

32 Что общего между девелоперами и сервисами доставки

33 Как «Павелецкая» становится фешенебельным районом столицы

34 Где живут состоявшиеся москвичи



# Надбавка за дальность

Снижение стоимости рубля и льготная программа ипотечного кредитования по ставке ниже инфляции привели к выраженному росту стоимости жилья на Дальнем Востоке. «Ъ-Дом» выяснил, сколько стоит жилье в регионе и что сдержит рост цен.

— регионы —

Вторичная недвижимость в Дальневосточном федеральном округе — самая дорогая в России. К такому выводу по итогам мониторинга пришли аналитики ЦИАН. Согласно их подсчетам, средняя стоимость жилья здесь в мае составила 97 тыс. руб. за кв. м. Для сравнения: в Центральном федеральном округе это значение составляет 95,6 тыс. руб. А в Приволжском федеральном округе зафиксировано самое низкое значение — 53,6 тыс. руб. за кв. м. Динамика на Дальнем Востоке также оказалась наиболее выраженной: за год средняя стоимость на вторичном рынке выросла на 23,3%, а в мае относительно апреля — на 1,5%.

В ЦИАН добавляют, что в апреле Южно-Сахалинск вошел в число 11 российских городов, где стоимость недвижимости превышает 150 тыс. руб. за кв. м. Помимо Москвы и прилегающих подмосковных городов в этот список входят также Санкт-Петербург и Сочи. Довольно быстро недвижимость дорожает и во Владивостоке: по оценкам SGR, по итогам апреля средняя стоимость недвижимости здесь достигла 132,3 тыс. руб. за кв. м, увеличившись за год на 18%.

Аналогичная картина вырисовывается и из данных Росстата: по итогам первого квартала года на первичном рынке регионов Дальнего Востока самым дорогим оказалось жилье в Приморье — 114,1 тыс. руб. за кв. м, за год оно подорожало на 14%. В Хабаровском крае динамика составила 28%, до 100,7 тыс. руб. В Амурской области — 26,8%, до 91,4 тыс. руб. за кв. м. В Забайкалье — 21,6%, до 79,2 тыс. руб. за кв. м.

Эти цифры в основном выше среднего роста за аналогичный период по стране, который на первичном рынке оценивается в 16,4%, до 83,2 тыс. руб. за кв. м. Выраженный рост цен аналитики ЦИАН ранее связывали с высоким спросом, подогревающим фактором для которого выступал дальневосточная ипотечная программа.

## Условия кредитования

Программа «Дальневосточная ипотека» была сформулирована в конце 2019 года по поручению президента Владимира Путина. Соответствующее постановление правительства занимавший на тот момент пост премьер-министра Дмитрий Медведев подписал в декабре. Условия подразумевают выдачу на покупку или строительство жилых помещений займа под 2% годовых. Получить можно до 6 млн руб. на срок до 242 месяцев (20 лет и 2 месяца). Первоначальный взнос заемщика при этом должен начинаться от 15%. Таким образом, с минимальным объемом начального вложения можно рассматривать лоты стоимостью до 6,9 млн руб. Согласно данным ЦИАН, под этот ценовой критерий сейчас подпадает больше половины предложения по Владивостоку — 1,42 тыс. объявлений из 2,42 тыс. существующих в общей сложности.



Программа будет действовать до 2025 года, но объем потенциальных заемщиков по ней ограничен. Кредит на льготных условиях могут получить молодые семьи, где супругам не более 35 лет, одинокие родители того же возраста, участники программы «Дальневосточный гектар» и региональных инициатив по повышению мобильности трудовых мигрантов, которые приезжают в регион на работу.

Обязательства жить в купленном или возведенном жилье у них нет, но заявителям из других регионов придется в нем прописаться. Информацию об этом нужно передать в банк в течение девяти месяцев с момента

оформления права собственности. Действует «Дальневосточная ипотека» в Якутии, Бурятии, Забайкалье, Приморье, на Камчатке, Чукотке, Сахалине, в Еврейской автономии, Хабаровском крае, Амурской и Магаданской областях.

## Перспективы снижения

Гендиректор Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК) Николай Алексеев констатирует, что в существующем формате программа «Дальневосточная ипотека» работает только полтора года, из которых примерно полгода-год выпали на активную фазу пандемии COVID-19 и соответствующим

санитарным ограничениям. В то время как это продукт, по его мнению, скорее долгосрочный, нацеленный на перспективу. «Уровень ставки в 2% очень привлекателен, это практически на уровне простой расщели платёжа и существенно ниже инфляции, поэтому спрос в моменте вырос, а чтобы не было существенного роста стоимости, необходимо было достаточно быстро нарастить предложение, причемкратно», — рассуждает господин Алексеев.

