



**Дом**

Вторник 20 апреля 2021 №69 (7031 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Как гедонисты влияют на цены на квартиры

15 Почему в России стало дорого строить жилье

18 Можно ли безболезненно переехать в другой город



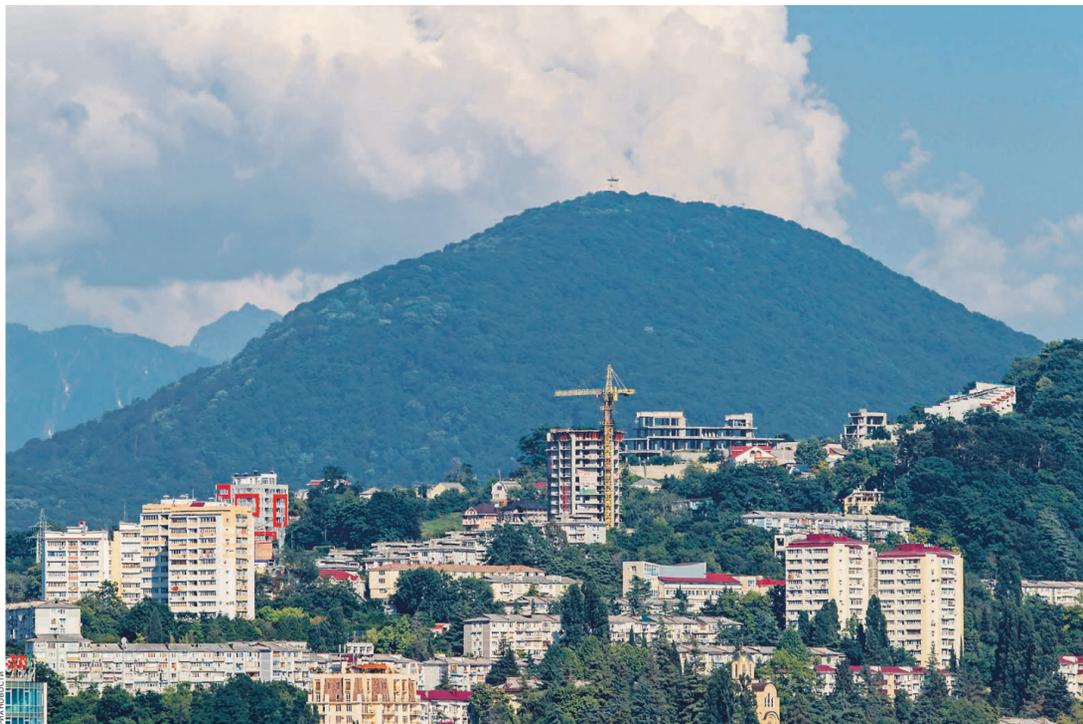
# В одних руках

Подорожание квартир в новостройках, происходящее почти по всей стране, заинтересовало Владимира Путина. В апреле он поручил Федеральной антимонопольной службе (ФАС) проверить обоснованность заметной индексации цен на недвижимость, нивелировавшей эффект льготной ипотеки. От итогов мониторинга регулятора во многом зависит судьба этой программы: ее продление стало основной темой в дискуссии строительного блока в правительстве с Центробанком. „Ъ-Дом“ попытается выяснить, в каких регионах, возможно, уже давно возникла монополия и как низкая маржа в таких субъектах страны останавливает системных застройщиков от выхода на новые рынки.

— конъюнктура —

**Недоступное жилье**

От итогов мониторинга ФАС во многом зависит, будет ли продлена программа льготной ипотеки после 1 июля, а если пролонгация и произойдет, то в каком виде. Существующим механизмом субсидирования жилищных кредитов противится ЦБ, считающий, что ожидаемый от господдержки эффект размывается из-за роста цен на жилье в новостройках. Так, в среднем по стране квартиры экономкласса и в бизнес-сегменте подорожали во второй половине 2020 года на 12% и 13% соответственно.



Крупные застройщики не торопятся осваивать новые для себя рынки из-за низкой маржинальности региональных проектов

По данным регулятора, наибольший рост произошел в Северной Осетии (на 31% в четвертом квартале 2020 года), Амурской области и Хабаровском крае (по 26%). А в Тульской области и Бурятии за этот же период квартиры в новостройках подорожали на 25% и 24,7% соответственно. Рост цен на первичном рынке в ряде регионов привел и к индексации цен на вторичке.

Сложившаяся ситуация привела к недоступности жилья для заметной части рос-

сиян на фоне падения доходов. В прошлом году с учетом размера среднедушевого годового дохода россиянин мог позволить себе купить только 5,7 кв. м жилья, в то время как годом ранее — 6,8 кв. м, выяснил ЦБ. Исходя из этих факторов, можно сделать вывод: социальная риторика правительства, сопровождаемая в апреле прошлого года запуском льготной ипотеки, нивелировалась. Зато заработали крупные застройщики. Так, ГК ПИК отчиталась о росте выручки за пер-

вый квартал текущего года на 31% год к году, до 106 млрд руб., ГК ФСК — о росте на 46,5%, до 20,8 млрд руб., у «Самолета» — на 18%, до 60,1 млрд руб.

ПИК также сообщил, что в январе—марте сократил объемы ввода жилья на 24%, до 232 тыс. кв. м. Как раз низкий объем предложения подстегнул рост цен, настаивают в ЦБ. В целом по стране, по данным Росстата, в 2020 году введено 82,2 млн кв. м — это всего на 0,2% больше, чем в 2019 году. На эти

объемы повлиял и локдаун, хотя после его снятия строительство восстановилось, отмечает регулятор.

Отраслевой вице-премьер Марат Хуснуллин видит причины сложившейся ситуации в росте себестоимости строительства из-за подорожания стройматериалов, дефицита трудовых мигрантов из-за пандемии и введенного два года назад проектного финансирования, увеличившего издержки застройщиков. В ЦБ соглашаются, что новые правила привлечения средств дольщиков через эскроу-счета привели к уходу с рынка части небольших застройщиков. Последний фактор мог оказать некоторое влияние на увеличение концентрации в ряде регионов застройщиков. Хотя эта тема пока не стоит в повестке властей, но ситуация с укрупнением рынка так или иначе влияет на ее конъюнктуру.

**Индекс Херфиндаля**

Учитывая, что в открытых источниках нет данных о концентрации локальных рынков жилищного строительства, сложно утверждать, что такой мониторинг в принципе ведется кураторами отрасли и регуляторами. Чтобы выяснить положение вещей, „Ъ-Дом“ использовал индекс Херфиндаля, применяемый в мировой практике для определения уровня монополизации тех или иных отраслей. Индекс высчитывается на основе общего объема продаж и продаж конкретной компании. Если в сегменте высокий уровень монополизации, то значение достигает и даже превышает 1000. Чем ниже этот индекс, тем меньше объем концентрации. Для определения уровня концентрации компаний на локальных рынках жилищного строительства „Ъ-Дом“ использовал данные Росстата.

Самый высокий уровень концентрации (10 000 пунктов) в Мурманской области. Очевидно, что на этом сказываются небольшой объем застройки и нежелание застройщиков реализовывать свои проекты в этом регионе. Такое же значение в Туве. Такой колоссальной концентрации в других субъектах РФ не обнаружено.

с16

**m<sup>2</sup> метр квадратный**

## Отвечаем за каждый квадратный метр

Все сервисы недвижимости на одной платформе

Поиск недвижимости

Оформление ипотеки

Юридическая проверка

Конструктор договора

Безопасные расчёты

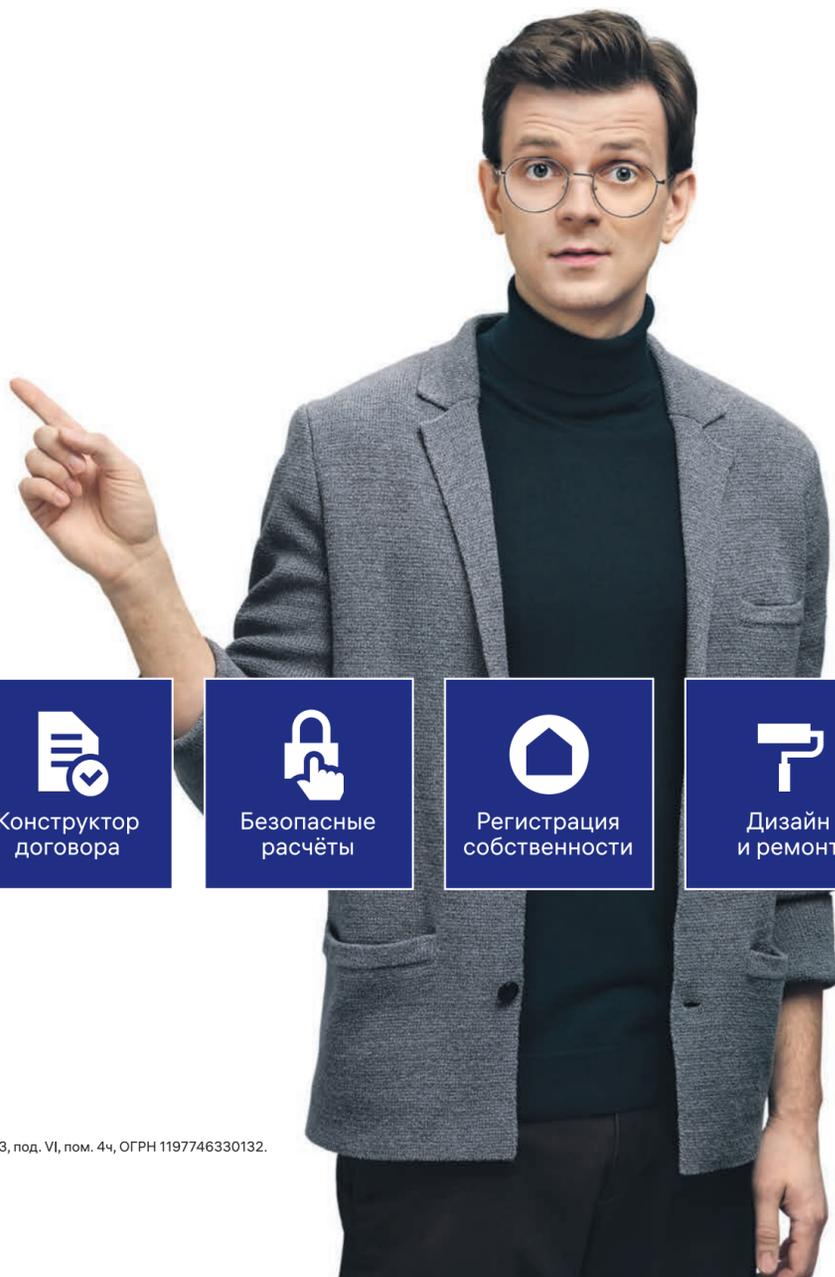
Регистрация собственности

Дизайн и ремонт

m2.ru

+7 495 103-93-09

Сервис «Метр квадратный» предоставляет ООО «Жилищная экосистема ВТБ», 127055, Москва, ул. Лесная, дом 43, под. VI, пом. 4ч, ОГРН 1197746330132. Подробные условия на сайте m2.ru. Сервис не оказывает финансовые и страховые услуги. Реклама ©



# ДОМ повестка

## Квартиры пойдут в запас

Если после завершения программы льготной ипотеки 1 июля она не будет продлена, то в ряде регионов девелоперские компании могут столкнуться с серьезным снижением спроса на квартиры. Особенно ощутимо эта тенденция проявится в Москве и Подмосковье, где нынешним летом можно ожидать сокращения спроса до 50% относительно прошлого года. Впрочем, рост цен все равно продолжится: удорожание себестоимости строительства и проектного финансирования на фоне увеличения ключевой ставки Центробанка не позволит девелоперам сохранить нынешний уровень стоимости квартир в новостройках.

— прогноз —

На рынке недвижимости активно обсуждается судьба льготной ипотеки, срок действия которой должен истечь 1 июля текущего года. На фоне роста спроса на квартиры в Московском регионе девелоперы не надеются, что программа льготной ипотеки под 6,5% будет продлена во второй раз. Однако заявления главы Центробанка Эльвиры Набиуллиной о том, что льготная ипотека, возможно, будет продлена лишь в ряде регионов, разрушают эти надежды. Это подтвердил и вице-премьер Марат Хуснуллин: «Возможно, мы примем (решение. — „Ъ-Дом“) по ряду регионов не продлевать дальше ипотеку, например в Москве, Московской области».

### Рекорды на рынке недвижимости

По данным Росреестра, во второй половине 2020 года было заключено более 41 тыс. сделок на рынке новостроек в границах старой Москвы. Это на 50% больше, чем за тот же период 2019-го, и вдвое больше, чем в первой половине 2020-го. Поэтому и возник перегрев на рынке недвижимости. По данным сервиса «Наш.Дом.РФ», по состоянию на 1 марта в среднем по России продано 44,4% всей жилой площади в строящихся домах — 40,7 млн кв. м из 91,7 млн кв. м. В Подмосковье ситуация близка к общероссийскому тренду: из 9,1 млн кв. м строящегося жилья продано 4 млн кв. м, то есть 45%. В Москве уже продано 50% от общего объема строящегося жилья: 7,9 млн кв. м из 15,8 млн кв. м. Директор департамента проектного консалтинга агентства Est-a-Tet Роман Родионцев отмечает, что в период кризисных ожиданий рынок недвижимости активизируется, поэтому это скорее индикатор общего состояния экономики.

