люди приехали к нам, увидели регион и приняли решение переехать в Калининград или инвестировать в недвижимость здесь», — рассказывает он. Это, по словам эксперта, выгодно совпало с программой льготного ипотечно-



Пандемия превратила побережье Балтийского моря в престижное место для жизни

го кредитования и расширением программы сельской ипотеки. «В итоге в Калининграде раскуплены даже новостройки со сроком сдачи в 2022–2023 годах, активно развиваются пригороды, например Голубево, Васильково, Холмогоровка», — рассказывает он. Вячеслав Смирнов отдельно отмечает рост доли приморских городов в общей структуре спроса. Текущую волну интереса эксперт называет уже второй: первую местный рынок почувствовал после чемпионата мира по футболу в 2018 году.

Увеличившийся интерес покупателей закономерно позволил застройщикам и соб-

ственникам жилья повысить цены на недвижимость. Если за год, согласно оценкам ЦИАН, вторичка в крупнейших городах России подорожала в среднем на 9,2% (до 81,9 тыс. руб. за 1 кв. м), а новостройки — на 14,1% (до 88,1 тыс. руб.), то в Калининграде, по оценкам Вячеслава Смирнова, ликвидное предложение как на вторичном, так и на первичном рынке сейчас стоит 60–70 тыс. руб. за 1 кв. м — за год это значение выросло на 15–20%. При этом цены в курортных городах соответствуют значениям Калининграда. Эту динамику эксперт называет взрывной, связывая ее с увеличе-

нием спроса. Господин Смирнов отмечает, что стоимость жилья активно повышалась летом, но в сентябре процесс замедлился.

Аналогичные данные приводит ЦИАН: по расчетам сервиса, за год средняя стоимость недвижимости в самом Калининграде выросла на 27% (до 78,1 тыс. руб. за 1 кв. м), в расположенных на берегу Балтийского моря Светлогорске и Зеленоградске рост составил 25%, до 93,4 тыс. руб., и 32%, до 103,8 тыс. руб. соответственно. Такой резкий рост цен в Зеленоградске Алексей Попов связывает с небольшим объемом предложения: в этом городе продается всего около 200 квартир, в то время как в Калининграде покупатели могут выбрать из 4,5 тыс. вариантов. Квартиры на Балтийском море стоят уже ненамного дешевле, чем на Черноморском побережье. Если вторичное жилье в Сочи, которое, согласно оценкам «Авито Недвижимости», по итогам третьего квартала стоило 127 тыс. руб. за 1 кв. м, все еще менее доступно, то квартиры в Севастополе уже находятся примерно на «балтийском» уровне — 80,8 тыс. руб. за 1 кв. м. В «Мире квартир» ранее отмечали резкий рост цен на дачные участки в Калининградской области: относительно прошлого года значение увеличилось на 20,2%, достигнув 2,7 млн руб.

Вячеслав Смирнов называет Калининградскую область привлекательной для вложения в недвижимость: регион активно развивается, и предположения, что замедления этого процесса, по мнению эксперта, нет. Он добавляет, что Калининград в целом считается привлекательным местом для жизни — в городе много приезжих из северных областей страны и Средней Азии: сейчас примерно 70% владельцев недвижимости в регионе родом из других городов. Господин Смирнов добавляет, что девелоперы живут себя довольно активно, в

Сколько стоит жилье в Калининградской области (тыс. руб. за 1 кв. м)			
Город	Декабрь 2019 года	Декабрь 2020 года	Динамика за год
Светлогорск	74,6	93,4	25%
Зеленоградск	78,7	103,8	32%
Калининград	61,3	78,1	27%

Источник: данные аналитического центра ЦИАН.

ближайшие несколько лет в регионе точно будут появляться новые проекты.

Алексей Попов настроен менее оптимистично: он считает, что основной задел по росту цен в регионе уже реализован. «С точки зрения инвестиций и для жизни чаще все же выбирают города у моря в Краснодарском крае с более мягким климатом, тогда как Балтийское море все же отличается сильными ветрами, что комфортно не каждому», — рассуждает он. Дополнительной проблемой направления аналитик считает транспортное сообщение: без шенгенской визы добраться до Калининграда можно только на самолете. «Это подходит не всем, особенно если речь идет о семье с детьми», — поясняет господин Попов.

Но основной спрос в Калининградской области пока в любом случае концентрируется скорее в массовом сегменте. Директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова отмечает, что проекты элитного класса в регионе сейчас не представлены. Аналогичные предложения, по ее словам, были три года назад и продавались в среднем по 190 тыс. руб. за 1 кв. м, экспонируясь при этом в евро. В бизнес-классе, по оценкам госпожи Широковой, представлены восемь проектов, где суммарно продается 1,6 тыс. квартир. Их средняя стоимость составляет 108,5 тыс. руб. за 1 кв. м.

Александра Мерцалова

ДОМ повестка

С временным видом на жительства

Под конец года федеральные чиновники переполошили рынок своими заявлениями о возможном изменении правил для девелоперов, специализирующихся на строительстве апарт-апартаментов. Власти обещали в срочном порядке подготовить поправки в законодательство, чтобы у таких объектов появился юридический статус. Но документа пока нет. Зато словесные интервенции уже привели к пересмотру банками условий кредитования таких проектов.



— рынок —

В конце ноября заместитель главы Минстроя РФ Никита Сташин, выступая в Совете федерации, пообещал сенаторам, что скоро с «этим (апартаментами. — „Ъ“) будет покончено». Это ожидаемо вызвало негативную реакцию участников рынка, для которых такой расклад дел совсем не выгоден. В Москве, по данным «Метриум», на первичном рынке жилья 25% приходится на апартаменты. Сейчас в старых границах столицы совокупный объем предложения апартаментов в новостройках составляет 447,3 тыс. кв. м в 83 проектах, конкретизирует гендиректор агентства недвижимости «Бон Тон» Наталия Кузнецова.

Позже замминистра уточнил свою позицию, заявив, что никто не собирается демонтировать сложившуюся систему в сегменте апартаментов, если речь идет о легальных проектах. Что же касается потенциально проблемных объектов, то они точно попадут под запрет.

Без солнечного света и школы

Для крупных застройщиков строительство апартаментов — это шанс развивать те участки, где невозможно строительство жилого комплекса с традиционными квартирами. Например, для классического жилья девелопер должен спроектировать объекты с учетом инсоляции, требования по которым, кстати, не меняются десятилетиями. Но не все свободные под застройку участки позволяют сделать это. Другой момент — создание базовой социальной инфраструктуры в ЖК, это требуют, напри-

мер, власти Москвы. Однако иногда размер площадок не позволяет построить необходимые объекты. В случае с апартаментами, которые де-юре считаются коммерческой недвижимостью, всех этих требований нет.

Чтобы выдержать конкуренцию с жилыми проектами, девелоперы апартаментов продают такую недвижимость дешевле. Директор по маркетингу Level Group Александра Мамохина отмечает, что сейчас апартаменты стоят дешевле на 20–25%, чем квартиры комфорт-класса, и на 10–15% — бизнес-класса. Не исключено, что апарт-комплексы, строящиеся со всей разрешительной документацией, не подпадут под запрет.

Но есть и другой сегмент, который, вероятнее всего, и беспокоит властей. По крайней мере в Москве есть скандальные комплексы апартаментов. Например, недавно разразился скандал вокруг возможного выселения покупателей площадей в комплексе Loft 17. Девелопер проекта Red Development продал эти площади как коммерческую недвижимость. Но кредиторы компании добились через арбитражный суд регистрации на себя в Росреестре права собственности на эти площади. В столице достаточно кейсов, когда строительство апартаментов велось незаконно и позже такие объекты признавались самостроем (см. подробнее интервью с руководителем Госинспекции по недвижимости Москвы Владиславом Овчинским на стр. 22).

Обычная жизнь в офисе

Одной из основных проблем рынка апартаментов является непроработанность их правового статуса, поясняет Наталия Кузнецова. В Жилищ-

ном кодексе, продолжает она, дается понятие только жилым помещениям, а апартаменты приравниваются к разряду нежилых помещений для временного пребывания. Поэтому в случае банкротства застройщика покупатели таких площадей окажутся незащищенными, добавляет госпожа Кузнецова.

По ее словам, сегодня существует несколько разновидностей апартаментов, например в составе multifunctional комплексов (обособленные помещения в офисных центрах), апарт-отели (гостиничного типа), сервисные апартаменты (с гостиничным оператором). «Это разные форматы, которые предназначены для различного использования», — отмечает Наталия Кузнецова, добавляя, что в Москве большая часть предложения в этом сегменте приходится на апарт-отели.