Он уверен, что увеличить объем строительства в моменте невозможно, это довольно сложный и долгосрочный процесс. Значительную роль, по мнению эксперта, играет длительная предпроектная стадия. Текущую динамику он считает неплохой: объемы не падают и активность застройщиков не снижается. С июня прошлого года, по оценкам РАСК, объем строительства на Дальнем Востоке увеличился на 25%, причем за счет всего двух городов — Владивостока и Хабаровска. Тем не менее на некоторых локальных рынках сформировался дефицит предложения.

Аналитики МИЭЛЬ отмечали этот тренд в Благовещенске в Амурской области, где покупатели, получив одобрение на кредит по льготной ставке, часто не могут найти подходящий лот: стоимость жилья в новых домах, по оценкам консультантов, сейчас может достигать 150 тыс. руб. за кв. м. Высокий спрос,

Вторичная недвижимость на Дальнем Востоке — самая дорогая в России

продиктованный ослаблением рубля и программой льготного кредитования, совпал с временной остановкой строительства на фоне пандемии COVID-19. Это привело к высокому темпу вымывания предложения.

Надежды на сдерживание цен есть. По расчетам господина Алексеева, суммарно в Дальневосточном федеральном округе сейчас строится 2,5 млн кв. м, из которых продано около 1 млн кв. м. Тот же самый уровень распроданности, по его словам, наблюдался и в июне прошлого года, притом что тогда в строительстве находилось около 2 млн кв. м. «Поэтому, вероятно, сейчас есть предпосылки для сдерживания динамики роста цены за счет роста числа нераспроданных квартир на рынке», — предполагает он.

Руководитель МИЭЛЬ в Благовещенске Елена Корсакова тоже делает ставку на новые проекты застройщиков, рассчитывая, что проблему в ее городе решит новая программа жилищного строительства в Амурской области. На проблему ранее обращали внимание и федеральные власти: поручение проверить обоснованность роста цен на недвижимость в начале апреля ФАС давал Владимир Путин. Но признаков картельного сговора застройщиков служба не обнаружила.

Александра Мерцалова

Динамика цен на вторичное жилье в городах Дальнего Востока				
Город	Средняя стоимость (тыс. руб. за кв. м)	Динамика за месяц	Динамика за год	Средний бюджет предложения (тыс. руб. за кв. м)
Южно-Сахалинск	154,8	0,025	0,315	8,66
Владивосток	146,5	0,01	0,16	8,17
Артем	103,5	0,003	0,195	5,21
Хабаровск	103,2	0,001	0,194	5,53
Благовещенск	100,9	0,014	0,268	5,73
Якутск	100,6	0,021	0,178	6,33
Петропавловск-Камчатский	86,7	0,03	0,332	4,37
Чита	77,2	0,025	0,369	4,43
Улан-Удэ	76,6	0,013	0,344	3,97
Находка	69,7	0,01	0,154	3,67
Комсомольск-на-Амуре	47,1	0,006	0,063	2,44

Источник: ЦИАН.

# Редевелопмент чистого искусства

— анализ —

**Запущенный в России процесс по созданию креативных пространств в регионах на базе старых предприятий можно характеризовать крайне положительно. Зачем регионам необходимы точки генерации креативной экономики, на примере Сибири рассказывает глава архитектурного бюро А61 ДМИТРИЙ МОРОЗОВ.**

В Сибири, например, существует значительная отрицательная динамика миграции представителей креативных профессий. Многие люди не находят возможностей реализовать свои амбиции, места, где можно жить, работать и развиваться в комфортной среде внутри близкого по духу комьюнити. При этом комфортная среда в данном контексте — это далеко не только чистые улицы, хорошее озеленение и благоустройство, а именно атмосфера полифункциональности и продуктивности. Не обнаружив в городах таких мест, многие рано или поздно уезжают в столицу или за пределы страны.

Различные части обширного Сибирского федерального округа характеризуются богатством архитектурным наследием, которым необходимо пользоваться. Культурные и индустриальные исторические объекты важно не просто сохранять и консервировать, а транс-

формировать в экономический потенциал. Памятники местного значения необходимо подвергнуть детальному и многогранному переосмыслению с целью современного использования. Так мы можем воссоздавать и формировать совершенно новые локальные территориальные бренды и ядра притяжения креативной деятельности.