### Как упадет спрос на жилье

Аналитики агентства «Азбука жилья» прогнозируют снижение спроса после завершения программы льготной ипотеки. Руководитель департамента консалтинга и аналитики компании Ярослав Дарусенков говорит,

что повышение ставок по кредитам вернет объем спроса на жилье к привычным показателям. Во второй половине 2021-го объем спроса может снизиться на 30% по сравнению с показателями прошлого года. Уже по итогам квартала будет прослеживаться снижение активности покупателей. Если в третьем квартале 2020 года в Москве было заключено 16 тыс. сделок, в четвертом — почти 25 тыс., то по итогам аналогичного периода господин Дарусенков ожидает 13,5–15 тыс. сделок. Роман Родионцев согласен с таким трендом, прогнозируя, что после отмены льготной ипотеки объем спроса будет находиться на уровне 750 тыс. кв. м. Для сравнения: по итогам трех первых месяцев 2021 года этот показатель составил 986 тыс. кв. м.

В прошлом году в начале пандемии девелоперы ожидали снижения спроса и приостановили вывод новых проектов на рынок, напоминая директор департамента консалтинга и аналитики агентства Knight Frank Ольга Широкова. Но после подогрева спроса введенной льготной ипотеки девелоперы, пусть с некоторым отставанием, начали активно выводить новые жилые комплексы на рынок и скупать площадки под новое строительство, говорит госпожа Широкова. А сейчас, когда спрос, возможно, близок к смене тренда на нисходящий, застройщики, наоборот, наращивают обороты, отмечает эксперт. Таким образом, спрос и предложение двигаются в противоположные, подталкивая Ольга Широкова.

В случае отмены льготной ипотеки среднерыночные ставки по жилищным кредитам могут вырасти до 8–8,5%, прогнозирует директор по развитию ГК А101 Дмитрий Цветов. Это даст разницу с текущей ключевой ставкой в 3,3% и заметно усилит скачок среднего размера ипотечного платежа. В этом случае на рынке случится новый всплеск ажиотажа со спросом и цен на 10–15% к июлю, а затем резкое, до 50%, снижение объемов продаж, прогнозирует эксперт. Рост размера ипотечного платежа на фоне высоких цен приведет к сокращению доступности жилья для потребителя, предупреждает господин Цветов. Сдержаннее в прогнозах фи-



Без льготной ипотеки застройщики жилья не смогли заработать в кризис

нансовый и административный директор ГК МИЦ Марина Заболотнева: она предполагает снижение продаж в пределах 10–20% по разным локациям и застройщикам. Коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина ожидает снижения спроса в пределах 10–15%.

Впрочем, некоторые компании более оптимистичны в прогнозах относительно спроса на жилье после отмены программы господдержки ипотеки. Управляющий директор «Самолета» Дмитрий Волков вспоминает ситуацию на рынке в кризис 2014 года: «Тогда тоже временно вводилась льготная ипотечная ставка, и после окончания срока ее действия рынок продолжил развиваться без стрессов и регулироваться рыночными механизмами». Директор департамента продаж ГК «Гранель» Рустам Арсланов считает, что в новостройках в хорошей локации сохранятся продажи и снижать цены девелоперам не придется.

### Цены продолжают расти?

Удорожание жилищных займов в текущем году будет обусловлено не только изменением формата льготной ипотеки, но и постепенным повышением ключевой ставки. Считается управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. Saxo Bank ранее прогнозировал повышение

ключевой ставки до 5,5% годовых во втором квартале 2021 года. Высказывался на эту тему и замминистра финансов Алексей Моисеев: «Давайте все примем эту очевидность о том, что ставки будут расти... Может быть, они будут расти и до 5%, и до 6%». Эта оценка совпадает с позицией Центробанка. Госпожа Набиуллина в феврале 2021-го говорила, что регулятор вернется к показателю ключевой ставки в 5–6% годовых в течение ближайших трех лет.

В случае повторного повышения ключевой ставки ипотечный процент может вернуться к показателям трехлетней давности, когда было 10% годовых, полагает директор по продажам жилой недвижимости компании AFI Development Федор Ушаков. Для поддержания спроса во второй половине 2021-го застройщики будут вынуждены взять паузу с повышением цен, прогнозирует аналитик «Эксперт РА».

Кроме того, увеличение ключевой ставки ЦБ неминуемо приведет к повышению трансфертных ставок внутри банка-кредитора, что отразится и на ставках проектного финансирования девелоперов, предупреждают в Tekt Group, отмечая, что в перспективе может вырасти и стоимость проектного финансирования проектов, находящихся на начальных этапах строительства. Марина Заболотнева считает, что вызванный спросом рост цен сформиро-

вал у застройщиков хороший запас по марже, поэтому небольшой рост ставок проектного финансирования они отыгрывать на покупателях не будут. Объем стоимости финансирования в себестоимости строительства составляет не более 5%, доля влияния ставки рефинансирования ЦБ в данном случае крайне мала, добавляет вице-президент компании «Интеко» Евгений Семенов. Оптимистично настроен и коммерческий директор ГК «Страна девелопмент» Александр Гуротов: «В краткосрочной перспективе финансовую модель из-за этого менять не придется».

Еще одним фактором удорожания себестоимости строительства застройщики называют рост цен на строительные материалы, в частности на металл. Коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко предупреждает, что если рост цен продолжится, то, конечно, повысится и цена квадратного метра. В таком случае общий уровень цен на материалы вырастет примерно на 15%, прогнозирует Дмитрий Цветов. Это может вынудить девелоперов пропорционально повысить цены на жилье, говорит он. Ведь застройщику важно сохранять заложенную маржинальность проектов, добавляет господин Коваленко. С ними, впрочем, не согласна заместитель гендиректора MR Group Ирина Дзюба: «Повышение ключевой ставки сказывается на курсе дол-

лара в сторону снижения, и это может позволить отчасти стабилизировать стоимость закупки импортных стройматериалов».

В Москве на ценообразование жилья серьезно влияет изменение платы за смену вида разрешенного использования (ВРИ) земельного участка. С ноября 2020 года стоимость смен ВРИ при приобретении участков в собственности выросла в два раза, а при долгосрочной аренде — в два с половиной раза, напоминает директор департамента финансов ГК «Инда» Петр Барсуков. Средняя цена смены ВРИ составляет около 34 тыс. руб. за 1 кв. м жилья, а доля затрат на эту процедуру в цене реализации — около 6,2%, оценил эксперт. При этом для некоторых участков эта доля достигает 25%, добавляет он.

Все эти факторы создают риски выхода на рынок большого объема невостребованного предложения, считает Мария Литинецкая. Для nivelирования таких «качелей» и минимизации неблагоприятных последствий программу льготной ипотеки стоило бы не прекращать, а скорректировать, например поэтапным повышением ставки по ипотеке с 6,5% до 7–8% в течение двух-трех лет, считает госпожа Литинецкая. Поэтому девелоперы, скорее всего, не будут возможности снизить цены для увеличения числа сделок и поддержания спроса, прогнозирует она.

Дарья Андрианова

## Ценность «квадрата»

— анализ —

**Цены на жилье и их изменение — тема, которая актуальна всегда. С одной стороны, жилье является инвестиционным товаром, в создании и эксплуатации которого задействованы компании из самых разных отраслей экономики: строительные, промышленные, финансовые, энергетические, транспортные, жилищно-коммунальные. С другой — этот товар удовлетворяет одну из базовых потребностей людей: им можно долго пользоваться и передавать по наследству. Все эти свойства определяют его высокую стоимость и низкую ликвидность. О том, как определяют стоимость квартир, рассказывает замруководителя аналитического центра «Дом.РФ» НИКИТА БЕЛУОСОВ.**

Рынок жилья, как и любой другой, может переживать периоды спада, стагнации и подъема. Огромное количество факторов и причин влияют на него, особенно в краткой и среднесрочной перспективе. Экономические, градостроительные, законодательные и другие изменения могут активизировать или приостановить девелоперскую деятельность, привести к росту или снижению спроса. Но в долгосрочной перспективе, если на них не влияют экономические и политические катаклизмы, цены на недвижимость устойчиво растут. Это обусловлено повышением требований потребителей к качеству жилья или уменьшением числа участков под застройку, не требующих больших капитальных вложений в развитие инфраструктуры.

За счет этого жилье является не только социально значимым товаром, но и гарантом финансовой устойчивости собственника, а также возможным источником его дохода. Поэтому мониторинг цен на жилье, наблюдение за их динамикой и определение степени влияния разных факторов на ценовые тренды являются неотъемлемой частью анализа рынка недвижимости.

В мировой практике существуют два базовых инструмента для измерения «температуры» на рынке: средняя цена и индекс цен. Каждый из этих подходов имеет свои достоинства и недостатки, но вместе они позволяют увидеть полную картину.

### Средняя цена и ее изменение

Главные достоинства средней, или медианной, цены — простота расчета и легкость интерпретации. Этот метод дает представление о текущей стоимости жилья, что позволяет покупателям и продавцам взвесить свои потен-

циальные расходы или доходы, оценщикам — определить стоимость актива сравнительным подходом, а застройщикам — понять, насколько их предложение «в рынке». Однако средняя цена игнорирует проблему разнородности жилья и структуры предложения, являясь своего рода аналогом средней температуры по больнице. Средняя цена отражает не только изменение баланса спроса и предложения, но и то, как изменился качественный состав этого жилья. Поэтому для корректной интерпретации изменения средней цены необходимо понимать все влияющие факторы.

Первый фактор — изменение качественного состава приобретаемого жилья. Сравните качество новостройки с безликими панельными многоэтажками типовых серий, которыми застраивалась страна во второй половине прошлого века. Очевидно, что новое жилье само по себе будет стоить дороже. Появляется дополнительная инфраструктура в жилых комплексах, благоустройство территории, все это влияет на стоимость «квадрата», одновременно повышая качество жилья.

Второй фактор — изменение структуры спроса и предложения. При каждом замере уровня цен соотношение жилья с разными характеристиками в общем объеме спроса и предложения будет отличаться. Причем чем больше локация, в которой мы измеряем цену, тем выше волатильность измеряемой корзины. Например, в Москве каждый месяц будет иметь свою уникальную структуру продаж, и влияние этих изменений будет велико.

Рассмотрим очень упрощенную гипотетическую ситуацию. В застраиваемом микрорайоне одновременно реализуются три жилых комплекса по фиксированной цене 80 тыс. руб. за 1 кв. м, 70 тыс. руб. за 1 кв. м и 60 тыс. руб. за 1 кв. м. Пока идут продажи во всех ЖК, средняя стоимость жилья сохраняется на уровне 70 тыс. руб. Теперь предположим, что в самом бюджетном ЖК закончились квартиры и мы имеем в наличии только два комплекса в продаже. В них цены по-прежнему остаются на уровне 70 тыс. и 80 тыс. руб. за 1 кв. м. Но средняя цена метра в микрорайоне составляет уже не 70 тыс., а 75 тыс. руб.

Можно ли из такой динамики сделать вывод, что жилье в этом микрорайоне подорожало на 7,1%? Конечно. Ведь он направляется сам собой, хотя и не является верным. К сожалению, многие действительно рассуждают в таком ключе, когда смотрят на рост средней цены. Хотя на самом деле цены на квартиры не изменились ни на рубль: оставшиеся в продаже дома все так же стоят 70 тыс. и 80 тыс. руб. за 1 кв. м. Единственное, что изме-

нилось, — структура предложения. Теперь невозможно купить квартиру по цене 60 тыс. руб. за 1 кв. м.

Еще один фактор, влияющий на изменение средней цены, — это инфляция на рынке жилья, очищенная от прочих факторов. Это и есть тот самый «рост цен на жилье», который обычно подразумевается в обсуждениях. И вопрос выделения этой самой инфляционной компоненты совсем не тривиальный. Для этого как раз используются специальные инструменты, позволяющие отследить динамику цен, — индексы. Оба инструмента важны для принятия любых решений, касающихся жилищной сферы, в том числе в части проведения жилищной политики. Ведь рост цен из-за инфляционной компоненты требует одних мер и реакций, а рост из-за повышения качества жилья — совсем другая история, которая не требует никаких мер и является отражением «голосования рублем» покупателей за более комфортные условия жизни.

### От повторных продаж к гедонизму

Индексы цен на жилье дают более точное представление о влиянии рыночных факторов на уровень цен, так как в их основе лежит идея сопоставления стоимости жилья с одинаковыми характеристиками. Существует несколько основных методов построения индексов цен на жилье. Первый — метод повторных продаж. Он состоит в сопоставлении цен на одни и те же квартиры или дома в различные моменты времени. Для этого отбирают как можно больше объектов в определенной локации. После этого определяется, насколько изменилась цена за время, прошедшее между двумя сделками. Дополнительно вводят коэффициенты на износ или ремонт жилья. Основные достоинства метода повторных продаж заключаются в минимальном наборе необходимых данных, простоте регрессионной модели для расчета.

К главным недостаткам этого подхода относятся ограниченность выборки (проданных дважды квартир и домов не так много по сравнению со всем объемом сделок) и необходимость пересчета исторических значений индекса при добавлении новых периодов, когда появляются новые ценовые пары. Кроме того, время между продажами может быть слишком большим (десять лет и более), чтобы корректно учесть вклад в изменение цены дополнительных факторов, таких как, например, износ дома.

Второй способ построения индекса цен на жилье — гедонистическая регрессия. Ее суть заключается в выявлении характеристик жилья, влияющих на его цену, и определении веса каждой из них. Характеристики отбирают

как относящиеся непосредственно к квартире или дому (площадь, количество комнат, количество окон, этаж и прочие), так и связанные с их расположением (район, развитость инфраструктуры, транспортная доступность). Для оценки предельного вклада каждой характеристики используется регрессионная модель, цель которой измерить готовность потребителя платить за различные параметры квартиры.