Рынок апартаментов имеет свои особенности не только в плане правового статуса, но и по качественным параметрам. Большая доля таких объектов приходится на высокий ценовой сегмент: на премиум-класс — 43%, на бизнес-класс — 38%. По стадии строительной готовности две трети предложения находятся на заключительной стадии. На начальной стадии — четверть предложения.

Другой крупный рынок апартаментов в стране — Санкт-Петербург, где, по данным Colliers International, в третьем квартале текущего года значительно вырос спрос на апартаменты. Так, если в первом квартале 2020 года объем реализованных площадей на первичном рынке составлял 26,7 тыс. кв. м, в апреле — июне продажи снизились до 11 тыс. кв. м, то по итогам третьего квартала

Правовой статус апартаментов в России до сих пор не определен

уровень спроса восстановился до 27 тыс. кв. м. На протяжении всего 2020 года предложение апартаментов на локальном рынке ежеквартально сокращалось, в результате за девять месяцев 2020 года количество юнитов в продаже уменьшилось на 41%, добавляют в Knight Frank St. Petersburg.

В компании отмечают, что в третьем квартале в городе было зафиксировано несколько сделок по приобретению земельных участков под строительство комплексов апартаментов. Девелоперы этих проектов спешат вывести их на рынок в ближайшее время. Очевидно, что компании торопятся согласовать все документы на строительство до принятия общенных властями поправок в законодательство.

Пока же, по данным „Ъ“, первая версия законопроекта проходит согласование в профильных министерствах и ведомствах. Но словесные интервенции уже привели к негативным последствиям для девелоперов. Как ранее сообщалось, крупные банки объявили об изменении подхода к кредитованию, опасаясь рисков, которые могут возникнуть при согласовании строительства апартаментов. Так, в Сбербанке сообщили о начале «тщательного аудита» заемщиков, получающих кредиты на покупку участков под апартаменты. «На начальной стадии застройки, где пока есть только концепция, при выдаче займа будет оцениваться возможность альтернативного использования земли», — заявил вице-президент госбанка Сергей Бессонов.

Антон Боровой

«Вопрос с апартаментами назрел давно»

— интервью —

В последний год в Москве наблюдается бум строительства жилых комплексов с апартаментами. Покупателей и инвесторов они привлекают относительно дешевой по сравнению с обычными квартирами, но рисками, как выясняется, они несут намного больше — прежде всего из-за того, что немалая их часть возводится без соблюдения градостроительных норм. Поэтому неслучайно федеральные власти недавно заявили об определении статуса такой недвижимости. В отношении таких объектов Госинспекция по недвижимости Москвы (ГИН) нередко вынуждена фиксировать признаки самовольного строительства со всеми вытекающими последствиями вплоть до сноса зданий за счет самих же владельцев. Как избежать рисков, «Ъ-Дому» рассказал руководитель инспекции ВЛАДИСЛАВ ОВЧИНСКИЙ.



— С чего начать?

— С изучения нормативного правового акта, регулирующего порядок работы с незаконными объектами в столице, — с постановления правительства Москвы №819-ПП. Согласно ему, в городе создан список объектов, которые имеют признаки самовольного строительства. Он доступен всем желающим на mos.ru и в других открытых источниках. Перечень этот абсолютно живой и пополняется, как правило, раз в месяц.

Порядок таков: Госинспекция по недвижимости выступает с инициативой о признании объекта самостроем и его демонтаже по результатам своих проверок. Правительство Москвы обращается в суд с иском к правообладателям объекта. Вместе с тем рассмотрение вопроса в разных судебных инстанциях может тянуться годами. Поэтому сомнительные с точки зрения законности строительства объекты были решено включать в черный список сразу после выявления признаков нарушений в ходе проверок Госинспекции, еще до вступления в силу судебных решений. Это делается для того, чтобы дать потенциальному инвестору или покупателю недвижимости актуальную информацию.

Вторым шагом для тех, кто хочет обезопасить себя от неправильной покупки, может стать обращение в нашу инспекцию за оценкой законности интересующего нежилого объекта.

Если человеку самому сложно разобраться в подавляющем застроительском или продавцом комплекте документов, он может обратиться к нам за бесплатной консультацией по недвижимости. Мы получаем около 300 обращений в неделю, большая часть от юридических лиц, около четверти — от физических лиц.

— Как быть с тем, что сделки купли-продажи апартаментов часто благополучно регистрируются в Росреестре, притом что вокруг объекта на самом деле уже вовсю идут судебные разбирательства? Не решает проблему, судя по всему, и недавний переход Росреестра на новую информационную систему учета недвижимости ФГИС ЕГРН...

— Этот вопрос касается не только Москвы, но и всей России. В Москве после проверки Госинспекции и попадания объекта под постановление №819-ПП департамент городского имущества обычно выходит в суд с требованием демонтажа объекта, заявляя при подаче иска сразу и ходатайство о наложении запрета на регистрационные действия с ним. Но такая практика есть далеко не во всех регионах, и далеко не всегда суды удовлетворяют такие ходатайства. Решить эту проблему можно, внося в федеральный закон «О государственной регистрации недвижимости» изменения, позволяющие уполномоченному органу после выявления на объекте признаков самовольного строительства вносить о нем информацию в ЕГРН.

— Скоро ли ждать изменений в российском законодательстве касательно апартаментов?

— Вопрос урегулирования ситуации с апартаментами назрел и обсуждается давно. Федеральное правительство сейчас иницирует серьезные изменения в градостроительное и земельное законодательство, так что, возможно, и судьба апартаментов будет решена в ближайшее время. Что касается объектов самостроя, в их отношении нововведений, скорее всего, не будет. Массштабные изменения в их регулировании были приняты на федеральном уровне всего два года назад, в 2018-м, когда серьезно трансформировалась статья 222 ГК РФ, подробно описывающая понятие самовольной постройки и порядок работы с ней.

Интервью взяла
Гульчачак Ханнанова

Дольщики второго сорта

— проблема —

c21

Теоретически это может компенсировать все затраты дольщика, ведь недвижимость дорожает. Однако на практике так получается нечасто. «Торги при банкротстве идут в условиях вынужденно сокращенного срока экспозиции, что, в свою очередь, далеко не всегда дает достичь рыночных показателей стоимости», — рассказывает Татьяна Грушко. — В процессе торгов стоимость лота, как правило, падает. Насколько именно — можно узнать на Федеральном ресурсе ЕФРСБ, на котором среди прочих сведений о банкротстве публикуются статистические исследования. Так, в среднем имущество реализуется за 40% от начальной продажной цены».

Подобное с подобным

Поскольку дольщикам коммерческих площадей обычно удается компенсировать лишь часть понесен-

ных затрат, в их глазах это выглядит вопиющей несправедливостью, ведь дольщики жилых помещений получают все, причем в виде имущества, а не постоянно обесцениваемых денег. В этом и заключается главная логическая ошибка: дольщики коммерческих площадей ставят себя на одну доску с дольщиками жилых помещений. Хотя на самом деле их нужно сравнивать с другими кредиторами застройщика, например поставщиками материалов и оборудования, субподрядчиками и пр. И у тех, и других (в отличие от дольщиков жилых помещений) цель — коммерция, получение прибыли, поэтому они должны стоять в одном ряду в том числе и в ситуации, когда новостройка оказывается проблемной, а застройщик — банкротом. И получают одинаковые компенсации, пусть даже в неполном объеме. По мнению юристов, это абсолютно справедливо, поэтому переписывать закон, распространяя право требовать поме-

щения и на дольщиков-коммерсантов, нет никакой необходимости.

Однако в законодательство можно внести корректировки, которые в некоторых случаях улучшат ситуацию дольщиков коммерческих площадей, а также других кредиторов застройщика-банкрота. Речь о законопроекте о комплексном обновлении закона о банкротстве, который разработан Минэкономразвития.

Как рассказывает принимавший участие в его создании управляющий партнер юридической компании PB Legal Александр Панин, сейчас в соответствии с параграфом 7 при банкротстве застройщика можно сразу переходить к конкурсному производству. Но финал этого пути лишь один: ликвидация юридического лица, продажа его имущества и распределение между кредиторами вырученных денежных средств, которых в полном объеме всем не хватит. Предшествующий конкурсному производству этап наблюдения, который является реабилита-

ционной процедурой, потому и решили опустить, что в российских реалиях он не эффективен и к финансовому оздоровлению застройщика не ведет.

Но есть и другой способ помощи застройщику-банкроту — введение вместо неэффективных реабилитационных процедур реструктуризации долгов по аналогии с той, что уже существует в рамках банкротства физических лиц и позволяет восстановить платежеспособность должника, если это возможно в принципе. Именно эта идея и является одним из центральных положений подготовленного законопроекта. Если он будет принят, часть застройщиков-банкротов смогут выйти из финансового кризиса и достроить проблемные объекты. После чего дольщики-коммерсанты, по крайней мере в некоторых случаях, смогут получить то, к чему они и стремятся, — площади, на которые были заключены ДДУ. Но пока это только планы.