Однако при создании креативных кластеров важно избегать формального подхода к делу. В регионах часто внедрение тех или иных решений, в том числе в сфере архитектуры, связано с большой инерционностью идей, когда уже на старте реализуются устаревшие концепции и схемы проектов, так как именно под них заточены механизмы согласований, выбора подрядчиков, визуальных и конструктивных решений и т. д. Консерватизм — худший враг проектов такого рода, хотя бояться нужно не новых идей, а их отсутствия. К развитию креативных кластеров следует привлекать людей со свежим взглядом, способных брать ответственность за передовые решения.

Второе важное условие — наличие открытых конкурсов, на которых могут подбираться актуальные концепции. Для чистоты и повышения качества процесса и составления технических заданий конкурсных мероприятий можно приглашать стороннюю организацию-посредника. Это должна быть структура с большими профессиональ-

ными компетенциями, опытом проведения не только технических тендеров, но и творческих конкурсов, а главное — с заинтересованностью в поиске лучшего, а не самого удобного проекта.

Следующий момент заключается в важности сохранения промышленных артефактов: старых механизмов, силовых машин, элементов наполнения работать не будет. Следующий момент заключается в важности сохранения промышленных артефактов: старых механизмов, силовых машин, элементов наполнения работать не будет. Следующий момент заключается в важности сохранения промышленных артефактов: старых механизмов, силовых машин, элементов наполнения работать не будет.

Финансовая модель должна четко просчитываться, а архитектура и дизайн — повышать интерес профильного комьюнити к локации. Простой набор разрозненных элементов наполнения работать не будет. У креативного кластера должно быть ядро притяжения, вокруг которого собирается сообщество, взаимодействует, создает новые проекты, экономические цепочки, узнаваемость и эффект синергии актива.

Сибирь обладает огромным потенциалом для генерирования таких локаций, а редевелопмент может стать одним из наиболее эффективных инструментов создания полноценных креативных кластеров. Дело в том, что в привычном строительстве может быть обозначен определенный предел гибкости использования, в то время как в редевелопменте его фактически нет.

Если детально рассмотреть динамику развития рынка за минувшие 10–15 лет, то становится понятно, что редевелопмент всегда отлично подстраивается под сложившиеся тенденции и становится в них успешным. Сейчас практически любой объект, не связанный с классическим жильем, можно сделать мультифункциональным, пересмотреть и модернизировать сценарии его использования. Многоквартирный дом с понятной планировкой нельзя переделать под классические офисы либо коворкинг, а вот бывший промышленный объект — можно. Поэтому промышленный потенциал региона нужно использовать в актуальном ключе, не закликиваясь на статичных моделях.

Позавчера в бывших цехах было выгодно создавать магазины, вчера — офисы, сегодня — мастерские и выставочные пространства, а завтра — все вместе. Даже в процессе реконструкции можно видоизменять и перемещать функции здания и их соотношения для поддержания максимально актуаль-

ной модели развития. Ключ к успеху — это адаптивность и многофункциональность, особенно в данный момент истории.

При этом следует понимать, что простое «математическое» перенесение идей и концептов из Москвы на региональную почву приведет к финансовой несостоятельности кейса. Не только в стране, но и внутри федеральных округов существует множество экономических, социальных, образовательных, климатических особенностей. Модель, показывающая успехи в Тюмени, может оказаться недееспособной в Новосибирске или Омске. Например, в Тюмени живет много людей, долгое время работающих на Крайнем Севере. Это очень сплоченное комьюнити, для которого важно наличие однородных и компактно расположенных точек социальной активности. И таких примеров десятки.

На формирование креативных кластеров в регионах огромное влияние будет оказывать эффект низкой базы. С одной стороны, это может помочь проектам быстро набрать обороты, а с другой — для поддержания динамики их развития необходим системный долгосрочный подход, рассчитанный на годы вперед. Ситуативная стратегия с мощным первоначальным импульсом интереса со стороны бизнеса, властей и общества и отсутствием дальнейшего курирования кейсов приведет к столь же быстрому обесцениванию достигнутых результатов.

# ДОМ форматы

## Застройщики не идут в интернет

Развитие сегмента e-commerce не обошло стороной и застройщиков жилья. В прошлом году девелоперы на фоне локдауна выстраивали системы, позволяющие покупателю не выходить из дома даже при покупке квартиры. Однако этот сервис оказался не очень востребован: граждане по-прежнему предпочитают покупать квартиру в офисе продаж на месте будущего жилого комплекса. Застройщики уверены, что полному переходу в онлайн продажам квартир в новостройках мешает медленная цифровизация задействованных в покупке нотариата, банков и госслужб.