На основе построенной модели рассчитывается динамика стоимости «эталонной» квартиры со средними параметрами, которые характерны для оцениваемой локации. При этом для каждого момента времени используются свои веса характеристик, которые оценивались ранее при построении модели. Этот подход обеспечивает более высокую точность по сравнению с методом повторных продаж благодаря использованию всей имеющейся информации о продажах недвижимости и позволяет с течением времени изменять набор характеристик без пересчета исторических значений.

Метод гедонистической регрессии позволяет также строить широкий спектр индексов на любую подгруппу жилья. Например, однокомнатные квартиры в панельных домах в шаговой доступности от метро — достаточно зафиксировать при расчете модели соответствующие параметры. Несмотря на то что общая идея метода достаточно проста и понятна, отдельные моменты моделирования и построения индекса сложны с точки зрения интерпретации по сравнению с методом повторных продаж.

В зарубежной практике используются все перечисленные способы мониторинга цен на жилье. В России есть несколько официальных источников, агрегирующих и публикующих достоверные данные о ценах на жилье: Росстат, Росреестр, «Дом.РФ». Кроме перечисленных служб информацию о ценах на жилье публикуют риэлторы и сайты-агрегаторы объявлений. В этом случае речь обычно идет о средней цене предложения, а не о стоимости реально заключенных сделок. Хотя с помощью этих сайтов и можно получить примерное представление о динамике цен на жилье, невозможно учесть скидку, предоставляемую собственниками недвижимости во время переговоров с покупателями.

Дело в том, что скидка, или дисконт, сильно зависит от внешних условий. Например, во время кризиса размер скидки может увеличиваться, а во время экономической стабильности — уменьшаться или исчезать вовсе. При этом объявленная продавцами стоимость жилья изменяется незначительно.

# ДОМ повестка

## «Наша задача — сделать недвижимость доступной для онлайн-покупок»

Отработав в прошлом году технологию оформления сделок с недвижимостью онлайн на новостройках, «Метр квадратный» (проект группы ВТБ) начинает внедрять ее на вторичном рынке. Об увеличении объема рынка недвижимости в России, о потенциале электронных сделок в этом сегменте и том, какие еще продукты компания готова предложить покупателям, девелоперам и продавцам, в интервью «Ъ-Дому» рассказал гендиректор экосистемы недвижимости «Метр квадратный» Вячеслав Дусалеев.

— интервью —

— В чем заключается услуга онлайн-покупки жилья? Для каких рынков она доступна?

— На первичном рынке технология работает достаточно давно, в прошлом году в период ограничений она стала драйвером. Сейчас появилась возможность перенести накопленный опыт на вторичный рынок. Именно этим мы занимаемся, заключая первые пилотные сделки. Наша задача — сделать недвижимость доступной для онлайн-покупок, чтобы приобрести квартиру онлайн можно было как любой другой товар.

Мы только развиваемся, поэтому пока так заключаются только неипотечные сделки: они проще, поскольку в них не задействована банковская кредитная процедура. Ипотечные сделки станут вторым этапом — для них эту технологию мы планируем запустить уже во втором квартале этого года. В онлайн-сделках мы совместно с риэлторами обеспечиваем полное сопровождение: проверяем документы, готовим договор купли-продажи, помогаем провести расчеты, обеспечиваем безопасность денежных средств для участников сделки, выпускаем электронную подпись, направляем документы в Росреестр и т. д. Есть услуга защиты сделки. Она предполагает, что, если у покупателя по судебному решению заберут купленную на вторичном рынке квартиру, «Метр квадратный» вернет ему деньги за объект недвижимости и дальше самостоятельно будет судиться с продавцом, получив права владения.

— По сути, это страхование сделки?

— Нет, это не страховой продукт, а именно гарантия, как на товары, которые вы можете вернуть в течение определенного срока. Мы проводим всесторонний анализ сделки на несколько миллионов рублей, помогаем ее осуществить, предварительно выявив и минимизировав риски, и гарантируем возврат 100% средств в случае ее разворота.

— Все риски можно выявить?

— Нет, многие из них можно за счет правильной структурирования сделки минимизировать, но не свести к нулю. Для этого есть объективные причины: не всю информацию можно получить. В основном речь идет об исторических правах требования, которые нигде не отображены. Также никто не защитит покупателя от оспаривания сделки в случае банкротства продавца (даже последующего), появления супруга, если брак был зарегистрирован не в России, и многих других рисков. Поэтому у услуги защиты сделки большой потенциал — такого предложения на рынке недвижимости до сих пор не было.

— Какая сейчас в принципе доля электронных сделок?

— На первичном рынке она заметно выросла за прошлый год — с 20% до 40%. Но во вторичном сегменте значение составляет 10–20% и имеет огромный потенциал к росту.

— Зачем в принципе был создан «Метр квадратный»? Что он дает экосистеме ВТБ?

— Банк ВТБ очень плотно связан с рынком недвижимости. Речь идет и о финансировании девелоперов, и об ипотечном кредитовании, и о предоставлении займов на различные цели. В какой-то момент возникло понимание, что, объединив отдельные элементы в единый цифровой клиентский путь на рынке недвижимости, дополнив его другими важными сервисами, можно будет создать дополнительную ценность для клиента.

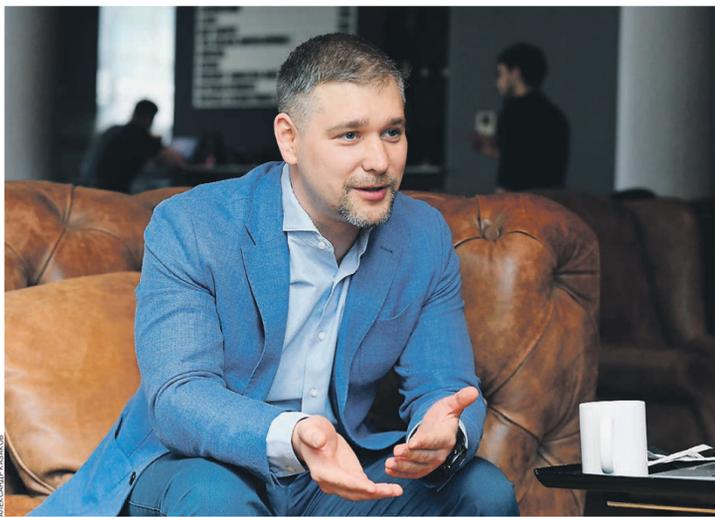
«Метр квадратный» — открытая платформа, где представлены ипотечные программы 19 крупных банков. Используя опыт и знания, мы создали продуманный «путь клиента»: от поиска вариантов до обустройства нового жилья. Добавили к нему самую полную базу объектов недвижимости и получили бесшовный процесс, который экономит силы и время клиентов. Также мы всегда сопровождаем клиента в процессе покупки, поясняем и расширяем сложные моменты. Ничего не навязываем, а лишь рекомендуем. Кроме того, обеспечиваем полную безопасность средств и персональных данных.

ВТБ выступает инвестором, которому мы помогаем отстраивать связанные с недвижимостью процессы в цифровом формате. Эти сервисы доступны не только для ВТБ, но и для других банков и партнеров. Среди них — сервисы по электронной регистрации, выпискам, снятию или наложению ограничений, защите сделок, проведению ремонта и так далее. Наша задача — быть коммерчески успешным проектом и приносить дивиденды.

— По какому принципу отбираются представленные на портале банки?

— Мы сотрудничаем с 19 банками, которые захотели участвовать на платформе. Она открыта для сотрудничества со всеми игроками ипотечного рынка. Мы стремимся, чтобы каждый клиент мог быстро, по возможности дешевле получить финансирование и купить квартиру своей мечты с минимальной переплатой. А за счет большого количества банков на одной площадке мы обеспечиваем более высокий уровень одобрения для клиентов — более 90%, чем монобанк. На данный момент распределение ипотечных заявок между нашими банками-партнерами в целом соответствует структуре рынка.

— Как выбираете застройщиков?



— Мы работаем с надежными застройщиками. Для нас крайне важно, чтобы в перспективе они выполнили все свои обязательства перед дольщиками. Соответственно, мы смотрим на аккредитацию в целях ипотечного кредитования, которую банковское сообщество дает компании. Если финансовая организация готова выдавать на этот объект ипотечные кредиты — это показатель его устойчивости. Сейчас на площадке представлено более 1 тыс. девелоперов, на которых приходится свыше 95% объема жилого строительства России.

— Девелоперы платят за звонки?

— В Москве и Санкт-Петербурге застройщик может у нас купить звонки и правильное позиционирование на витрине. Есть клиенты, расчеты с которыми зависят от количества заключенных сделок, это некий revenue sharing. Всем партнерам мы даем возможность выбора, стараемся активно подстраиваться под рынок. Например, недавно застройщики обратились с просьбой предусмотреть возможность, при которой за регистрацией договора долевого участия в Росреестре платит покупатель. Сейчас мы активно над этим работаем.

— Какова схема для продавцов вторичной недвижимости?

— Сейчас функционал размещения объявлений доступен физическим лицам, частным риэлторам и профессиональным агентствам. В данной категории у нас более 3 тыс. партнеров. Крупные компании готовят так называемые фиды — это структурированная по определенным правилам информация на большое количество объектов. Они проверяются, модеруются и размещаются в автоматическом режиме. Если речь идет об одном-двух объектах, то пользователь самостоятельно размещает информацию через интерфейс сайта или мобильного приложения.

— Частники платят за объявления?

— Сейчас мы предлагаем бесплатное размещение для всех. Но у пользователей есть возможность купить дополнительные услуги, например поднять объявление в выдаче, чтобы потенциальный покупатель быстрее заметил его. Сиоми минутной задачи заработать на размещении у нас нет, в перспективе

мы хотим получать доход непосредственно от проведения сделок. Мы не доска объявлений, а экосистема недвижимости, которая хочет пройти с клиентом весь путь: от выбора объекта и принятия решения о его покупке до оформления документов и проведения расчетов по сделке.

— Вы также занимаетесь сопровождением арендных сделок?

— У нас на сайте есть раздел аренды. Арендных сделок мы еще не совершали, но планируем развивать это бизнес-направление. Потенциал у этого рынка огромный, поскольку обычно, перед тем как купить квартиру, люди несколько лет арендуют жилье.

— Насколько сейчас популярна загородная недвижимость?

— В России из-за ограничений, связанных с коронавирусом, люди не спешат возвращаться в офисы, поэтому мегаполисам предпочитают спокойную местность. Поскольку уровень проникновения ипотечного кредитования в строящуюся загородную недвижимость очень низкий (около 1%), но будет расти, мы разрабатываем новое предложение для покупателей. Мы хотим помочь в выборе объекта, получении ипотечного займа, строительстве, техническом надзоре и регистрации. Пока рано говорить о конкретных параметрах нового продукта, но к началу загородного сезона мы его анонсируем.

— Получается, что «Метр квадратный» будет скорее развиваться как агентский бизнес, сопровождая сделки?

— Мы не хотим менять собой риэлторов. Наша задача — разрабатывать современные инструменты и отдавать их нашим партнерам: риэлторам, агентствам недвижимости, застройщикам.

— Какие еще продукты вы предлагаете рынку помимо защиты и регистрации сделок?

— Инструментарий по проведению альтернативных сделок — как в части формирования договорной обвязки, так и проведения расчетов. Сейчас только на физическое проведение такого соглашения уходит семь-девять часов. Мы поможем существенно сократить это время и отказаться от сложных расчетов через ячейки.

— Какие продукты в планах помимо сопровождения сделок на рынках загородной и арендной недвижимости?

— Мы работаем над новым решением для застройщиков. Оно позволит сотруднику девелоперской компании, банка и «Метра квадратного» работать с клиентом в едином технологическом решении и пространстве. Это революционное решение, которое упростит коммуникацию и существенно сократит срок заключения сделки.

— Вы анонсировали развитие в регионах. Каким образом это будет происходить?

— Мы работаем с разными сегментами: физические лица, агентства недвижимости и риэлторы, банки, застройщики. Каждый сегмент представлен в регионах по-разному. Например, с банками и застройщиками мы уже работаем по всей стране. А в сегментах «физические лица» и «витрины объявлений вторичной недвижимости» мы представлены только в двух регионах — Московском и Ленинградском. Пока мы ориентируемся на то, чтобы сделать в них wow-продукт, который после будем выводить в регионы. Стратегии могут быть разные: сбор аудитории самостоятельно или покупка действующих игроков.

В 2021 году мы сосредоточились на развитии в регионах наших сервисов для профессиональных участников рынка недвижимости на вторичном рынке — для агентств недвижимости и частных риэлторов. Уже сейчас у нас на платформе зарегистрировалось 300 агентств и более 3 тыс. частных риэлторов.

— В экосистеме недвижимости «Метр квадратный» сейчас есть продукт для проведения и финансирования ремонта. Как он работает?

— Человек делает капитальный ремонт, так же редко, как покупает квартиру. В среднем один-два раза в жизни. Кроме того, ремонт — это сложный технологический процесс, который может обернуться тратой большого количества времени и денег, если не подходить к нему комплексно. Мы работаем над тем, чтобы оцифровать процесс ремонта, с момента создания дизайн-плана и до финишной отделки.

У клиентов «Метра квадратного» есть возможность заказать предчистовой ремонт (white box) по фиксированной цене 11,49 тыс. руб. за 1 кв. м площади квартиры, которая включает стоимость всех работ и материалов. Разработка планировочного решения с расстановкой мебели также включена в стоимость. Ремонт проводят отобранные нами компании-партнеры. Если не хватает средств, то можно оформить потребительский кредит, пока — от ВТБ. Деньги сохраняются на специальном расчетном счете, который постепенно раскрывается по мере завершения работ.

— Какие площадки сейчас конкурируют с «Метром квадратным»?