Жанна Цыпкина

домпроект

Сила притяжения талантов

Location, location, location — известная формула для выбора ликвидного и качественного дома. Но для гибких и оригинальных умов ценность жилья определяет не только адрес, но и качество локальной среды: талант, толерантность и перспектива. Не каждый дом способен объединить сообщество. Найдём ли мы его в пределах Садового?



— Москва —

Недвижимость Москвы традиционно делится по своей цене и ценности на несколько ниш. Есть «высшая лига» с высоким бюджетом от 60 млн руб., за ней следуют дома премиальные и бизнес-класса, и, наконец, самое доступное — массовое жилье. Но представления людей об эволюции качества их жизни могут не совпадать с этим делением.

Одни зарабатывают, чтобы купить квартиру в доме классом выше или в модном районе, другим достаточно просто большего метража в соседнем подъезде. Есть и те, кто ищет подходящую экосистему, чтобы эффективнее реализовать свой потенциал. Такие люди стремятся быть в окружении себе подобных. Для них придуман свой социологический термин — «креативный класс».

Автором теории креативного класса является Ричард Флорида. Публично он представил ее не так давно — в 2002 году. Он объединил в одну группу людей самых разных профессий, интеллектуалов, исследователей, творцов. Если объяснить лапидарно, это те, кто меняет жизнь на Земле к лучшему. «Креативный класс зарабатывает деньги, проектируя и создавая что-то новое, и делает это с большей степенью автономии и гибкости, чем два других класса (рабочий и обслуживающий)», — пишет господин Флорида. Он играют решающую роль в экономическом росте.

В этом авангарде талантливые, но непохожие. Они выбирают разные жизненные сценарии. Кто-то меняет работу часто, кто-то остается верен долгие годы одной компании, есть одиночки и те, кому нужна команда. Но особое значение для них приобретает место, где они чувствуют себя счастливыми, находят понимание и поддержку.

Вы без труда вспомните по своим ощущениям, где в городах концентрация творческой энергии. Монпарнас, Монмартр, Блумсбери, Шордитч, Уильямсбург. Если в прошлом эти «организмы» возникали естественным образом — сегодня мегаполисы включают в борьбу за лучших людей и создают для них привлекательную среду.

Дорога из желтого кирпича
Талантливые люди хотя и выходят за рамки реальности, жить предпочитают в границах комфортной для них территории — открытой, плодородной, активной, где легко происходят коммуникации и коллаборации креативных людей и бизнесменов.

Креативный класс привлекают и удерживают в больших городах самыми разными способами. Например, в Абу-Даби создали свободную экономическую зону Twoouq54 специально для поддержки развлекательных и медиакомпаний. Еще один пример из Эмиратов, который адресован не только локальным профессионалам, — Масдар, первый в мире город с нулевым выбросом углерода, работающий на возобновляемых источниках энергии, который позиционируется как международный центр для организаций, занимающихся чистыми технологиями и возобновляемыми источниками энергии.

Один из мировых и азиатских городов с самым высоким качеством жизни, Сингапур, не жалеет территории и отдает 200 га на индустриальный технопарк One North в самом центре города. Здесь создается инфраструктура для уникального кластера ученых и технопредпринимателей, где они могут не только работать, но и жить, общаться, обмениваться идеями и продавать инновации.



В центре Москвы нет свободных 200 га. Ей ближе по логике своего роста и темпераменту старые европейские столицы. Например, Милан, где точкой притяжения креативного класса стал квартал Брера — Мекка для интерьерных дизайнеров и декораторов со всего мира, «миланский Монмартр». Он находится в историческом центре, рядом знаменитая Пинакотека, приятная для старых элит, и Академия изящных искусств NABA, привлекающая молодые таланты.

Маркетингом локации занимается отдельная компания, создавшая отдельную платформу, на которой предлагаются брокерские услуги по краткосрочной аренде жилья, чтобы избежать спекулятивных ставок и контролировать качество услуг.

Сила инерции
У российской столицы своя специфика. В историческом центре практически столетие назад возникла сильная социальная неоднородность в хо-



можно отправиться в коммерческие точки квартала, например в гастро-бистро, ресторан морской кухни, интерьерный салон, магазин креативного бренда.

Представители креативного класса могут быть маргиналами по своим взглядам и мировоззрению, но существовать без инфраструктуры им сложно. Их повышенное чувство комфорта в «Садах Пекина» кроме активной коммерции радуют две большие воздушные террасы, названные «Инь» и «Янь». Микросреду идеальнее сложно придумать. В теплый сезон открытые лаунджи открывают новый взгляд на Москву и новые перспективы для тех, у кого есть ключ от этого поднебесного «сада».

Право на город
Сочетание креативной среды, которая создана в квартале, и разнообразия, которое предлагает энергичный район «Маяковской», делает «Сады Пекина» привлекательным местом для творческой жизни, где можно легко переходить из пассивной роли наблюдателя и ловца впечатлений к автору другой реальности. Если ловить креативный поток в Москве, то здесь.

Авторские кафе и рестораны в переулках вокруг Бронных всегда дают приятный повод для тех, кто любит фланировать по центру. Театры, арт-галереи, Большой концертный зал балансируют состав поклонников локации более зрелой публикой. Близость нескольких серьезных бизнес-центров в коворкингами и штаб-квартирами мировых компаний — Microsoft, JetBrains, PricewaterhouseCoopers, Deloitte, BCG — создает идеальные обстоятельства для встреч с бизнесменами и случайных питчей с инвесторами и менторами. Все это разнообразие рождает в этой части города неугасимое движение человеческих энергий разного качества и частоты вибрации. Лучшие дрожжи для роста сообщества успешных талантов.

Владельцы апартаментов в «Садах Пекина» преимущественно творческие и амбициозные люди в возрасте 30–40 лет, из креативных профессий, пожалуй, самая яркая — режиссер. Новые обстоятельства переезда отлично питают, когда со сменой адреса можно представить себя кем угодно, посмотрев на мир с нового ракурса в поиске wow-решения.

Архитектура этого дома ничего не диктует и не расставляет ловушек. Здесь волошинское «Мир отвечал размерам человека, и человек был мерой всех вещей» делает возможным в частной истории любой из вариантов. Да и кто запретит оставить планировку открытой, с выкрашенными в кипельно-белый стенами — креативная студия может быть сколько угодно «квадратов», как 60, так и 140.

Автор программной книги «Города для людей» Ян Гейл, как и многие урбанисты, предлагает для мегаполисов новую этику: сместить фокус на человека, которому должно быть приятно прогуливаться пешком, делать паузы, чувствовать себя на улице безопасно и захотеть общения. Он пишет: «Хороший город похож на хорошую вечеринку: люди остаются дольше, чем это действительно необходимо, потому что они веселятся». Это замечание как нельзя лучше подходит к тому широкому взгляду на жизнь, который предлагают районы, любимые креативным классом.

От качелей на «Маяковской» до лавочек на Патриарших не такой длинный путь, как может показаться. Идею вовсе не в возрасте и не в уровне дохода, а в способе смотреть на этот мир — чувствительно, свободно и творчески.

Елена Иванова



де расселения больших квартир, ставшая для некоторых семей трагедией, для других — билетом в светлое будущее. Политические, научные и творческие элиты в советскую эпоху получали квартиры вдоль застраиваемых больших автомагистралей и набережных.

Один из российских исследователей креативного класса, социолог и публицист Александр Кустарев, пишет о том, что «креативный класс» это и есть «вчерашний интеллектual», преуспевающий интеллигент. Последнее поколение интеллигентов, которые сохранили достоинство, манеры и квартиры в старых домах, мы все еще встречаем в пределах Садового кольца. Может ли себе позволить молодой креативный класс купить там жилье?

Средняя стоимость квадратного метра в новых домах в районе Патриарших составляет 2,4 млн руб. (по данным Knight Frank). Бюджет покупки квартиры в новом доме на Малой Бронной — девятизначная цифра. Арендовать многокомнатную квартиру в хорошем историческом доме, например №10 на Большой Садовой или в Ермолаевском переулке, обойдется порядка 250 тыс. руб. в месяц. Достаточно зарабатывающий интеллектual будет искать вариант более скромный по стоимости, но равнозначный по качеству городской ландшафт. Далеко от Патриарших он

не уйдет — лишь перейдет на противоположную сторону Садового.