— Я воспринимаю всех участников рынка, которые занимаются его цифровизацией, как партнеров. Чем их больше, тем лучше. А конкурируем мы в основном сами с собой, формулируя задачу «быть сегодня лучше, чем вчера, а завтра — лучше, чем сегодня». Если говорить о тех, кто далеко продвинулся на цифровом рынке, — это все основные лидеры рынка.

Интервью взяла Ольга Мухина

## Технологичный комфорт

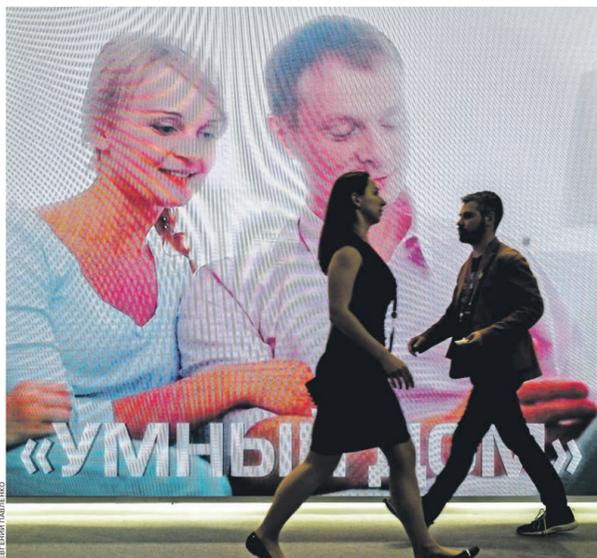
— инновации —

Российские называют систему «умный дом» в числе десяти главных изобретений, кардинально изменивших жизнь человека. Во время опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения «умные» технологии упомянули 15% респондентов, вследствие чего наряду со смартфоном и социальными сетями система заняла седьмое место в рейтинге важнейших изобретений столетия. О том, как россияне могут использовать современную технологию, рассказывает заместитель гендиректора Агентства инноваций Москвы КСЕНИЯ БОРБАЧЕВА.

По оценке информационно-аналитической компании Statista, в 2020 году объем мирового рынка технологий «умного дома» составил \$77,4 млрд, а в нынешнем году показатель может вырасти на 28,6%, достигнув \$99,5 млрд. Таким образом, сегодня «умный дом» — это одна из самых быстрорастущих технологических отраслей, на которой к тому же позитивно сказалась пандемия COVID-19. Во время карантина потребители в разных странах мира переключили внимание с путешествий и прочих развлечений на модернизацию своих жилищ, активно используя «умные» технологии. Statista прогнозирует увеличение к 2025 году объема глобального рынка до \$176 млрд.

Тонкая настройка

Важно, что «умный дом» — это не узкий набор функций, а огромное разнообразие возможностей, которые каждый владелец выбирает в соот-



«Умные дома» стали неотъемлемой частью для многих продвинутых владельцев жилья

ветствии с личными приоритетами. Сегодня для синхронизации «умного дома» с привычками и потребностями обитателей можно запускать уникальные сложные сценарии. Для этого не обязательно устанавливать дорогие технические решения с широким функционалом — можно использовать технику разных производителей и интегрировать ее между собой. Например, это легко сделать с помощью виртуального дворецкого от стартапа BARY, участника трека BuildTech. С помощью простого приложения, которое легко освоит даже ребенок, вы синхронизируете лю-

бые устройства для дома, в том числе новинки, которые только выходят на рынок. Виртуальный дворецкий поможет настроить нужные сценарии, чтобы вся техника в доме слаженно работала по вашим правилам.

Вот пример тонкой настройки систем «умного дома» с привычками его обитателей. Допустим, в доме установлено решение, управляющее климатическими устройствами: радиатором, кондиционером, вентиляцией и пр. Жозефина любит, когда по вечерам в комнатах тепло, но высыпается лишь в прохладных помещениях, поэтому в спальнях по не-

желании могут получить доступ все заинтересованные участники рынка. Утром, когда владельцам пора на работу, температура воздуха снова повышается. Также по утрам нагревается пол в ванной, а по вечерам — пол в комнате, где один из владельцев в это время занимается фитнесом. Ежедневно после ужина кухонные окна автоматически открываются на проветривание, а когда в гости приезжает родственник с астмой, система самостоятельно меняет влажность воздуха.

Внешний вид

Мы привыкли ассоциировать «умный дом» со стилем хайтек, но сегодня «умные» решения прекрасно встраиваются дизайнерами в любой интерьер. Впрочем, некоторые заказчики при создании интерьеров охотно используют именно особенности «умного дома»: от дизайнерской настройки света до командных панелей управления устройствами.

Интересно, что «умные» технологии можно применять уже на этапе планирования дома. Их решение дает возможность клиенту выбрать дом архитектора из любой страны и «перенести» его на родную почву, существенно сэкономив средства за счет разработки проекта и сметы. Допустим, заказчик живет в Сибири, но выбрал проект архитектора из Бразилии. Система автоматически выполняет расчеты и составляет смету, исходя из грунтовых условий, снеговой нагрузки, цен на местные материалы и так далее. Кроме того, решение значительно упрощает работу архитекторов, подрядчиков и поставщиков материалов. Д облачной платформе, в которой создаются и хранятся разработанные проекты, при-

желании могут получить доступ все заинтересованные участники рынка. Материалы для «умного дома» — это отдельный разговор. Они тоже могут быть «умными», инновационными. Например, «умное» стекло, умеющее превращаться из прозрачного в матовое. Обои, реагирующие на температуру воздуха. Плитка со светодиодами, которая одновременно является отделочной поверхностью и прибором освещения.

И это мы еще не акцентируем внимание на одном из технологических трендов, который пока мало распространен в быту, но, по мнению аналитиков, скоро начнет приобретать все большую популярность: голограммы и дополненная реальность. В ближайшем будущем владельцы «умных домов» смогут не только включать любимую музыку взмахом руки, но и устраивать концерты мировых звезд в собственной гостиной.

Почти член семьи

Не секрет, что люди любят все настраивать под себя. Если мы посмотрим популярные запросы в сети, то увидим, что пользователи виртуальных голосовых помощников активно учат их обращаться к владельцам по имени, поздравлять с днем рождения и даже ругаться. Гаджет, который не только делает жизнь проще, но и не забывает поздравить с праздником, уже может вызывать привязанность, а представьте, какую ценность имеет целый дом с множеством взаимосвязанных технологий, настроенных специально под своего владельца. Конечно, такое жилье — это очень удобно и комфортно, но в данном случае начинает работать и некая эмоциональная привязанность. Дом

в таком случае превращается чуть ли не в члена семьи, в совершенно уникальный, почти живой организм. Кстати, ожидается, что именно голосовое управление системами «умного дома» в ближайшее время станет одним из заметных трендов рынка. Все больше людей с помощью голоса будут не только включать музыку, но и активировать сигнализацию, открывать двери, управлять различными устройствами по отдельности. Также в трендах всевозможные системы безопасности, управление энергообеспечением, мониторинг здоровья владельцев дома и т. п.

Важно, что в России рынок технологий «умного дома» растет темпами, опережающими мировые, что делает его очень перспективным для новых игроков: инвесторов и технологических стартапов. По прогнозам Statista, в 2020–2025 годах показатель среднегодовых темпов прироста рынка в США составит 14,9%, в Китае — 19,1%, в Германии — 14,3%, а в России фактически в два раза больше — 28%. Государство вносит существенный вклад в развитие рынка, реализуя масштабные инновационные проекты и поддерживая отечественные компании. Например, одно из приоритетных направлений национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» — внедрение умных технологий в сфере ЖКХ, «умной» энергетики и «умного» города. Господдержка, естественный потребительский спрос и быстрое развитие технологий будут способствовать бурному росту рынка технологий «умного дома» в России. Поэтому сегодня самое время заходить на него с новыми решениями и инициативами.

## ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

## Битва за металл и за мигрантов

Одна из причин роста цен на жилье в новостройках — увеличение себестоимости строительства. В этом едины и власти, и девелоперы. Основные претензии высказываются металлургам, чья продукция подорожала почти на 20%. Те, в свою очередь, заявляют, что металлоконструкции — биржевой товар, зависимый от мировой конъюнктуры. К этому добавилась нехватка рабочей силы после того, как в локдаун мигранты уехали к себе на родину и не вернулись. Если ситуация не изменится, то девелоперы вынуждены будут пересматривать финансовые модели своих проектов, что неминуемо скажется на цене для конечных покупателей квартир на первичном рынке.

— мониторинг —

Самая затратная часть в любом девелоперском проекте — это строительные-монтажные работы (СМР). На их долю приходится 70% себестоимости, рассказывает коммерческий директор «Страна девелопмент» Александр Гуров. На создание инженерных сетей необходимо закладывать 10–15%, а на приобретение площадки под застройку — 12–15%. На первоначальном этапе, когда производится проектно-исследовательские работы, застройщики тратятся по минимуму. Затраты на эту часть в структуре себестоимости не превышают 5%, добавляет господин Гуров. Гендиректор We know Александр Галицын приводит свои расчеты: на СМР приходится от 50% до 80%.

на покупку участка — 20–30% в зависимости от региона.

Опрошенные „Ъ-Домом“ застройщики в один голос утверждают, что расходы на СМР прошлого года заметно увеличились. Причина — в подорожании металлоконструкций. В конце 2020 года на уровне властей проходило серьезное обсуждение этой проблемы. Однако от заградительных пошлин на импорт конструкции, что, как рассчитывали чиновники строительного блока в правительстве, должно было стабилизировать цены на эту продукцию на внутреннем рынке, металлургам пока удалось отбиться. Отраслевые компании обратились к премьеру Михаилу Мишустину с пояснениями, что пошлина не позволит достичь ожидаемой цели, так как на цены влияют биржевые факторы.



Трудовые мигранты, уехавшие к себе на родину в прошлом году из-за пандемии, хотели бы вернуться, но пока не могут

В итоге, говорит директор по развитию ГК А101 Дмитрий Цветов, арматура, удельный вес которой в себестоимости строительства жилья составляет 15–20%, в первом квартале 2021 года в среднем стоила около 60 тыс. руб. за тонну, в то время как год назад — 34–35 тыс. руб. Резкий скачок стоимости металлоконструкций наблюдался прошлым летом, когда темпы роста цен оказались на рекордном уровне в 90%, вспоминает господин Цветов.

Увеличились издержки девелоперов не только на закупку арматуры. Так, оцинкованные вентиляционные фасады подорожали за последний год на 15%, изделия из черного металла, а также входные двери — на 30%, поясняет эксперт. Стальные трубы для инженерных сетей за год выросли в цене на 23%. «Даже остекление стало дороже на 22%, а цены на термоизоляционные материалы выросли на 30%», — продолжает Дмитрий Цветов. Кроме того, опутито выросли в цене изолированные трубы и сантехника (на 15%), кабельно-проводниковая продукция и лифтовое оборудование (на 10–11%).

Особой зависимостью от импорта у застройщиков жилья нет. На долю ввозимой из-за рубежа продукции приходится около 10%, говорит один из девелоперов. По его словам, в основном завозится лифтовое оборудование. В то же время производители других комплектующих зависимы от импортного сырья, что и вызвало рост цен, говорит собеседник „Ъ-Дома“.

Куда серьезнее сейчас проблема с рабочей силой. Уехавшие во время прошлогоднего локдауна к себе на родину трудовые мигранты до сих пор не могут в массе своей вернуться в Россию. Об этой проблеме не раз говорил и вице-премьер Марат Хуснуллин. Дефицит рабочих привел к росту на 30% стоимости труда строительных специальностей, констатирует Александр Галицын. По данным Дмитрия Цветова, услуги строительных бригад в среднем подорожали на 10–15%.

Для застройщиков Москвы добавился и своя специфика. «Значительное влияние на инвестиционную стоимость проекта оказывают затраты на подготовку площадки и градостроительного плана застройки участка», — отмечает господин Галицын. — В последнее время в городе резко выросла стоимость процедуры изменения вида разрешенного использования участков, что в будущем неотвратимо скажется на стоимости будущих проектов». Если в ближайшее время сохранится тенденция роста себестоимости из-за совокупности факторов, то, как прогнозирует господин Цветов, девелоперы вынуждены будут пересмотреть финансовые модели своих проектов в том числе «в части минимально возможной стоимости жилья». А за это уже придется расплачиваться конечным покупателям квартир.

Халиль Аминов, Дарья Андрианова

## В одних руках

— конъюнктура —

Между тем наиболее плотная концентрация обнаружена на рынке жилищного строительства Новгородской области, где индекс Херфиндала достигает 4376 пунктов, в Коми — 4191. По данным информационной системы «Наш. Дом.РФ», только в Великом Новгороде на долю местной компании «Юрия» приходится 44% строящегося сейчас в регионе жилья. В Коми у «Горкомстрой» доля составляет 50,75%.

Наиболее низкие показатели в Приморском крае (408), Москве (545), Башкирии (587) и Татарстане (606). Впрочем, нельзя сказать, что есть прямая корреляция уровня концентрации и роста цен на жилье. Напротив, в регионах с наименее монополизированным рынком в последнее время наблюдается рост цен. Например, Приморье показало серьезный скачок из-за роста спроса после введения «дальневосточной ипотеки» по 2% на фоне сокращения старта новых девелоперских проектов. В Москве также наложилась ситуация с нехваткой нового предложения после запуска льготной ипотеки по ставке 6,5%.

Любопытно, что в регионах с наименьшим уровнем концентрации игроков рынка у застройщиков выше средняя маржа. Так, например, в Москве этот показатель превышает 70%, исходя из публикуемых Росстатом данных о средней стоимости себестоимости и индикативных цен на жилье. В Приморье средняя маржа девелоперов почти 49%, в Башкирии — более 38%, в Татарстане — около 24%. Что же касается регионов, где работает считанное количество застройщиков, то там маржа ниже: в той же Новгородской области она составляет 18,5%.

Опрошенные „Ъ-Домом“ эксперты не считают эту ситуацию алогичной. Они объясняют высокую маржинальность на крупных локаль-

Топ-10 регионов с наибольшей концентрацией застройщиков			
Регион	Индекс Херфиндала*	Средняя доходность (тыс. руб. за кв. м)	Средняя маржа девелопера (%)
Мурманская область	10000	3	7
Республика Тыва	10000	2,4	3
Республика Коми	4191	-3,5	-7,2
Республика Алтай	3429	3	6,7
Томская область	2973	1,3	2,4
Сахалинская область	2755	19,8	18,8
Республика Марий Эл	2493	5,3	13,9
Республика Адыгея	2278	2,1	5,4
Республика Бурятия	2209	6,4	14
Ставропольский край	1975	9,8	25,3

\*Индекс определяет высокую концентрацию начиная с 1000 пунктов. Источник: Росстат, «Наш. Дом.РФ», подсчеты «Ъ-Дом».

ных рынках с наименьшим уровнем концентрации застройщиков именно ограниченным выводом на рынок новых проектов. В то же время регионы, показывающие наименьшую рентабельность в жилищном строительстве, очевидно не интересны для крупных компаний.

## В своем соку

«Крупные застройщики не готовы работать за низкую маржу, которая есть в ряде регионов», — заявила на недавней конференции «Б» глава комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКК Галина Хованская. Сами девелоперы согласны с этим тезисом. «Около 80% регионов с высокой долей монополизации девелоперского рынка малоприглядны для федеральных застройщиков с точки зрения стоимости жилья, емкости рынка и объема спроса», — говорит директор по маркетингу «Талан» Наталья Гарифуллина. К таким регионам она относит не только Новгородскую область, где на долю одного застройщика приходится 44% всего объема местного рынка, но и Марий Эл и Республику Алтай, где этот показатель превышает 41%. По данным «Наш. Дом.РФ», в Марий Эл доля крупного игрока «Спектр М» составляет 41,84%, в Республике Алтай у местной компании «Жемчужина Алтай» — 41,29%.

В некоторых регионах исторически сформировалась сильная позиция определенного застройщика за счет административного ресурса. «Этот ресурс удерживается благодаря большому земельному банку. В таких регионах доля лидирующего девелопера в среднем составляет 30%», — продолжает госпожа Гарифуллина. Без наличия нужных связей в регионах застройщику получить под застройку ликвидные площадки проблематично, соглашается аналитик департамента жилой недвижимости Accent Capital Игорь Талалов. Тем более, продолжает он, тяжелее вписаться в госпрограммы поддержки застройщиков при строительстве объектов транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры: «Это зачастую является важным фактором успеха реализации региональных проектов, где маржинальность небольшая». Выходя на новые рынки, застройщики, по словам директора по развитию «РКС Девелопмент» Станислава Сагиряна, «создают коллаборации, когда одна сторона обладает финансовыми ресурсами, а другая — административным ресурсом».

Впрочем, близость к власти не единственная преграда. Зачастую выходить в новые регионы системным застройщикам не хотят из-за проблем с логистикой. «В таком случае

Топ-10 регионов с наименьшей концентрацией застройщиков			
Регион	Индекс Херфиндала*	Средняя доходность (тыс. руб. за кв. м)	Средняя маржа девелопера (%)
Новосибирская область	235	9,7	16,6
Приморский край	408	41	43,9
Калининградская область	484	12,7	24,2
Самарская область	502	13,5	29
Краснодарский край	506	5,18	10
Ленинградская область	534	8,9	15,2
Москва	545	154,6	76
Московская область	555	39,9	49,2
Республика Башкортостан	587	24,3	38,4
Республика Татарстан	606	16,5	24,3

\*Индекс определяет высокую концентрацию начиная с 1000 пунктов. Источник: Росстат, «Наш. Дом.РФ», подсчеты «Ъ-Дом».

себестоимости строительства может оказаться более высокой из-за доставки материалов, дефицита строительных комбинатов в регионе», — отмечает вице-президент Glotax Development Александр Андрианов. Проблема с логистикой есть только на Крайнем Севере или в регионах, где сложные климатические условия, считает директор по инвестициям ГК «Гранель» Андрей Носов. К таким регионам Наталья Гарифуллина относит, например, Мурманскую область, где есть только один застройщик — «Мурманспромстрой», и Сахалинскую область, где «Рыбводстрой» обеспечивает более 48% от общего объема строительства жилья. На Сахалине индекс концентрации достигает 2755 пунктов. В этом субъекте РФ и высокая себестоимость — 85,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Впрочем, текущие цены на первичном рынке позволяют местным застройщикам держать маржу примерно на уровне 19%.

Для сравнения: в Москве при средней себестоимости 46 тыс. руб. за 1 кв. м текущие цены на квартиры позволяют добиться самой высокой в стране рентабельности — от 50% до 75%. Такая маржа привела к усилению тренда по выходу на столичный рынок региональных застройщиков, хотя их доля по-прежнему невелика, говорит директор по девелопменту Insolver Никита Евдокимов.

В Санкт-Петербурге при себестоимости строительства 53,5 тыс. руб. за 1 кв. м девелоперская маржа в некоторых проектах может превышать 55%. Хотя в этом городе складывается интересная ситуация: несмотря на заметную капиталоемкость локального рынка, уровень концентрации там составляет 1053 пункта.

## Ушли и не вернулись

Большинство опрошенных „Ъ-Домом“ девелоперов уверены, что на консолидацию региональных рынков повлияли новые правила привлечения средств дольщиков с использованием эскроу-счетов. «Сегодня могут строить только те, у кого есть доступ к банковскому проектно-финансированию, а в регионах таких компаний крайне мало», — констатирует председатель совета директоров, президент ГК «Основа» Александр Ручьев. По его подсчетам, только в первые полтора года после вступления в силу новых правил со столичного рынка ушло более 500 игроков. «В регионах ситуация еще жестче», — отмечает он.

Введение эскроу-счетов привело к тенденции, когда с рынка стали вымываться мелкие и непрофессиональные застройщики, нацеленные на разовую быструю прибыль, полагают президент «Интеко» Александр Николаев. С одной стороны, по его

мнению, это позволило очистить рынок, с другой — привело к определенной концентрации, «во многом позитивной для отрасли». Рынок логично укрупнился, и на нем осталось меньше сомнительных застройщиков жилья, соглашается Станислав Сагирян.

Сложившаяся ситуация доказывает тезис, что программа льготной ипотеки не увеличила доступность жилья для жителей регионов, где среднедушевой доход по-прежнему остается низким. Это влияет на снижение спроса, хотя потребность в переселении в новое и более комфортное жилье у сограждан никуда не исчезла. Пока властями не будет стимулироваться повышение уровня жизни, некоторые регионы так и останутся неинтересными для системных застройщиков. В таком случае достичь цели по увеличению ежегодных объемов строительства до 120 млн кв. м до 2030 года, как поручил правительство Владимир Путин, будет проблематично. Хотя не все так безнадежно и у власти есть механизмы стимулирования девелоперов выходить на локальные рынки с низкодоходными проектами.

«Системная помощь регионам во многом лежит в поддержке генерации предложения на рынке, например с помощью субсидирования проектного финансирования для низкомаржинальных проектов, предоставления налоговых льгот для покупки новых проектов и субсидий на инфраструктуру», — считает Александр Николаев. Без вмешательства федерального регулятора, убежден он, эти проблемы решить не удастся. Пока же, резюмирует господин Сагирян, банкам не интересно финансировать низкомаржинальные проекты в пределах 5–10%, каковыми является большинство региональных проектов.

Халиль Аминов, Дарья Андрианова

## Эскроу-счета, да не те

— кредитование —

Возникший у властей интерес к ситуации с ценами на первичном рынке жилья дал застройщикам еще один повод возобновить дискуссию о корректировке введенного два года назад механизма проектного финансирования и привлечения средств дольщиков через эскроу-счета. Участники рынка предлагают изменить систему субсидирования проектов, которые в силу своей низкой маржинальности не интересны банкам-кредиторам.

Механизм эскроу-счетов, когда привлекаемые средства покупателей девелопер должен держать на эскроу-счетах в полномочных банках до сдачи жилого объекта, был введен два года назад. На саму стройку компании могут брать проектное финансирование у тех же банков. Новый механизм вводился для защиты прав дольщиков: в случае банкротства застройщика банк за счет средств на эскроу-счетах достраивает

дом либо возвращает средства. Правда, банки определили строгие правила отбора таких заемщиков.

Несмотря на резкую критику новых правил в преддверии их введения со стороны участников рынка, девелоперы смогли адаптироваться к ним. Более того, для крупных компаний партнерство с банками позволяет иногда минимизировать ставки по наиболее удачным проектам. Так, например, в Москве к концу первого квартала 2021 года девелоперы заключили с банками соглашения по проектно-финансированию на общую сумму 1,48 трлн руб. и открыли почти 71,5 тыс. эскроу-счетов на 641 млрд руб., сообщила замруководителя Москомстройинвеста Карина Малхасян.

В целом по стране сейчас по новому механизму строится 47,9 млн кв. м, говорит руководитель экспертной рабочей группы при Минстрое РФ по рассмотрению проблемных вопросов в области проектного финансирования строительной отрасли Эдуард Самитуллин. Пер-

вое место по объему проектного финансирования занимает Уральский федеральный округ, где таким образом строится 65,5% жилья. На северо-западе и юге страны этот показатель составляет по 41,3%, а на Северном Кавказе — всего 33,8%. «В 14 регионах коэффициент применения проектного финансирования ниже 30%», — продолжает Эдуард Самитуллин. — При этом в Еврейском автономном округе, Мурманской области, Карачаево-Черкесии и Ингушетии этот показатель нулевой».

Проблема усугубляется тем, что в этих регионах в силу минимального уровня среднедушевого дохода населения реализуются низкомаржинальные проекты, которые зачастую банкам, выделяющим проектное финансирование, неинтересны. В то же время у локальных девелоперов уже нет возможности начинать новые проекты по старой схеме, когда в качестве страховки компании направляют взносы в компенсационный фонд, управляемый Федеральным фондом защиты прав дольщиков.

Чтобы поддержать объемы строительства в регионах, где рентабельность жилого строительства минимальна, власти пообещали запустить программу субсидирования процентных ставок по проектно-финансированию низкомаржинальных проектов. К такому мнению относятся те стройки, затраты на которые не превышают 500 млн руб. Сейчас в профессиональном сообществе идет активное обсуждение этой темы. Так, недавно на заседании комиссии общественного совета Минстроя РФ по проектно-финансированию, возглавляемой Рифатом Гариповым, его участники предложили внести ряд уточнений в соответствующее постановление правительства.

Одно из важных предложений — увеличить предельную стоимость проектов, которые могут участвовать в программе субсидирования (сейчас планируемая стоимость строительства не должна превышать 500 млн руб.). Это предложение его инициаторы объясняют тем, что

комплексная жилая застройка предполагает в том числе строительство объектов социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры, что существенно увеличивает стоимость проекта. Кроме того, инициаторы поправок предлагают распространить действие программы на регионы с низкой долей охвата проектно-финансирования.

По словам Рифата Гарипова, в настоящее время программа субсидирования низкомаржинальных проектов применяется только в тех регионах, где среднедушевые денежные доходы населения за первый квартал 2020 года на 15% и более ниже среднего показателя по стране. Поэтому льготные условия пока доступны только в 49 субъектах РФ со среднедушевым доходом менее 26,79 тыс. руб. По этой причине в программу субсидирования не попали многие регионы Дальнего Востока, Арктической зоны (Мурманская область, Республика Коми, Ненецкий автономный округ) и другие. «Низкую маржинальность про-

ектов жилищного строительства в этих регионах обуславливает высокая стоимость строительства», — отметил Рифат Гарипов.

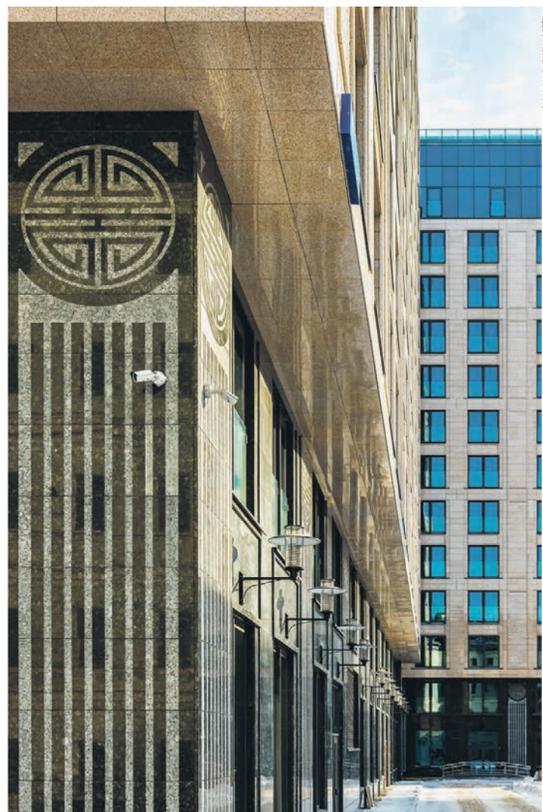
По данным Росстата, в прошлом году средняя стоимость строительства жилья в Коми составила 53,2 тыс. руб. за 1 кв. м, тогда как в четвертом квартале 2020 года среднерыночная цена в этом регионе не превышала 50,65 тыс. руб. за 1 кв. м, что привело к отрицательной рентабельности девелоперских проектов. В Ненецком автономном округе стоимость строительства составляет 62,46 тыс. руб. за 1 кв. м, в то время как средняя цена продажи — 66,107 тыс. руб. за 1 кв. м. Таким образом, в этом регионе средняя доходность от проектов составляет всего 5,8%, что недостаточно для получения проектного финансирования. Общественный совет при Минстрое РФ планирует высказанные предложения по субсидированию низкомаржинальных проектов направить в правительство.