Взаимодействие заряженных
Единственный столичный девелопер, который использовал слово «интеллигентный» в определении своей миссии, — ГК «Галс» (владелец бренда «Галс-Девелопмент»). В его портфеле есть проекты разных ценовых эшелонов. Тот, что построен на «Маяковской», «Сады Пекина», с бюджетом покупки от 30 млн руб. Один из успешных примеров точечной застройки, которая повысила шансы локации привлечь внимание творческих, благополучных людей.

Адрес позволял девелоперу выбирать концепцию и более дорогого, и более демократичного проекта. Как бы это абсурдно ни звучало, рядом с одной из самых дорогих советских гостиниц, «Пекин», в прошлом находилась фабричная территория. Построенный в 2016 году, комплекс иллюстрирует принцип урбанизма для всех: в двух 13-этажных башнях соседствуют апартаменты для жизни и для аренды, а дворовое пространство открыто для прогулок горожан.

В отличие от других комплексов со смешанной функцией, здесь собственники и арендаторы не нарушают границ личной дистанции: лифтовые группы разделены. С намерением пообщаться и познакомиться

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ	
Название проекта	комплекс апартаментов «Сады Пекина»
Месторасположение	Москва, ЦАО, Большая Садовая улица, дом 5, корпус 1
Девелопер проекта	ГК «Галс»
Архитектурная концепция	«Моспроект-2» им. М. В. Посохина
Количество апартаментов	360 апартаментов премиум-класса с высотой потолков 3–4,6 м в двух корпусах
Высотность	13 этажей
Паркинг	двухуровневый, подземный
Общая площадь комплекса	35 тыс. кв. м
Дополнительные опции	360 градусов — круговая панорама с крыши «Садов Пекина», откуда открывается уникальный вид на башни «Москва-Сити» и исторический центр, сады на крыше с лаунж-зоны и живыми растениями.
Транспортная доступность	5 минут пешком до станции метро «Маяковская» и 10 минут езды до Кремля

ДОМ проект

Приватность на высоте

В Москве с ее бешеной энергетикой покой только снится. Хотя и в мегаполисе можно найти приватные места: зачастую такие пространства создаются в новых жилых комплексах. Девелоперы сейчас более тщательно относятся не только к планировкам квартир, но и к общественным зонам в своих проектах. Яркий этому пример — премиальный ЖК Hide, который строится MR Group в Раменках — одном из самых престижных районов столицы.

— Москва —

Коренной житель Манхэттена Гэтсби — главный герой последнего фильма Вуди Аллена — настолько любил свой родной город, что прощал ему все. «Жить надо либо в Нью-Йорке, либо вообще не жить», — говорил он. — Такого уровня тревоги, враждебности, паранойи вы нигде не найдете. Потрясающее чувство!» Если бы на месте Гэтсби был кто-то из москвичей, он мог бы сказать то же самое по отношению к российскому мегаполису. Сумасшедший ритм Москвы — потрясающее чувство.

Но, несмотря на это, москвичи, как показало недавнее исследование Высшей школы экономики, оказались довольными тем уровнем жизни, который сейчас есть в городе. Среди прочего они отметили высокое качество строящегося жилья. Другое исследование, но от Kalinka Realty показывает, что в Москве увеличилось число покупателей квартир премиального сегмента. В качестве подтверждения компания приводит тот факт, что в третьем квартале сделок в этом секторе оказалось на 14% больше, чем в первом и втором кварталах вместе взятых. По данным Savills, за тот же период цены в премиум-сегменте выросли минимум на 4%. Эти факты доказывают, что кризис не затронул рынок дорогого жилья в Москве. Такой рост спроса на элитную недвижимость объясним. Помимо экономических причин, вызванных поиском инвесторами альтернативных инструментов взамен дешевеющих банковских вкладов, есть и имиджевые. Жить в премиальном ЖК — значит быть причастным к определенному комьюнити, где большие человеческие радости становятся обычным делом.

Вернемся к нашему Гэтсби — главному герою фильма «Дождливый день в Нью-Йорке». Приехав в родительский дом из загородного элитного университета, молодой человек оказывается в уютной обстановке на Манхэттене. Вуди Аллен, кажется, специально детально демонстрирует зрителю этот премиальный дом, его внутреннее устройство, что показывает принадлежность героя к высшему свету Нью-Йорка. В Москве такое тоже возможно — только вместо панорамы Верхнего Вест-Сайта — небоскребы «Сити» и шпили сталинских высоток.



Зона повышенного комфорта

Ньюйоркцев и москвичей объединяет многое. Например, стремление к повседневному комфорту. Жителей больших городов понять можно: отдышаться от нескончаемого бешеного ритма хочется в тихой и приватной обстановке. В этом и преимуществе премиального жилья. Как правило, такие объекты создаются по индивидуальным проектам, что их будущим резидентам позволяет чувствовать себя особенными. Именно в этом заключается сверхидея концепция премиального жилого комплекса Hide, который MR Group строит в 1-м Сетуньском проезде в Раменках — одном из самых престижных районов города. Оттуда недалеко до Кутузовского проспекта и Воробьевского шоссе. Уже само название ЖК говорит о том, что его резиденты будут постоянно находиться в зоне повышенного комфорта — не только бытового, но и психологического. Hide — это значит быть одновременно с самим собой и на виду у всех.

С локацией будущему комплексу, вне всякого сомнения, повезло. Во-первых, существующая дорожная инфраструктура позволяет быстро добраться до «Москва-Сити» или «Лужников». А до Арбата и Смоленской площади можно доехать менее чем за 20 минут. Будущий ЖК находится между двумя природными заказниками — «Долина реки Сетунь»

и «Воробьевы горы». Рядом еще два парка. В 10 минутах ходьбы от комплекса находится Воробьевская набережная — это, пожалуй, лучшее место в городе для пеших прогулок и для езды на велосипеде.

Еще до 2013 года предпринимались попытки застроить этот участок — были планы спроектировать, например, элитный комплекс. Но, как мы понимаем, застройка того времени и современные подходы в девелопменте — это две разные вещи. MR Group тщательно обдумала архитектурную концепцию проекта. Идея была в том, чтобы будущие резиденты Hide ощущали бы красоту снаружи и внутри, а также легкость и формы жилых небоскребов. Их, кстати, будет три, и у каждого свое название: Park Line, что примыкает к зеленой зоне, West Dale, находящийся в западной части ЖК, и River Side — такое название эта высотка получила благодаря реке Сетунь, находящейся в пешей доступности.

Девелопер озвучил свое видение будущего комплекса крупным архитектурным бюро. В итоге было выбрано предложение мастерской ADM, в портфолио которой самые заметные жилые здания и апарт-комплексы Москвы. Архитекторы нашли решение, как достичь той красоты и легкости форм, чего и хотел девелопер. Базовыми элементами фасадов были выбраны стекло и анодированный алюминий, что позво-

ляет добиться визуальной легкости будущих башен и зеркальности, где отражаются плывущие облако или закат московского лета. Это как интерактивная картина с постоянно меняющимся сюжетом на фасадах — только художник не человек, а природа. По большому счету новые небоскребы станут еще одной архитектурной доминантой города.

К каждой башне ADM спроектировала свой фасад: с одной стороны, получилось оригинально, с другой — каждая из них смотрится выигрышно за счет контрастов. «Темный, строгий и лаконичный фасад соседствует с динамичным, имеющим эффект закручивающейся спирали, озорным фасадом и с третьим, уютным, более фактурным, шедевром фасадом» — так девелопер описывает архитектурную концепцию Hide.

Подобный прием, по мнению руководителя архитектурной мастерской ADM Андрея Романова, придает особую выразительность всему комплексу.

В квартирах будущего комплекса окна спроектированы в пол. Девелопер обещает, что 85% квартир в ЖК будут видовыми. Это тоже выигрышное решение, учитывая локацию. С верхних этажей будет открываться панорама всего города: с одной стороны — вид на небоскребы делового центра «Москва-Сити», с другой — на Новодевичий монастырь и «Лужники», с третьей — на шпиль памятника Победы на Поклонной горе. В общем, куда ни глянь — везде достопримечательности.

В будущем комплексе предусмотрена вариативность квартир по площади: от 31,6 кв. м до 116,4 кв. м, а высота потолков — от 3,5 до 5,2 м. Площадь пентхаусов составляет 142,9-270,1 кв. м. Новейшая система вентиляции позволяет обеспечивать чистый воздух не только в жилых помещениях, но и во всем ЖК, что особенно актуально во время пандемии. Квартиры спроектированы таким образом, что там можно при необходимости создать специальное рабочее пространство, чтобы удаленка была максимально удобной. А

те, кто принципиально не хочет работать дома, могут спуститься вниз, где для резидентов Hide предусмотрен свой home office с переговорными комнатами. Прямо в комплексе будет фитнес-зал, зал для йоги и массажный кабинет. Такую самодостаточную концепцию использования общественных зон в MR Group называют Life Space. Если захочется в спа, то через дорогу от ЖК — полноценный wellness клуб.