Антон Боровой

# ДОМ проект

## Столичный путь Дао

Что сегодня способен дать огромный город кроме больших денег? Особенно если ты успел ощутить радости скромного обаяния буржуазии, живущей в пригороде. Город по-прежнему дает нам разнообразие и скорость. От этих переменных зависит, насколько мы продуктивны и удовлетворены. Проблема только одна: как замедляться после ускорения. Неизменная точка вашего баланса в большом городе — личное пространство вашего дома. И если вы готовы вложить несколько десятков миллионов в покупку недвижимости, то выбор этот требует спокойного ума.



— Москва —

Есть такое искусство — тядо, Дао Чаю. Один из многих путей для достижения гармонии. Еще есть путь цветка кадо, путь податливости дзюдо, путь меча кэндо. Совершая день за днем ритуал чаепития, вы дисциплинируете ум, успокаиваете и очищаете свое сердце. Эта церемония умиротворения. В традиции тядо к чайному домику вы должны пройти через обязательный чайный сад — «росистую землю, путь за пределы плывущего мира», как говорил мастер церемонии Сан-но Рикю.

Много ли в Москве вы знаете людей, которые умеют превращать чаепитие в ритуал? А домов, где есть приватный сад? Один из них находится у всех на виду, но никому не виден. Возможно, вы не единожды проходили мимо — от Триумфальной площади к друзьям на Патриаршие или на бизнес-встречу на улицу Гашека. Сад самый настоящий, разбит на крыше дома, а дом построил несколько лет назад известный московский девелопер — группа компаний «Галс».

### Архитектура созерцания

Этот проект получил название «Сады Пекина». Ближайший сосед легендарной гостиницы, на которую, кстати, из ряда апартаментов открываются редкие виды. Прямо на противоположной стороне — не менее легендарный Булгаковский дом. Те, кто уже переехал в комплекс, живут на Маяковке, но счастливым образом дистанцированы от суеты, поскольку их дом надежно скрыт застройкой первой линии Садового кольца и «щитом» гостиницы.

Тихий двор — первая точка замедления на этом пути московского Дао. Архитектурное впечатление дома также негромкое. Вас не проверяют на знание стилей и не пытаются впечатлить декором. Линии направляют взгляд вверх. Темно-зеленый гранит цоколя напоминает о цвете воды в пруде с золотыми рыбками. Все приведено в баланс.

Этот дом выглядит скорее по-сингапурски, чем по-московски. Мы привыкли к парадигме избыточности, здесь нам предлагается другой путь — достаточности. И в этой простоте есть глубина, которая задает планку цены и ценности. Архитектура важна. Как в медитации определенная асана — положение тела — или мудра — положение рук — влияют на движение энергии, архитектура в пространстве создает структуру, которая влияет на ваше настроение и состояние. Это система координат, и не только эстетическая. В одних домах вы замедляетесь, в других ваше внимание рассеивается, в третьих вам хочется все время ускоряться.

«Архитектура — это, по сути, общественное пространство, где люди могут собираться и общаться, размышлять об истории, думать о жизни людей или о мире», — говорит, пожалуй, лучший проводник дзена в камне Тадао Андо. Он стал известен благодаря зданиям, в которых заметно влияние модернизма: следствие его раннего интереса к Ле Корбюзье. Еще мальчиком Андо увидел в книжном магазине альбом фран-

цузского архитектора. И так впечатлился, что стал копить на дорожную книгу. Позже Тадао назовет свою собаку в честь Ле Корбюзье. Отправится во Францию, чтобы найти мастера и познакомиться, но опоздает: архитектор умрет за несколько недель до его поездки. А про Ле Корбюзье мы обязаны вспомнить, если приходим в «Сады Пекина».

### Сад на крыше

Концептуально сад на крыше стал одной из пяти «отправных точек современной архитектуры» в программной работе Ле Корбюзье, опубликованной в журнале L'Esprit Nouveau в 1920-е годы XX века. «Соображения технологии, экономии, удобства и психологии приводят нас к выбору крыши-террасы», — вместо традиционной наклонной архитектор делал

выбор в пользу плоской кровли, где можно было разбить сад, устроить место для отдыха или функциональное пространство, и даже для детей, как в одном из его проектов. Или функциональный лаунж, как сделали создатели «Садов Пекина» — 293 и 256 кв. м. Декоративными садами оживили кровли обоих корпусов, доступ открыли только для собственников апартаментов и их гостей. Назвали террасы «Инь» и «Янь», что в полной мере отражает баланс эмоционального и рационального в их решении. Сад живет все сезоны, пока открыты террасы, а в этом вопросе все зависит от переменчивой московской погоды — например, в 2020-м проводить время на крышах можно было с апреля.

Ле Корбюзье считал, что сады на то и сады, чтобы в них радовали глаз не только декоративные кустарники или цветы, но и деревья, пусть и трех-четырёхметровые. В доме на Маяковской последовали за мастером. Маленькие деревья здесь отлично смотрятся в кашпо. Чувство земли на высоте 60 м дарят пышные посадки многолетних растений. Чем не ритуал — наблюдать, как ирает на ветру розу, растирать кон-

чиками пальцев лаванду и тимьян. Да и почему бы не добавить ароматных трав в чай?

Кстати, в Японии уже более 20 лет принято решение озеленять все крыши больше 100 кв. м. Площадь воздушных террас в «Садах Пекина» — 293 и 256 кв. м. Декоративными садами оживили кровли обоих корпусов, доступ открыли только для собственников апартаментов и их гостей. Назвали террасы «Инь» и «Янь», что в полной мере отражает баланс эмоционального и рационального в их решении. Сад живет все сезоны, пока открыты террасы, а в этом вопросе все зависит от переменчивой московской погоды — например, в 2020-м проводить время на крышах можно было с апреля.

### Выше уровня земли

У московских девелоперов нет традиции обустройства открытых пространств, которую можно было бы воспринять и продолжить. В городской истории сады на крыше остаются исключением. До революции большинство были частными и камерными, как в Чайном доме на Мясницкой, или в особняке Морозо-

ва на Воздвиженке, или в Клубе Московского купеческого собрания, где сейчас «живет» театр «Ленком». В начале XX века, в 1920-е годы, идеи конструктивизма сместили акценты. Крыши стали общественными и наполненными полезностями. Стоит вспомнить павильон в доме Эрнста-Рихарда Нирнзее в Большом Гнезниковском переулке: на плоской крыше десятиэтажного здания в разное время были киностудия для панорамных съемок города, кафе и даже спортивная раздевалка при площадке для катания на роликах. Кстати, вы точно видели эту крышу — в некоторых сценах кинофильма «Служебный роман».

До упомянутого выше Большого Гнезниковского от «Садов Пекина» всего 15 минут прогулки. Адрес на Маяковке дает, пожалуй, одно из преимуществ жизни в центре — свободу движения. За независимость от автомобилей, пробок и такси стоит заплатить ту сумму, по которой номинированы эти элитные апартаменты. Кстати, более чем доступные по сравнению с садником недвижимости рядом с Садовым кольцом. Самый недорогой 60-метровый

лот в «Садах Пекина» стоит 36,5 млн руб. Это почти в два раза ниже средней цены премиальных объектов: по данным Knight Frank, в 2020 году она составляла 80 млн руб., прибавив за год 18%. Бюджет на покупку самых просторных 142-метровых апартаментов в «Садах Пекина» — 69 млн руб. Предложения лучше в кварталах между «Белорусской» и «Маяковской» в новом готовом доме не найти.

### После опыта дауншифтинга

Покупают апартаменты в «Садах Пекина» и для аренды, и для инвестиций, но в основном для себя. Средний возраст жителей квартала — около 40 лет, когда в жизни все уже определено с приоритетами, опыта дауншифтинга и путешествий получены, а в запросе — стабильность обстоятельств и чистота эмоций, чтобы сфокусироваться на реализации. Многие переезжают из своих первых квартир ради комфорта. И даже если проиграть в метреже, в ощущениях точно выиграешь — панорамные окна в 60 м меняют геометрию, превращая 60 «квадратов» в 80. Окна можно распахнуть настежь, что особенно приятно в апартаментах, выходящих в уютный двор соседней сталинки.

«Сады Пекина» имеют основания быть упомянутыми в одном списке с универмагом Deppu & Toms в лондонском Кенсингтоне с его историческим садами, миланским Bosco Verticale, нью-йоркским пентхаусом в отеле «Челси», сад которого старше 100 лет, и мэрией Чикаго, где на крыше высажено более 150 видов растений. Все эти истории можно прочитывать как городской манифест о том, что важно, и о том, что ускользает и исчезает из нашей повседневности.

Самые естественные для человека вещи — движение и взаимодействие с природой — жители городов должны планировать. Намеренно «добирать» количество шагов, преодолевать километры ради часа свежего воздуха. Имитация природных форм и материалов уже не компенсирует дефицит естественной среды в нашем окружении. И если стало возможным работать удаленно из любой точки мира — зачем же нам оставаться в городах? А ведь одобрение гибридного формата подтверждают и последние опросы. Так, согласно исследованию BCG и The Network при участии hh.ru, 89% респондентов заявили, что в будущем они предпочтут позиции, позволяющие хотя бы периодически работать из дома.

Однако город все еще создает архитектурные ситуации, а это значит, что люди будут собираться и общаться, как говорил Андо. И чувство общности для них создается точно не плотная застройка — не важно, в районе Бронных-Никитских или Выхино-Жулебино. Общность рождается только из любви: к идее, к дому, к цветку, который распустился на твоих глазах. Что еще нужно для счастья после сложного 2020 года? Подняться в сад, заварить чай, посмотреть на небо. Совершить свой ежедневный путь Дао.

Елена Иванова



### ЭЛИТНЫЙ КВАРТАЛ «САДЫ ПЕКИНА»

Месторасположение.....	Москва, Центральный административный округ, Пресненский район
Общая площадь проекта.....	35 тыс. кв. м
Количество апартаментов.....	360 апартаментов премиум-класса
Высота потолков.....	3–4,6 м
Количество жилых корпусов.....	2 жилых корпуса
Высотность.....	13 этажей
Автор архитектурной концепции.....	«Моспроект-2» имени Посохина
Паркинг.....	двухуровневый
Видовые характеристики.....	360 градусов — круговая панорама с крыши «Садов Пекина», откуда открывается уникальный вид на башни «Москва-Сити» и историческую Москву. В садах на крыше — тенистые лаунж-зоны с живыми растениями
Доступность.....	5 минут пешком до метро «Маяковская»



## ДОМ миграция

## Переезд как двигатель прогресса

Пандемия COVID-19 стала драйвером роста в стране внутренней миграции: получив возможность работать удаленно, россияне задумались о возвращении в родной город или поиске более комфортного места для жизни. Несмотря на это, переезжают жители страны по-прежнему недостаточно активно, а текущий уровень миграции не дает адекватного ответа на экономические вызовы. «Ъ-Дом» выяснил, куда стремятся россияне и что чаще всего мешает им переехать.

— тенденция —

Связанный с COVID-19 кризис не только вызвал ухудшение экономического положения россиян, но и заставил многих из них задуматься о смене места жительства на фоне развития форматов удаленной работы. По крайней мере в то, что этот процесс подтолкнет внутренние миграционные процессы, верит руководитель Центра городской антропологии КБ «Стрелка» Михаил Алексеевский. «Сейчас многие россияне получили возможность работать, например, в московской компании, оставаясь в своем регионе, люди рассматривают такой формат как возможность сэкономить, в частности, на аренде жилья», — рассуждает он. Этот тренд эксперт называет беспрецедентным шансом для небольших исторических городов, в которых можно поддерживать комфортный уровень жизни. Хорошие примеры — Коломна и Суздаль, к последнему сейчас высокий интерес у платежеспособной публики.

Хотя глобальная карта наиболее интересных для переезда внутри страны городов, похоже, сильно не изменилась. Так, согласно результатам опроса сервиса Tvil.ru, 28,75% россиян хотели бы начать новую жизнь в Краснодаре, 18,75% — в Санкт-Петербурге, 13,75% — в Севастополе, а 11,88% по-прежнему стремятся в Москву.

**Востребованные направления**

Гендиректор фонда «Институт экономики города» (ИЭГ) Александр Пузанов рассказывает, что в России с целью изменения постоянного места жительства ежегодно мигрируют 4,5 млн человек, в последние годы это значение стабильно. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга заметно высокий миграционный спрос, по его словам, в Тюмени и Красноярске. «Во многом это связано с большим размером этих субъектов страны: их жители активно переезжают в региональные центры», — рассуждает господин Пузанов. Управляющий партнер компании «Новая земля» Григорий Соломин добавляет к этому перечню Казань.

Александр Пузанов отдельно предлагает выделить Краснодарскую агломерацию, куда уже длительное время активно переезжают жители регионов северной части страны: к ним в прошлом году на фоне пандемии COVID-19 и действовавших ограничительных мер добавились жители Москвы и других крупных городов. По расчетам ИЭГ, Краснодарская агломерация действительно демонстрирует наиболее высокий в России темп прироста населения: за последние десять лет оно увеличилось более чем на 21%. Для сравнения: в Москве аналогичный прирост оценивается только в 14,4%, а в Санкт-Петербурге — в 12,6%.