Домашний амфитеатр

Приватность для москвича — это когда можно отдохнуть, заняться спортом и сделать все необходимые дела, находясь на территории жилого комплекса. К созданию инфраструктуры и благоустройству Hide девелопер подошел со всей тщательностью. Например, в ЖК можно будет секретный парк, где можно отдохнуть в тиши в одиночестве. В комплексе предусмотрен также природный амфитеатр с английским парком, воркаут-зоны с современным спортивным оборудованием, терраса. А для детей — навес с качелями и площадка для игр. Кстати, детская зона, где планируется установить батуты, специально отделена от других общественных мест, чтобы взрослые могли некоторое время побыть в тишине.

ADM так спроектировала дворовое пространство комплекса, чтобы у велосипедистов была отдельная дорожка с выездом к реке, у бегунов — своя, а для прогулки — другая. Выгулять собаку можно будет в специально отведенном для этого месте. Для отдыха в семейном кругу и с друзьями на открытом воздухе в ЖК предусмотрена зона барбекю. Если захочется побродить по тихим тропам, то можно пойти погулять по долине Сетуни.

Пространства для коммуникаций

Нестандартные решения в создании общественных пространств — отличительная черта MR Group. В Hide девелопер решил превзойти себя. Проект центрального лобби выполнен студией Sundukovy Sisters S+S, основанной сестрами Ириной и Ольгой

Сундуковыми. В центральное лобби ЖК, оформленном в теплых и стильных кофейных оттенках, будет уютный бар с камином, где непринужденно играет джаз. Зимний вечер, за окном легкий снежок, у камина сидит человек с бокалом... Ну же? Включите воображение.

Дизайн-проекты лобби трех жилых башен тоже отличаются своей оригинальностью. Авторы проекта дизайнеры бюро Олега Клодта ориентировались, как они сами говорят, на эстетику бельгийского и голландского дизайна. В лобби башен будет круглосуточный консьерж-сервис, колясочная, лаунж-зоны. Вход в лобби для резидентов предполагается по биометрии, а для гостей — отдельные пропуска. Чтобы сохранить приватность лобби, MR Group запланирована в каждой башне отдельный вход для курьеров.

К площадям на первых этажах в своих проектах девелопер подходит тщательно. Hide не исключение. Коммерческие площади в проекте займут 1,4 тыс. кв. м, или всего лишь 2,7% от общей площади. «Наш подход при формировании пула арендаторов принципиально отличается тем, что мы не продаем в мелкую нарезку первые этажи, а формируем tenant mix, создающий полноценную точку локального притяжения», — рассказывает заместитель гендиректора MR Group Рустам Топчиев.

В компании готовы привлекать нишевых игроков розничного и ресторанного рынков, предлагающих нестандартные концепции. Такой подход позволяет собрать оптимальный пул арендаторов, чьи заведения будут востребованы у резидентов, но и подтвердят уникальный формат Hide. «Основной объем площадей ориентирован на запросы резидентов и только часть — на внешний трафик», — говорит Рустам Топчиев. Часть общей площади займет детский центр развития. На первой линии, во внешнем доступе, также будут расположены аптека, химчистка, пекарня, ресторан итальянской кухни, здесь же предусмотрена гостиная парковки.

Антон Боровой



Пошумели и не разбежались

По данным исследовательской компании Mimi, Москва и Санкт-Петербург входят в топ-15 городов с самым высоким уровнем шума в мире. Жители этих городов могут не обращать внимания на громкость повседневной жизни. Однако, как выяснила руководитель Центра городской экономики КБ «Стрелка» Елена Короткова, рекреационный шум сегодня влияет не только на здоровье горожан, но и на городскую экономику.

— среда —

Рекреационный шум — это шум, связанный с отдыхом людей, в частности при посещении общественных пространств и публичных мероприятий. На повышение уровня рекреационного шума в городах по всему миру повлияли несколько факторов. Среди них можно назвать тренд на дизайн общественных пространств, которые не поглощают шум, — это открытые кухни, минималистичные кафе и бары без скатертей, ковров и растений в зале. В заведениях общепита стало больше столов, и их расставляют плотнее. Как показывают исследования, шумы выгодны для баров, ночных клубов и кафе — в такой обстановке люди больше пьют и быстрее едят, повышая оборачиваемость стола. Жилые здания сегодня все чаще оказываются неподалеку от центров ночной жизни. В результате шумнее становится не только на самых популярных улицах, но и в жилых кварталах.

Почему это проблема?

Многие жители современных мегаполисов, и в особенности молодые люди, выросшие в крупных городах, привыкли к повседневному шуму. Некоторые просто не обращают на него внимания, для других он становится комфортным фоном для работы и учебы — даже более комфортным, чем тишина. Так почему же повышенный уровень шума вообще следует рассматривать как проблему? Исследования показывают, что для работников и посетителей ресторанов и баров шум представляет серьезную угрозу. К примеру, 24% взрослых людей в США теряют слух именно по причине шума в окружающей среде. Шумовое загрязнение в городах и потеря слуха имеют 64-процентную положительную корреляцию. Потеря слуха — весьма распространенное заболевание во всем мире, и зарубежные исследовательские центры уже давно прослеживают и анализируют связь между рекреационным шумом и проблемами со здоровьем у горожан. Так, немецкая исследовательская компания Mimi в 2017 году подготовила индекс потери слуха в связи с город-

ским шумом для 50 крупных городов мира. В тройку самых шумных вошли Гуанчжоу, Дели и Каир. Москва и Санкт-Петербург заняли 11-е и 13-е места соответственно. Самыми тихими городами оказались Цюрих, Вена и Осло. Шум бьет не только по здоровью горожан, но и по городским экономикам. Жилье, расположенное в шумных районах города, теряет в цене. По оценкам французских экономистов, повышение шума на 1% вокруг жилья приводит к снижению его стоимости на 0,035%. Italianские исследователи подтверждают: шум от баров и ресторанов приводит к снижению цены на жилье на 10–20%. Кроме того, горожане, страдающие от шума, вынуждены нести дополнительные затраты на переоборудование квартиры (например, замену окон, установку шумоизоляции, переезд из квартиры на выходные). С шумом приходится бороться не только частникам, но и государству. Городской бюджет несет дополнительные затраты на урегулирование «шумовых» конфликтов. В Великобритании даже была разработана специальная методология оценки таких затрат — она должна помочь при разрешении конфликтов из-за переехавших граждан, которые буянят, нарушают общественный порядок и шумят.

Что с этим делать?

Сегодня в городах по всему миру применяются различные меры, направленные на снижение уровня шума. Основной способ борьбы — создание разных шумовых режимов для некоторых территорий или для определенных временных промежутков. Так, в Вене веранды и террасы должны быть закрыты к 22:00, если рядом находится жилье. В Лондоне регулируется громкость живой и записанной музыки в развлекательных заведениях с 23:00 до 8:00. В Барселоне уровень шума не должен превышать 30 децибелов в спальнях дома между 19:00 и 23:00 и 25 децибелов между 23:00 и 7:00. Другой подход связан с внутренней организацией общественных пространств. К примеру, в Париже учреждения, в которых играет музы-



Шумный отдых негативно влияет на экономику городов

ка, обязаны обеспечить шумовую изоляцию и держать двери закрытыми. В Берлине бары и прочие заведения могут работать всю ночь, закрыв двери и окна и не превышая допустимые значения шума. Третий подход предполагает зонирование города и выделение территорий, где шум регулируется особым образом. Например, в Цюрихе выделяют жилые, смешанные, коммерческие и транспортные зоны. Для каждой из них существуют свои ограничения по разрешенному уровню шума. В густонаселенных частях внутри таких районов Барселоны, как Старый город, Грасия, Эшампле и Сантс-Монтжуик, живое исполнение музыки разрешено только до 23:00. В некоторых странах также существуют специальные премии и конкурсы для городов, районов или даже отдельных общественных пространств, которые поощряют усилия по снижению уровня шума. Во Франции это премия Golden Decibel, в Великобритании — звание Best Bar None.

Что нужно Москве?

В Москве сегодня применяется только первый из перечисленных подходов. Законом «О соблюдении покоя граждан и тишины в городе Москве» закреплено понятие «ночное время» (с 23:00 до 7:00), выделяется перечень типов помещений, которые защищаются от нарушения покоя граждан, а также перечень действий, которые считаются нарушающими покой. Также закон накладывает ограничения на время проведения ремонтных работ в квартирах. В федеральном СанПиНе описаны довольно мягкие ограничения по шуму в квартирах жилых домов: уровень шума не должен превышать 55 децибелов днем и 45 децибелов вечером. Максимально допустимый уровень шума на территории возле дома не должен превышать 70 децибелов в дневное время и 60 децибелов в вечернее (в Берлине аналогичные показатели — 50 и 40 децибелов соответственно).

Таким образом, у Москвы еще много возможностей для снижения уровня шума. В

борьбе с шумом могут помочь уже упомянутые меры: зонирование и внедрение разных режимов тишины для разных территорий — жилых зон, смешанных, коммерческих и промышленных территорий. Можно также выделить в городе тихие зоны, где любой желающий сможет отдохнуть от звуков мегаполиса — или же поселиться навсегда. Проблемы с рекреационным шумом — это достижение смешанного города. Мы долго шли к тому, чтобы на первых этажах были расположены разные сервисы для горожан, чтобы концерты проходили не только в центре города, но и в интересных «третьих местах». И нам осталось сделать следующий логичный шаг — научиться достигать баланса интересов. Не ущемлять одних в пользу других, а строить взаимовыгодные и сбалансированные отношения. И тогда, возможно, горожане смогут наслаждаться пением не только людей, но и птиц.

«Идеальные, неменяющиеся условия — только в космосе»

— первые лица —

Последовавшие за пандемией COVID-19 ограничения и экономический спад оказали негативный эффект на все сегменты рынка недвижимости. О том, как он меняется, переживая кризис, в интервью «Ъ-Дому» рассказал гендиректор AFI Development МАРК ГРОЙСМАН.

— Главная проблема отрасли-2020, по вашему мнению? — COVID-19 подкосил планы всем. Главной проблемой именно строительной отрасли в этой связи стала нехватка рабочих рук. 95% строителей на площадках — трудовые мигранты. С началом пандемии большая часть рабочих уехала из России, и только небольшой процент из них вернулись. Все это привело к огромному дефициту рабочей силы, из-за которого застройщики испытывают трудности с соблюдением сроков строительства и выполнением обязательств перед партнерами и клиентами. — В уходящем году AFI Development представила рынку новые яркие проекты: коливинг-небоскреб и премиальный бизнес-центр класса А+. Не боитесь выводить их в кризис? — Боимся ли мы — нет. У нас есть четкая модель, где в первую очередь оценен спрос. Никто не мог предвидеть COVID-19, но при создании долгосрочной стратегии мы учитывали различные форс-мажорные ситуации. Главное преимущество проекта коливинг-небоскреба в том, что AFI Tower отвечает потребностям той категории покупателей, на которую рынок пока не обращает внимания. Молодые, мобильные, с новыми ориентирами — такие клиенты ценят не количество квадратных метров, а функциональность внутренней инфраструктуры. В свою очередь, мы уверены, что инновационный бизнес-центр класса А+ на 2-й Брестской улице — в деловом, торговом, культурном сердце столицы — AFI2B будет пользоваться успехом на рынке благодаря своим высокоэффективным потребительским и техническим характеристикам. Комплекс отвечает требованиям международного сертификата BREEM Excellent и проходит сертификацию по стандарту WELL, который оценивает здания по различным критериям, в том числе качество воздуха и воды, которые потребляют сотрудники, эргономику передвижения, освещение и температурный режим, акустику внутри офиса, использованные материалы и внедрение инноваций. Внешний фасад AFI2B — это комбинация светопрозрачных конструкций, отделки из натурального камня и панорамного энергоэффективного остекления, которое вместе с трехэтажным атриумом формирует внутреннюю комфортную среду. Благодаря продуманным архитектурным решениям во всех помещениях отличный уровень инсоляции, прекрасные видовые характеристики и эргономичные планировки, которые позволяют рассаживать сотрудников с соблюдением норм социальной дистанции в условиях пандемии COVID-19. Наконец, шаговая доступность Белорусского вокзала, станции метро «Белорусская», МЦД-1, аэроэкспресса до Шереметьево — преимущества, которые в любой эпидемиологической обстановке останутся таковыми.



— Помимо пандемии год запомнится падением курса рубля и стартом программы льготной ипотеки, что привело к резкому росту спроса на жилье. Вы ощутили это в своих проектах? — Ощутили. Еще до активной фазы пандемии мировая экономика столкнулась с глобальным увеличением объемов добычи черного золота, развалом сделки ОПЕК+ и резким падением нефтяных котировок. Это стало подспорьем для увеличения спроса на недвижимость. В наших проектах доля сделок в этот период выросла. Продолжение ипотечной программы от государства, в свою очередь, позволило отрасли избежать резкого провала и поддержать реализацию качественных объектов. Сейчас у покупателей сохраняется возможность приобрести недвижимость на исторически выгодных условиях. Ее стоимость во всем мире продолжает расти, несмотря на кризис, и Россия не исключение. — Как вы считаете, эффект от перехода отрасли на проектное финансирование нивелирован? — Отрасль в целом с введением новой системы потеряла до 30% застройщиков. Соответственно, объем предложения уменьшился, а цены выросли. С другой стороны, эскроу-счета — адекватный ответ проблеме обманутых дольщиков. Здесь Россия встает в один ряд с передовыми странами. Для нашей компании переход на новые стандарты был безболезненным. Часть проектов AFI Development полностью финансирует из собственных средств, без привлечения банков. — Себестоимость строительства увеличилась? — Безусловно. Идеальные, неменяющиеся условия — только в космосе. Из года в год себестоимость всех составляющих цены квадратного метра растет: увеличивается стоимость строительных материалов и рабочей силы. Повышение налогов на кадастровую стоимость земли, цен на сами участки, рост отчислений за смену вида разрешенного использования и снижение курса рубля не способствуют улучшению ситуации.

— Насколько долгоиграющим, на ваш взгляд, окажется эффект повышенного спроса на жилье? — Повышенного спроса нет. Результатом изоляционных месяцев на рынке стала монетизация отложенного спроса, который начал формироваться еще в 2019 году. Центробанк все активнее лоббирует прекращение программы льготной ипотеки. Соответственно, покупатели понимают, что главный финансовый регулятор стремится вернуть ставки к докризисным значениям и выгода от приобретения недвижимости сейчас очевидна. — Что, по вашему мнению, может стать плацдармом для увеличения потенциального объема квадратных метров жилья в столице? — Снижение ипотечных ставок хотя бы до 4–5% и развитие ипотечного кредитования в целом. Представьте, сколько семей решилось бы приобрести квартиры для улучшения жилищных условий, если бы процентные ставки стали меньше. В Москве нужно строить не менее 8 млн кв. м жилья в год для покрытия всего объема спроса. Но сейчас в столице пока возводится только 3–4 млн кв. м. — Вы давно в бизнесе. Как изменился покупатель за это время? — 15–20 лет назад предложение было не таким большим и разнообразным, выбор достаточно ограничен. Покупатели брали, что было, а рынок не был достаточно клиенториентированным. Сейчас клиент набрался знаний, опыта и поэтому стал очень требовательным. Он точно знает, что в недвижимости хорошо, а что — плохо. Это уже не просто потребитель существующего продукта — покупатель сам диктует спрос и устанавливает правила. Поэтому стоимость неверного подхода к продукту для девелопера сегодня критически возросла. — А кто ваш покупатель в коливинг-небоскребе? — На рынок выходит молодое поколение Z — мобильные, активные клиенты, для которых коливинг-проекты — идеальное решение жилищного вопроса. Представители этого поколения не нуждаются в привычной для их родителей инфраструктуре квартиры. Зачем занимать пространство громоздкой бытовой техникой, кухонным гарнитуром, если все эти услуги можно получить в инфраструктуре ЖК? Чем минималистичнее наполнение квартиры, тем меньше метраж. Меньше метраж — стоимость ниже. В AFI Tower мы предлагаем жилье с учетом пола, возрастных особенностей, увлечений и потребностей, которое отвечает основному социальному запросу Z-поколения — «жить по-другому». Функциональная внутренняя инфраструктура башины обеспечит жителей всем необходимым: из собственной квартиры можно спуститься на первые этажи за кофе, в кино, посетить баню с хаммамом или фитнес-зал и многое другое. — Какие у вас лично требования к жилому комплексу? — В действительности, в Москве предложение качественного жилья без «элитных» наценок ограничено. Очень трудно найти проект, в котором было бы одновременно все: комфортный набор планировок, безопасность, достойное обслуживание и зеленый район с развитой инфраструктурой. К сожалению, среди столичных новостроек таких вариантов немного. Уже в начале 2021 года мы представим такой продукт — ЖК биз-