Рост населения Краснодарского края происходит, в частности, благодаря высокой доступности жилья, которая обеспечивается большими объемами его строительства. «Ча-

сто оно ведется в ущерб качеству городской среды и социальной инфраструктуре. Например, обучение в две смены из-за нехватки школ — привычная ситуация для Краснодара», — поясняет господин Пузанов.

**Сдерживающие факторы**

Несмотря на пандемийный тренд, уровень внутренней миграции в России, по оценкам Александра Пузанова, находится на сравнительно низком уровне. Это объясняется кризисом, что, по словам эксперта, в текущих условиях не позволяет отвечать на существующие экономические вызовы. «Ведь в большинстве случаев люди меняют место жительства, стараясь улучшить качество жизни, получить более высокооплачиваемую работу», — поясняет он свою мысль. Наиболее очевидно, что миграция сдерживается большой разницей в стоимости жилья в крупных и небольших городах: продавая квартиру в Челябинской области, человек не может купить себе жилье в Москве.

Этот тренд наглядно описывают результаты исследования SRG. Так, легче всего в Москву переехать жителю Санкт-Петербурга, которому для этого придется продать всего 1,67 квартиры в родном городе. На втором месте — Сочи, где горожанину надо реализовать в среднем 1,86 квартиры. Намного тяжелее выходям из Магнитогорска: стоимость квартиры в Москве сопоставима с 7,49 таких же в их городе. Немногого лучше ситуация у жителей Астрахани и Челябинска, где индекс составляет 5,96 и 5,85 соответственно.

Хотя прогнозировать что-либо в условиях нестабильного рынка довольно сложно, вряд ли стоит ждать, что города — лидеры и аутсай-

**Из каких городов тяжелее всего переехать в Москву**

Город	Сколько квартир требуется продать	Средняя стоимость однокомнатной квартиры площадью 40 кв. м (млн руб.)
Магнитогорск	7,49	1,31
Астрахань	5,96	1,65
Челябинск	5,85	1,68
Тюльяти	5,77	1,7
Новокузнецк	5,75	1,71
Брянск	5,62	1,75
Саратов	5,6	1,75
Ульяновск	5,51	1,79
Махачкала	5,42	1,81
Киров	5,41	1,82
Иваново	5,37	1,83
Оренбург	5,25	1,87
Чебоксары	5,14	1,91
Липецк	5,12	1,92
Курск	4,97	1,98
Рязань	4,91	2
Омск	4,89	2,01
Кемерово	4,88	2,01
Ставрополь	4,88	2,01
Волгоград	4,86	2,02

Источник: SRG.



Один переезд хуже двух пожаров, но это иногда единственный способ улучшить качество жизни

теры рынка в обозримом будущем поменяются, констатирует партнер SRG Борис Терехов. Он соглашается, что сейчас в стране наблюдается прямая зависимость между возможностью миграции в крупные города и ростом цен на недвижимость. «Людей зачастую останавливает туманная перспектива уехать из квартиры, которая находится в собственности, в съемное жилье в крупном городе: далеко не все в регионах имеют сразу несколько квартир, в случае реализации которых можно позволить себе приобрести альтернативную недвижимость», — рассуждает он.

Решить эту проблему, по мнению Александра Пузанова, мог бы развитый цивилизованный рынок аренды жилья, но сейчас его нет. «Это приводит к „отходнической“ миграции: 500 тыс. человек в год уезжают на несколько месяцев работать в крупные города, после чего возвращаются в свой регион», — констатирует он. Такой тренд, продолжает эксперт, можно считать скорее негативным с социальной точки зрения: это часто приводит к вынужденному раздельному проживанию родителей и детей.

**Борьба за население**

Григорий Соломин называет провоцирующую внутреннюю миграцию борьбу городов за горожан мировой нормой, и Россия не исключение. «Причины переезда у людей самые разнообразные, но глобально если их город не может удовлетворить настоящие потребности, они находят ответы на свои запросы в других местах», — рассуждает он. Любую конкуренцию, по мнению эксперта, стоит рассматривать как позитивное условие. Никакого смысла снижать внутреннюю миграцию нет и по мнению Александра Пузанова, который напоминает, что развитие городов в принципе не может быть равномерным: «Напротив, переезжая, люди помогают экономике развиваться, опера-

тивно реагируя на появляющиеся вызовы, а проблемы ложной урбанизации, когда люди переезжают в город без перспектив трудоустройства, в России сейчас нет».

Потенциальным негативным последствием роста внутренней миграции для удаленных от крупных городов местностей, по мнению господина Пузанова, может быть отток населения, который ведет к их запустению. Но единственный адекватный способ реагировать на это — их развитие, констатирует он. «Города должны работать как бизнес: понимать свою целевую аудиторию, использовать свои уникальные ресурсы, делать ставку на то, что другой город предложить не сможет, развивать конкурентные преимущества, а не размазывать тонким слоем и без того небольшие ресурсы», — убежден Григорий Соломин. В пример он ставит Кремниевую долину в Калифорнии, которой удалось выстроить собственную экосистему. Среди небольших российских городов позитивным экспертом считается опыт Королева и Коломны: первый сделал ставку на образование, второй — на потенциал собственного культурного наследия.

**Альтернативные направления**

Но далеко не всегда внутренняя миграция ограничивается переездом взрослого работоспособного населения. Михаил Алексеев-

В каком городе россияне хотели бы начать новую жизнь (% от опрошенных)	
Краснодар	28,75%
Санкт-Петербург	18,75%
Севастополь	13,75%
Москва	11,88%
Калининград	11,25%
Ростов-на-Дону	4,38%
Казань	3,75%
Тюмень	3,13%
Новосибирск	2,50%
Челябинск	1,88%

Источник: результаты опроса Tvil.ru.

ский напоминает, что помимо классической миграции для смены текущего места жительства на более комфортное и перспективное в России достаточно развит переезд для получения образования. Молодежь переезжает в крупные города для получения образования. Кроме того, существует и вахтовая миграция для временной работы. Популярными направлениями для этих процессов, по мнению эксперта, можно назвать как все городомиллионники, так и нефтегазовые города.

Александр Пузанов называет отдельной темой миграцию с севера на юг людей пенсионного возраста. В России этот процесс поддерживается государством: жители Крайнего Севера и приравненных к нему территорий могут получить субсидии на приобретение жилья и переезд. «В целом это логично: содержание пенсионера на юге обходится государству дешевле, чем на севере: нет необходимости платить северные надбавки, человек меньше болеет, а значит, и нагрузка на систему здравоохранения меньше», — рассуждает эксперт. Тем не менее к этому вопросу, по его мнению, нужно подходить аккуратно: «Переезд людей пенсионного возраста часто сопровождается разрывом социальных связей с семьей, сокращением общения с внуками».

Сравнительно новым видом миграции для российских городов на фоне пандемии COVID-19 стали так называемые временные жители, которые, получив возможность работать удаленно, перемещаются на ограниченный срок в города с благоприятной средой и даже просто комфортным климатом. Впрочем, это уже привело к ряду проблем. Ярким примером этого тренда, по словам Григория Соломина, стал Сочи, который сейчас испытывает колоссальную нагрузку на инфраструктуру даже вне курортного сезона. На этом фоне часть существующих предложений урбанистов направлена на то, чтобы остановить в городе выдачу разрешений на строительство апартаментов.

Александра Мерцалова

## Пандемия укрепила цены

— за границей —

**Общеплановый рост интереса к приобретению недвижимости вместе со снижением привлекательности депозитов и укреплением покупательной способности жителей западных стран помогли европейским рынкам недвижимости легко пережить кризис. Средние цены на большинство из них выросли, а не опустились, вопреки первоначальным прогнозам аналитиков. «Ъ-Дом» проследил за динамикой и выяснил, какие активы за рубежом интересуют россиян.**

Пандемия COVID-19 и связанные с ней ограничения в Европе не оправдали надежд потенциальных инвесторов в зарубежную недвижимость: на большинстве рынков по итогам прошлого года наблюдалось не снижение, а рост средней стоимости жилья. К таким выводам по итогам анализа локальных статистических данных пришли аналитики Pricer. Главным редактор сервиса Филипп Березин связывает это с тем, что глобально у покупателей зарубежных активов меньше денег не стало: кризис в Европе оказался преимущественно медицинским, а не экономическим, а вливание средств в экономики дополнительно повысило покупательную способность населения. Одновременно эксперт напоминает о растущем желании людей по всему миру инвестировать в покупку новой недвижимости и низких процентных ставках по депозитам, делающих этот инструмент невыгодным.

**Растущие рынки**

Наиболее выраженной положительную динамику цен на жилье аналитики Pricer отмечают в Германии. В этой стране средняя стоимость квартир за 2020 год, по расчетам Global Property Guide, выросла на 11,42%, а по данным Destatis — на 8,1%. В итоге, по данным господина Березина, за последние

12 лет в крупных городах Германии стоимость покупки недвижимости увеличилась на 74%, в сельской местности — на 66%.

Сейчас самый дорогой город страны — Мюнхен. Согласно расчетам Deutsche Bank, средняя стоимость квартир по итогам 2020 года в столице Баварии составила €8,6 тыс. за 1 кв. м, увеличившись за год на 6,1%. В Гамбурге средняя стоимость жилья зафиксирована на уровне €5,57 тыс. за 1 кв. м, в Берлине — €5 тыс. За год эти значения выросли на 10% и 6,7% соответственно. Секретами постоянного роста цен на жилую недвижимость в немецких городах Филипп Березин называет низкие процентные ставки по кредитам, общую нехватку мест под застройку и хорошее финансовое положение местных домохозяйств. «В покупке недвижимости в Германии инвесторы видят альтернативу различным финансовым инструментам», — констатирует он.

Впрочем, уверенный рост цен наблюдается и на других европейских рынках. Так, во Франции цены на дома в 2020 году выросли на 2,4%, а на квартиры — на 5,3%, подсчитала национальная ассоциация агентов по недвижимости FNAIM. В Италии, согласно предварительным данным национального статистического управления Istat, цены на жилье выросли на 1,9%. Новостройки при этом подорожали на 2,1%, что стало самым высоким показателем за последние восемь лет, сообщает издание The Local.

В Испании, согласно отраслевому portalу Fotocasa, стоимость недвижимости выросла на 1,6%. И как уточняет портал Idealista, дома на одну семью подорожали больше, чем квартиры. В Чехии, согласно исследованию Deloitte, средняя стоимость квартир в Праге и краевых центрах по итогам третьего квартала 2020 года выросла на 15,8% год к году. По данным CZ News, средняя стоимость 1 кв. м в стране достигла €2,7 тыс. за 1 кв. м. В Греции, по данным местного Центробанка, средние цены на квартиры в 2020 году выр-

стли на 4,2%, что меньше динамики годом ранее (7,2%). В Болгарии цены на жилую недвижимость в 2020 году также продолжали расти более медленными темпами, чем до кризиса. Так, SeeNews со ссылкой на Райффайзенбанк сообщил о росте стоимости жилья в Софии на 4,6%, до €1,2 тыс. за 1 кв. м. Обратная динамика наблюдается в Кипре, где, согласно агентству MCA и ассоциации девелоперов LBDA, средняя стоимость новостроек в прошлом году упала на 15–20%. Но это снижение, по всей видимости, объясняется приостановкой программы оформления вида на жительство за инвестиции в недвижимость.

Не заметили падения цен на недвижимость и консультанты, работающие преимущественно с высокодоходным сегментом. Согласно данным Savills World Cities Prime Residential Index, который анализирует среднюю стоимость лотов премиальной недвижимости в 30 самых крупных городах мира, средний годовой рост цен на недвижимость в 2020 году составил 0,5%, а прогноз на 2021 год предполагает увеличение среднего значения на 1,6%. Самую выраженную ценовую динамику в элитном сегменте аналитики Savills ждут в Берлине: уровень спроса здесь заметно превышает предложение. На остальных европейских рынках падение цен в текущем году также не предвидится. Небольшую отрицательную коррекцию в Savills допускают в Париже, Лиссабоне, Мадриде и Риме, связывая ее с более низким зарубежным спросом и более слабыми экономическими перспективами.

**Отсроченные сделки**

Россиянам на фоне действующих ограничений пришлось заметно снизить активность по покупке жилья за рубежом. Как показал опрос Pricer.ru, только 20% потенциальных клиентов готовы проводить сделки онлайн, не видя объектов. Об этом же говорят и другие консультанты: снижение числа сделок, несмотря на высокое число заявок, фикси-

руют в Trianio.ru. В компании поясняют, что попасть в Европу для большинства по-прежнему проблематично — инвесторам удается получить бизнес-визы, например, в Германию, но речь скорее об индивидуальных случаях. На этом фоне, по оценкам Trianio.ru, сейчас на зарубежную недвижимость формируется пласт отложенного спроса со стороны российских покупателей, который будет реализован с открытием границ.

Положительный прогноз формулирует и Филипп Березин. Он приводит в пример наиболее востребованную у отечественных покупателей испанскую провинцию Аликанте. Число сделок с россиянами, по оценкам местной организации застройщиков Asociación de promotores inmobiliarios de la provincia de Alicante, в прошлом году сократилось на 41%. Сравнить эти данные эксперт предлагает с динамикой сделок в Турции, которая оставалась открытой для россиян. По подсчетам турецкого института статистики, россияне в 2020 году приобрели в стране 3,1 тыс. объектов, на 6,4% больше, чем в 2019 году. «То есть спрос и готовность заключать сделки есть», — констатирует господин Березин.