нес-класса «AFI Park Воронцовский» в Обручевском районе. Проект с авторской архитектурой от бюро ADM, приватными дворами и ландшафтным дизайном, стильными лобби и развитой сетью объектов street-retail станет новой доминантой статусной зеленой локации Москвы. — Насколько значительными последствия кризиса окажутся для рынка офисной недвижимости? Вы согласны, что он в этот раз пострадал значительно больше? — Когда пошла первая волна перехода на удаленную работу, многие эксперты активно говорили: у офисной недвижимости нет будущего. Однако время показало: работать на дому сложнее, а продуктивность ниже. Поэтому люди и компании во всем мире возвращаются к проверенному формату. Deutsche Bank в Германии, например, активно лоббирует введение налога на «домашнюю работу» в размере 5% от заработной платы. Конечно, есть такие сегменты, которые чувствуют себя комфортно на удаленке. Но они не смогут находиться в онлайн постоянно и перейдут в гибкие офисы или коворкинг-пространства. Классические офисы сохранятся, но изменятся в связи с эпидемиологическими требованиями. В сложившейся ситуации в авангард офисного девелопмента выходят бизнес-центры, которые обеспечивают эпидемиологическую безопасность сотрудников и соответствуют высоким экологическим стандартам. Например, AFI2B на несколько шагов опережает те проекты, которые считались эталоном экологичности до пандемии. В здании будет установлена централизованная система вентиляции и кондиционирования с системой рекуперации. Забор воздуха будет осуществляться на уровне верхнего этажа (на высоте 68 м), что исключает наличие вредных загрязнений, а фильтры тонкой очистки, установленные в приточных установках, осуществляют удаление твердых частиц и обеззараживание. Климатический контроль обеспечивает регулирование температуры в разных помещениях. Объем притока воздуха в здание значительно выше международных стандартов — 60 куб. м на человека в час. В здании предусмотрен специальный питьевой водопровод со станцией водоподготовки. Очистка воды осуществляется в несколько этапов: механическая фильтрация через тонкие фильтры, дезинфекция, удаление примесей железа, смягчение и удаление газов из жидкости. Питьевая вода по отдельному водопроводу поступает в офисные помещения, в которых не требуется дополнительного оборудования — кулеров, поскольку такая вода чище, чем в бутылках. — На каких объектах AFI Development сконцентрирует свои планы по развитию? Сейчас компания смотрит новые площадки, в каких сегментах вы заинтересованы в первую очередь? — AFI Development всегда работала на различных сегментах. В нашем диверсифицированном портфеле представлены объекты жилой, коммерческой, офисной и гостинично-развлекательной недвижимости и санатории. У нашей команды большой заграничный опыт. Все это позволяет нам чувствовать себя уверенно в любой отрасли рынка. Мы направляем наибольшие усилия в те сферы, которые в настоящий момент активно развиваются либо будут в тренде в ближайшей перспективе. **Интервью взяла Ольга Мухина**

дом проект

Парк для работы

Запуск нового девелоперского проекта на рынке коммерческой недвижимости в кризис только на первый взгляд кажется опрометчивым решением. Но ГК «Пионер», анонсировавшая осенью старт строительства бизнес-парка «Останкино» на северо-востоке Москвы, все продумала. Спрос, который был на офисы до весеннего локдауна, никуда не делся: он вернется как только пандемия ослабнет. Такой come back приведет и к изменению давно устоявшихся паттернов на рынке. «Ъ-Дом» выяснил, как к этому готовится девелопер.



— Москва —

В самом начале пандемии, когда во всем мире миллионы офисных работников вынуждены были перейти на удаленный формат работы, HR-специалисты попытались оценить возможное изменение организации труда. Не все офисные сотрудники, попробовав удаленный формат работы, захотят возвращаться на рабочие места, как только это станет возможным, настаивали они. В первый период пандемии казалось, что так все и будет. Страх перед инфекцией заставил многих из нас сменить устоявшийся уклад офисной жизни. Многие москвичи еще до карантина готовы были работать из дома. В 2019 году сервис HeadHunter по итогам опроса выяснил, что 85% офисных сотрудников рассматривали для себя подобную возможность в будущем. Весенний локдаун стал принудительным тестом для такого формата. Но уже на первом этапе выяснилось, что не все этот экзамен выдержали.

Дом хорошо, а на работе лучше

Бюро ABD Architects, занимающееся в том числе проектированием офисных пространств, опросив после первого месяца вынужденного заточения дома более 1 тыс. москвичей, пришло к выводу: около 83% респондентов эффективнее работают из офиса. Более того, почти 63% участников опроса заявили, что с точки зрения организации труда и рабочего пространства им удобнее выполнять свои обязанности в бизнес-центрах. Причина такой метаморфозы очевидна: порабатив из дома, москвичи оказались не готовы провести четкую границу между рабочими процессами и личной жизнью. Опрос, проведенный Ipsos, подтверждает эти выводы: 78% респондентов видят недостатки в удаленке: около трети не могут сосредоточиться на работе в домашних условиях, либо у них плохо оборудовано рабочее пространство в квартире.

Но мы не одиноки в этом вопросе. Более 65% респондентов из европейских столиц, опрошенных Colliers International, готовы были вернуться в офисы при первой же возможности, чтобы вживую обсуждать деловые вопросы. Около 42% респондентов на удаленке не хватает простого человеческого общения — разговоров не про работу, а про личную жизнь. На этом фоне не удивительно, что после летнего смягчения карантинных ограничений значительная часть работников поспешила вернуться в офисы. «Весной из-за локдауна Манхэттен вымер, чего никогда не наблюдалось в этом самом престижном районе Нью-Йорка. Как только работники стали возвращаться в свои офисы, этот центр деловой жизни сразу ожил», — сообщалось в летнем репортаже The New York Times. Эту ситуацию можно экстраполировать и на российскую столицу.

Разумеется, говорить о полном возвращении к допандемической организации труда еще рано. Последовавшая осенью вторая волна всплеска COVID-19 заставила власти разных стран, не захотевших больше закрывать бизнес-центры, вводить другие меры, стимулировавшие бы работников вернуться к удаленке. В Германии, например, для таких работников увеличили налоговый вычет до €5 в день, но не более €600 в год. Но немцы в большинстве своем не торопятся воспользоваться такой мерой, судя по заявлениям властей. В соседней Австрии офисные сотрудники и вовсе отказываются работать на удаленке: из-за непрекращающихся ди-



скуссий в парламенте в стране до сих пор не могут принять закон по компенсации работодателями сотрудникам затрат на использование домашнего интернета и личной оргтехники.

Чем Москва отличается от Мадрида

Мировой кризис, вызванный пандемией, естественным образом отразился на рынке офисной недвижимости Москвы, как и во многих столицах. По данным JLL, по итогам третьего квартала текущего года доля вакантных площадей в бизнес-центрах города составила 11,5%. Этот показатель не изменился с 2019 года, что говорит о насыщенности рынка качественными офисными площадями. Для сравнения: по данным Idealista, в Мадриде пустуют 27% бизнес-центров, в Барселоне — 37%. В Риме свободными оставались 25%, сообщила недавно газета Il Sole 24 Ore.

Москва выбивается из этого списка в силу молодости офисного рынка. Пока в российской столице плотность застройки бизнес-центрами не такая высокая, как в Мадриде или Риме. Это безусловное преимущество для девелоперов и владельцев офисов: для них пандемия — своеобразная передышка перед большим стартом. В будущем году ожидаются первые признаки оживления экономики страны. Так, по прогнозам АКРА, в 2021 году рост ВВП страны планируется на уровне 3,8% против сокращения на 4% в текущем году. Если это сбывается, то спрос на офисную недвижимость оживится. Но вряд ли стоит ждать возвращения к прежней конъюнктуре, когда из-за нехватки в городе деловой недвижимости, потенциальные арендаторы соглашались практически на любые помещения. Но это и к лучшему: в выигрыше останутся ликвидные объекты — те, что находятся в топовых локациях, и те, что только-только выйдут на рынок.

Безусловно, изменится и отношение со стороны работников и работодателей к офису как к общественному пространству. В этом случае смо-

гут выиграть бизнес-центры, готовые подстроиться под новые запросы, либо те, что изначально проектировались с учетом возможной адаптации. «Ъ-Дом» нашел подтверждение этому тезису на примере будущего бизнес-парка «Останкино» от группы компаний «Пионер».

Вдоль по Огородному

Строительство бизнес-парка на Огородном проезде в Бутырском районе, соседствующем с Останкино, стартовало осенью. Здесь планируется строительство пяти корпусов общей площадью 122 тыс. кв. м и парковкой на 474 места. Это, пожалуй, единственный крупный объект, анонсированный в офисном сегменте Москвы в разгар второй волны пандемии. Но кризис — то время, когда глаза боятся, а руки делают. Кстати, у «Пионера» уже был опыт начинать новые проекты во время экономического спада — в 2015 году. Для устойчивых системных девелоперов в такое время оптимально начинать новые проекты.