Директор департамента продаж зарубежной недвижимости Savills Юлия Овчинникова отмечает, что покупатели элитных активов выражено реагируют на ограничительные меры: во многих европейских странах в последние месяцы вновь были локдауны — там активность на рынках недвижимости замедлилась. «А с открытием таких стран, как Греция, Кипр, мы наблюдаем оживление на этих направлениях», — поясняет она. В то время как в случае с Лондоном, по словам эксперта, сейчас идет процесс формирования отложенного спроса, который будет реализован после ослабления ограничительных мер. Эксперт говорит и о сохраняющемся устойчивом спросе на покупку за рубежом недвижимости, позволяющей получить вид на жительство. Речь

идет преимущественно об объектах в Португалии, Испании и Греции.

**Гражданские возможности**

Спрос на паспортные программы зарубежных стран со стороны россиян действительно продолжает оставаться высоким. Представитель Henley & Partners Полина Кулешова отмечает, что сейчас интерес к инвестиционным программам на 32% выше среднего значения за первые шесть месяцев прошлого года. «Во многом рост связан с поиском решений для всей семьи в области образования, здравоохранения, безвизовых путешествий и расширения бизнеса», — поясняет она. Эксперт связывает это с общей нестабильностью, возникшей на фоне пандемии: спрос на паспортные программы также активно рос в течение всего прошлого года.

Состоятельные клиенты и ультрахайне-ты, по оценкам Henley & Partners, чаще всего делают выбор в пользу европейских программ, позволяющих получить гражданство за инвестиции в экономику Мальты или Австрии. Популярными решениями по-прежнему остаются карибские страны (Сент-Китс и Невис, Антигуа и Барбуда, Сент-Люсия, Гренада). «В них введены полностью дистанционные процедуры подачи документов, что в условиях закрытых границ востребовано», — говорит госпожа Кулешова.

Относительно доступным вариантом Полина Кулешова называет Черногорию, которая пользуется большим спросом именно у российской части клиентов компании. Это может быть продиктовано сравнительно небольшим объемом средств, которые должны быть вложены в недвижимость, — от €350 тыс. Эксперт отмечает, что россияне привлекают также перспектива стать гражданином Евросоюза, в случае вступления в него Черногории. Одновременно, по оценкам Henley & Partners, набирает обороты и программа получения вида на жительство в Турции.

Александра Мерцалова

# ДОМ проект

## Динамичное «Событие»

Повысить статус территории и перевести реализуемые там проекты на ранг выше, чем планировалось изначально, мечтает каждый застройщик. У одних это не получается. Другим удается, но ближе к завершению стройки, а чаще — уже после ввода комплекса в эксплуатацию. И лишь единицы умеют получить такой эффект еще в разгар работ на стройплощадке. Одно из немногих исключений — компания «Донстрой»: она преобразует пространство в Раменках вокруг крупного парка «Событие», который сама же и создает.

— Москва —

### Популярность в цифрах

Пояснить, насколько новостройка повлияла на популярность локации, можно с помощью обилия красочных прилагательных. Но лучше и доходчивее об этом расскажут сухие цифры. Достаточно посмотреть на простой и понятный параметр: темпы продаж в строящихся домах.

Что в таком контексте можно сказать о проектах, которые компания «Донстрой» возводит в московском районе Раменки вокруг парка «Событие»? Их три: одноименный парк-комплекс бизнес-класса, более демократичный жилой комплекс «Огни» и клубный дом элит-класса «Река». Два из них по итогам прошлого года вошли в пятерку самых продаваемых московских проектов (к слову, еще два — это тоже новостройки «Донстрой»).

Скажем, в занявшем четвертое место «Событие» было реализовано более 58 тыс. кв. м. Стоящий на третьем месте ЖК «Огни» несколько месяцев подряд становился самой продаваемой в столице новостройкой в своем классе. Годовые продажи в нем составили около 60 тыс. кв. м. Что же касается первой очереди ЖК «Река», то к началу апреля в ней осталось лишь четыре лота.

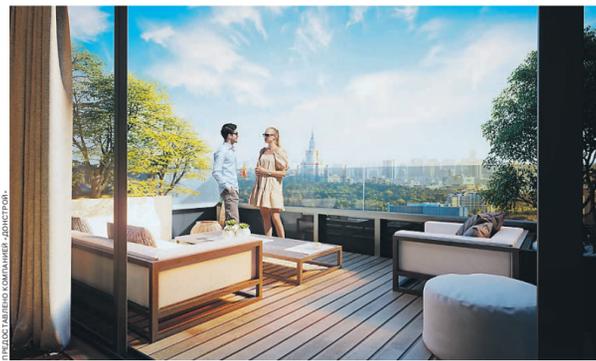
В текущем году в продажи вышли вторые очереди двух проектов, причем прошлогодние тренды в них лишь усилились. В том же «Событии», например, всего за месяц после начала сделок в новых корпусах было реализовано более 40% лотов. В том числе вариант с отменными видовыми и иными потребительскими характеристиками: квартира на 35-м этаже с двумя террасами, окном в ванной и возможностью установки камина.

### Парк как драйвер роста

Динамика показателей — это лишь следствие, а причины роста популярности локации — в происходящем на самой территории. В случае с проектами «Донстрой» в Раменках отправной точкой изменений стал парк «Событие». Зеленые зоны неплохо работают на улучшение статуса территории во все времена, но прошлый год с его ограничениями из-за пандемии COVID-19 эту взаимосвязь лишь усилил.

В принципе акцентом на экологию для повышения класса проектов пользуются многие застройщики. Но большинство довольствуются соседством с уже существующими городскими парками, а если и создают свои, то совсем маленькие — 1,5–2 га. Главный минус такого подхода: приходится ограничиваться тем, что уже имеется, либо выбирать, что же разместить на вновь создаваемом зеленом пространстве, принося в жертву часть того, что могло бы порадовать будущих жителей.

Компания «Донстрой» выбрала принципиально иной путь. Ее парк «Событие» займет целых 24 га, причем это почти половина ото всей застраиваемой в Раменках территории. А в таких габаритах можно поместить все, что нужно, причем придать пространству современный вид. Согласно концепции, разработанной архитектурным бюро Wowhaus, парк разделится на несколько зон. Одной из них будет главный бульвар, который протянется на 1,2 км. Он свяжет между собой все три жилых комплекса, а также выведет к трем станциям метро, две из которых уже имеются по соседству, а тре-



тья откроется в нынешнем году. По бульвару, как и положено, можно будет гулять, совершать утренние пробежки, кататься на велосипедах — все эти трафики предусмотрены заранее и не будут мешать друг другу. С него же можно будет подняться на смотровую площадку — самую высокую точку окрестностей.

Еще одну зону парка назвали событийной, напоминая не только о названии самого парка и одного из жилых комплексов, но и ее предназначении. Здесь будет концертная площадка, а зимой местом для представлений может стать и расположенный в той же зоне водоем — его превратят в каток. Отдельная тема — место для самых активных со скейтпарком, зоной для трени-

ровок, паркура, игры в пинг-понг. Предполагая, что самым главным пользователем этой территории станет юная часть населения всех трех окрестных проектов, ее лукаво назвали «Фабрикой молодежи».

И, наконец, последняя, но, наверное, самая важная часть, без которой, даже несмотря на обилие зелени, что-либо назвать «парком» было бы лукавством, — это собственная природная территория вдоль реки Раменка. Растущие здесь деревья и кустарники останутся нетронутыми, пространство лишь аккуратно обрядают, сделав его удобным для отдыха и прогулок. Например, сделают тематические детские площадки «Луг» и «Лес», место для занятия йогой, а прогулочную тропу

длиной 1,3 км выстелют специальным помостом — так и ходить удобнее, и для природы полезнее.

### С бумагами на местность

Самой идеи крупного парка (усиленной, конечно, концепцией каждого жилого комплекса) оказалось достаточно, чтобы все три расположенные здесь новостройки вызвали высокий интерес потенциальных покупателей. Однако для продолжения роста статусности территории еще суметь воплотить все задуманное на практике, причем сделать это именно в том виде, что и обещалось. А для этого между концепцией парка и началом реализации нужно пройти большой путь предпроектирования и проектирования.

Основную часть этих работ «Донстрой» выполнил в прошлом году. В частности, собрал и проанализировал геоданные обо всей территории будущего парка: провел топографические и геодезические работы и получил все необходимые технические условия. А их много, ведь большая часть парка «События» (12,4 из 24 га) приходится на природоохранную зону «Долина реки Раменка», что накладывает массу ограничений. Эти процессы уже завершены, сейчас приступают к санитарной очистке будущих общественных пространств, после чего начнется самое интересное и зрелищное: собственно парковое строительство. Цель — уже через год, к выдаче ключей дольщикам первых корпусов, завершить ближайшие

к ним участки парка, чтобы новоселы сразу получили возможность ими пользоваться. А к концу следующего года полностью готовой будет треть парковой территории, в том числе большая часть набережной.

### Дома с нюансами

Несмотря на то что парк имеет первостепенное значение в повышении статусности локации, он бы сработал не в полной мере, если бы его не дополняли характеристики самих жилых комплексов, что возводятся по соседству с ним. В этом плане проектам «Донстрой» тоже есть чем удивить.

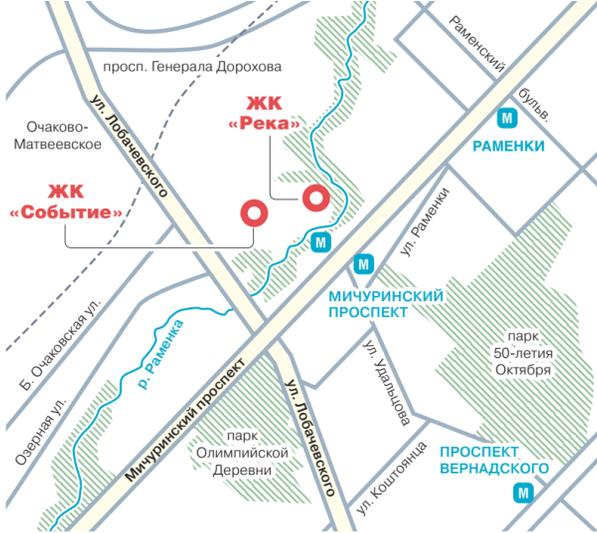
Скажем, во второй очереди жилого комплекса «Событие», где продажи открылись в феврале, в некоторых квартирах можно будет установить камин, хотя такие опции, как правило, встречаются лишь в объектах более высокого класса. В нем же появилась зона коворкинга, где вне пределов квартир, но не покидая собственного дома, можно поработать или заняться творчеством. Еще одна фишка — эксплуатируемая кровля, где абсолютно каждый житель сможет оказаться на открытом воздухе, опять-таки не покидая своего дома. Необходимость таких пространств стала в полной мере понятна лишь в прошлом году, и умение быстро адаптировать проект под новые реалии — хороший признак, позволяющий дому подняться на ступень выше, чем задумывалось изначально.

Что касается второй очереди клубного дома «Река», которая вышла в продажи в апреле, в ней дополнительно переосмыслили все параметры премиальности. Так, по задумке автора проекта известного архитектора Павла Андреева каждый житель дома должен получить как можно больше природы и тишины. Поэтому почти все квартиры смотрят на природный парк, до которого отсюда всего 50 м, а на этаже всего по два-четыре лота.

Во второй очереди проекта дальнейшее развитие получила тема с обилием лоджий и террас, которые есть на всех этажах, а внутренний двор превращен в полноценный сад. Еще один маленький штришок про экологию: в доме не один водопровод, а сразу два. По второму будет течь питьевая вода, прошедшая высокоэффективную очистку. И таких нюансов здесь еще много, ведь именно они повышают уровень проекта и делают жизнь в нем комфортнее и удобнее.

И в заключение снова о цифрах. Из 40% всех квартир в ЖК «Событие-2», что были реализованы за первый месяц продаж, существенная доля пришлась на однокомнатные, расположенные на первых этажах. Видовые характеристики у них не такие впечатляющие, зато цены ниже. Такие варианты обычно интересуют инвесторов, но приобретать они их будут лишь в том случае, если увидят потенциал для дальнейшей ценовой динамики. А в Раменках он есть во всех трех проектах. Да и как не быть, если главная изюминка проекта, парк «Событие», еще только начинают создавать «на земле».

Наталья Павлова-Каткова



ЖК «СОБЫТИЕ-2»	
Количество корпусов	3
Высотность	13–36 этажей
Количество квартир	498
Размеры квартир	31,9–166,2 кв. м
Высота потолков	3,10–3,55 м
Высота окон	2,25–2,70 м
Подземный паркинг	двухуровневый на 329 машино-мест
Внутренняя инфраструктура	кафе, детский клуб, общественное пространство на крыше, комоюнити в центральном лобби
Цены	от 10,8 млн руб.

ЖК «РЕКА-2»	
Количество корпусов	1
Высотность	9–12 этажей
Количество квартир	154
Количество пентхаусов	2
Размеры квартир	57–305 кв. м
Высота потолков	3,65–4,50 м
Высота окон	3,2–4,0 м
Подземный паркинг	двухуровневый на 241 машино-место с автоматической мойкой колес и подзарядкой для электромобилей
Внутренняя инфраструктура	кафе, детский клуб, помещений для мойки лап собакам
Цены	от 30 млн руб.

# ПРОДАЕТСЯ ОСТРОВ. В МОСКВЕ

Это кажется чудом... Жить рядом с центром города на нетронутой природе. Оставить суету мегаполиса за рекой. Жить на острове прямо в Москве.

Здесь все устроено так, чтобы каждый день был особенным: 650 га парковых пространств, набережные и пляжи, кафе и магазинчики, школы и детские сады. И ограниченное предложение квартир на первой линии Москвы-реки.

ДОНСТРОЙ

+7 495 241 88 56

DONSTROY.COM