В 2019 году аналитики Knight Frank зафиксировали дефицит офисных площадей, хотя тогда в Москве было введено таких объектов на 11% больше, чем в 2018 году. По их прогнозам, ситуация должна была сохраниться до 2021 года. Но кризис только отодвинул реализацию отложенного спроса на некоторое время. Эту возможность и намерен использовать «Пионер», планирующий в 2022 году сдать первые корпуса бизнес-парка «Останкино».

Но это уже будет совсем другое офисное пространство. Несмотря на недостатки удаленной работы, многие из нас открыли для себя одно из основных преимуществ этого формата — экономия времени за счет отпавшей необходимости ездить в офис. Теперь москвичи в массе своей желают работать ближе к дому. Некоторые работодатели уже инициативы. Сейчас при смене локации компании выбирают бизнес-центры, учитывая запросы сотрудников. Напри-

мер, недавно медиахолдинг «Комсомольская правда» нашел площадки для новой штаб-квартиры на севере Москвы, так как в этой части города живет большая часть сотрудников. На Западе ситуация ровно такая же. Исследование Atip показывает, что более трети жителей Лондона, Милана и Парижа хотят иметь 15-минутную доступность к рабочему месту. А если не повезло жить рядом с офисом, то должна быть возможность быстро доехать до бизнес-центра.

Новый проект «Пионера» как раз отвечает этим требованиям. Транспортная доступность идеальна: минута ходьбы от станции метро «Бутырская» и столько же до железнодорожной платформы Останкино. Здесь же к моменту ввода в эксплуатацию первой очереди бизнес-парка будет открыта новая станция МЦД-3. Дорога на машине до Третьего транспортного кольца займет 5 минут. До главной достопримечательности района, сделавшей его знаменитым на всю страну, — Останкинской телебашни, возвышающейся над парком «Дубовая роща», — неспешным шагом 15 минут ходьбы. Да и сам район считается одним из самых зеленых в Москве. Почти половину его территории — а это свыше 540 га — занимает огромная рекреационная зона, объединяющая одноименный музей-усадьбу, Останкинский парк, Ботанический сад и ВДНХ.

Еще одна трансформация, к которой вынуждает пандемия, — изменение уже созданного в Москве ландшафта офисной недвижимости. В этом сегменте для столицы характерна централизация, когда крупные деловые кластеры формируются ближе к исторической части города. Так, например, появился деловой центр «Москва-Сити», а в районе Павелецкого и Белорусского вокзалов — огромные кластеры бизнес-центров. Но учитывая требования москвичей работать ближе к дому, сложившийся тренд сменится полицентричным развитием, когда современные бизнес-парки будут появляться в районах, считающихся традиционно спальными.

Децентрализации способствует и недавнее нововведение мэрии, решившей увеличить плату за изменение вида разрешенного использования участков, если девелоперы не создают в рамках своих проектов объекты, обеспечивающие москвичей новыми рабочими местами. По мнению властей, это должно подтолкнуть к появлению во всех административных округах столицы качественных объектов коммерческой недвижимости. Не исключено, что через три-четыре года это приведет к серье-

ной конкуренции в том числе в офисном сегменте. Это неминуемо должно вызвать рост вакантности и снижение арендных ставок в морально устаревших офисных объектах с непродуманной концепцией, с низким качеством внутренней инженерии и тех, кому не повезло с локацией.

Такое развитие событий и предрекал «Пионер», объявивший о старте строительства бизнес-парка именно сейчас. Неслучайно компания выбрала для нового проекта Бутырский район. Здесь потенциально высокий спрос на качественные офисные площади в силу опять-таки будущей децентрализации этого сегмента рынка. Недалеко от будущего объекта «Пионера» — на улице Руставели — в сентябре стартовало строительство крупного жилого комплекса, где девелопером выступает Capital Group, а ПИК — fee-девелопером. Как раз к моменту заселения ЖК первые корпуса бизнес-парка «Останкино» будут запущены в эксплуатацию. Для будущих жителей комплекса на улице Руставели объект «Пионера» может стать комфортным местом для работы в пешей доступности от дома. Девелопер, решивший построить офисную недвижимость класса А, по своим техническим характеристикам в этом районе окажется вне конкуренции: пока объектов такого формата здесь нет. Кстати, в своем недавнем отчете CBRE описал будущий бизнес-парк от «Пионера» как высококачественный объект.

Свидом на телебашню

Такую классификацию бизнес-парк получил в том числе благодаря тому, что речь идет не о редевелоппменте, а о новом строительстве. При перестройке старых зданий не всегда удается поменять коммуникации или установить современное оборудование. Кроме того, редевелоппмент не всегда позволяет оборудовать офисные пространства новейшей системой вентиляции и увлажнения воздуха, что стало актуально во время пандемии. Строительство с нуля также позволяет спроектировать просторное лобби с оригинальными дизайнерскими решениями, а внутренним площадям придать визуальную легкость за счет высоких потолков. Бизнес-парк в Останкино в готовом виде будет выглядеть именно так.

Новый объект с точки зрения внешней архитектуры выглядит минималистично, но в этом и была основная задумка авторов концепции — российского бюро UNK Project, принимавшего участие в проектировании, в частности, второй очереди Imperia Tower в «Москва-Сити» и спортивного кластера в Сколково. Линейные вертикальные фасады контрастируют с взмывающей вверх Останкинской башней, что создает ощущение продуманной геометрии пространства. А панорамные окна в офисах бизнес-парка не только открывают вид на главную достопримечательность района и городские высотки, но и позволяют добиться максимального освещения дневным светом.

Особое внимание «Пионер» уделяет внутреннему благоустройству бизнес-парка. Здесь планируется установить арт-объекты, что должно создать новый эстетический образ этому району. По задумке девелопера у резидентов бизнес-парка будет и место и для расслабляющего перерыва. Здесь предусмотрена отдельная парковочная зона, через которую можно будет пройти к станциям метро и МЦД-3. Создание удобных дорожек

для прогулок и зон отдыха на открытом воздухе позволит создать современное пространство со своей экосистемой. Это значит, что на первых этажах появятся современные зоны ритейла, включая супермаркет, модные рестораны и кафе. Здесь же будут салоны красоты и большой фитнес-зал с бассейном.

Все эти заведения, а также прогулочные зоны внутри бизнес-парка будут доступны не только его резидентам, но и местным жителям, живущим в округе давно, и тем, кто уже сейчас готовится к новоселью в новом ЖК на улице Руставели. Таким образом, в Бутырском районе появится новое общественное пространство, обещающее стать еще одной точкой притяжения для горожан.

Резиденты класса А

Бизнес-парк «Останкино» изначально ориентирован как на большие компании, так и на средний бизнес. Нарезка офисных площадей позволяет создать обособленное рабочее пространство площадью от 70 кв. м, что востребовано среди стартап-компаний, а есть помещения до 265 кв. м или целый этаж. А можно выкупить корпус и создать автономную систему безопасности, адаптированную под нужды крупных компаний. Такие сделки, скорее всего, интересны крупным компаниям для создания, например, бэк-офисов. Кроме того, такие предложения на рынке, как правило, ищут портфельные инвесторы, вкладывающие свои средства, например, в ЗПИФН.

Появление новых таких фондов по всей видимости в ощутимой перспективе ускорится. Учитывая, что ставки по банковским депозитам оказались на предельно низком уровне, вкладчики ищут возможность реинвестировать свои средства в другие финансовые инструменты. Альтернативой стали закрытые паевые фонды: их управляющие для обеспечения инвесторам стабильной доходности все чаще стали рассматривать покупку доходной коммерческой недвижимости. Впрочем, и у «Пионера» частные инвесторы могут купить небольшие офисы.

Для резидентов бизнес-центра «Пионер» продумал гибкую систему планировки. Девелопер разработал несколько вариантов планировочных решений на каждый офис с уже готовым комплектом документов. Например, одно пространство может представлять собой сплошной open space, в другом могут быть комбинированные решения, когда помимо открытого пространства для сотрудников есть отдельные кабинеты для топ-менеджеров и переговорные. У компаний, которые разместятся в «Останкино», есть возможность полностью отказаться от ставших уже привычными open space и вернуться к классике — отдельным кабинетам.

Чтобы подстроить площади под требования каждой компании, ничего практического не придется перекладывать: все варианты пространственных решений достигаются за счет специальных перегородок. В «Пионере» это называют модульной планировкой. Такая система позволит будущим резидентам бизнес-парка сэкономить время (так как переехать можно сразу в готовый офис) и деньги (не придется тратить на проектирование интерьеров). Кроме того, девелопер готов предоставить дополнительную услугу по чистовой отделке помещений, а для инвесторов — брокерские услуги по подбору арендаторов и заключению с ними договоров.

Антон Боровой