### — тенденция —

В самый разгар пандемии, в апреле—мае 2020 года, компании были вынуждены перевести процессы покупки в онлайн. Застройщики не стали исключением: тогда многие девелоперы заявляли, что развивают свои онлайн-сервисы и покупателю не придется выходить из дома для покупки квартиры в новостройке. У многих из них действительно большинство сделок проходило онлайн, ведь во время локдауна другого выбора у покупателя не было.

Один из крупнейших застройщиков жилья, группа ПИК, в 2020 году в разгар пандемии закрыл офисы продаж. С тех пор они не открывались, и компания решила отказаться от них вовсе и все сделки перевела в онлайн. Но не все девелоперы столь оптимистично отнеслись к переводу бизнеса в сеть. Московские застройщики по-прежнему считают, что рынок недвижимости привык к консервативному подходу, поэтому, несмотря на цифровизацию всех отраслей бизнеса, они предпочитают сохранять контакт с потенциальным покупателем в реальном режиме.

Об этом говорят и сами покупатели. Согласно исследованию «Яндекс», в рамках которого были опрошены потенциальные покупатели из крупных городов с населением более 100 тыс. человек, 64% респондентов не готовы покупать недвижимость полностью через интернет, ни разу не посетив офис продаж застройщика и место будущего жилого комплекса. Еще 6% затруднились ответить, лишь 30% опрошенных готовы к покупке квартиры, не выходя из дома.

### Возвращение к привычной жизни

Застройщики Московского региона, опрошенные «Ъ-Домом», сообщили, что доля онлайн-продаж квартир в новостройках в 2021 году сократилась по сравнению с 2020-м. Но из-за того, что сейчас на фоне льготной ипотеки продажи заметно выросли, количество сделок, проводимых в онлайн-формате, стало больше. Недвижимость — довольно консервативная отрасль, отмечает директор по продажам «Интеко» Павел Лепиш: «Как только жизнь вернулась в привычное русло, уровень онлайн-продаж значительно снизился».

В «Инграде» с апреля по начало июня 2020 года все сделки проходили онлайн. Сейчас их доля составляет лишь 3% и 12% сделок проходят с

одним посещением офиса продаж или банка, а все остальные этапы покупки проходят дистанционно. В группе «Родина» в мае 2020-го тоже все сделки проходили онлайн, а уже через год их доля снизилась до 25%.

В пресс-службе ГК «Пионер» сообщили, что доля сделок в онлайн-формате снизилась незначительно. Если в мае прошлого года застройщик все квартиры продавал дистанционно, то в 2021-м показатель снизился до 85,3%. При этом в компании подчеркнули, что два месяца карантина показали неготовность клиентов к удаленному выбору. Показ и презентация объекта по-прежнему проходят в офисе продаж, а сама сделка, начиная с этапа бронирования, осуществляется удаленно в личном кабинете, добавил представитель застройщика.

Отметили снижение интереса к дистанционной покупке недвижимости и другие девелоперы. В ГК МИЦ в мае 2020 года 40% сделок от общего их объема проходило онлайн, а через год показатель снизился до 15%. В ГК А101 зафиксировали падение доли онлайн-продаж с 81,5% до 69,3%, в MR Group — с 30% до 25%, в «Франель» — с 80% до 25–30%. В «Донстрое» сообщили, что доля онлайн-продаж минимальна, а возможность купить квартиру онлайн скорее вариант проведения сделки и если можно купить квартиру в офисе продаж, то покупатели выбирают именно «живой» вариант.

Но некоторые застройщики, которые начали развивать онлайн-сервисы по покупке жилья в новостройках еще до пандемии, зафиксировали рост дистанционных продаж за год. В «Самолете» их доля выросла с 4,5% до 65%, в группе ФСК — с 70% до 75%. При этом руководитель департамента аналитики и планирования продаж ГК ФСК Ксения Цаллина подчеркивает, что покупатели по-прежнему приезжают в офис, но не для оформления сделки, а для окончательного принятия решения. Большинство людей приобретают квартиру раз-два в жизни, и им психологически комфортнее увидеть место, где возводится их будущее жилье, и изучить район, добавляет она.

Поначалу клиенты с осторожностью отнеслись к разного рода цифровым инструментам, вспоминает замдиректора по продажам ГК «Франель» Сергей Нюхалов. Сейчас люди распробовали все преимущества цифровых технологий и не собираются от них отказываться, продолжает он. Например, практически все



Купить квартиры полностью онлайн, не посещая банки-кредиторов, в России пока невозможно

покупатели выбирают электронную регистрацию договора — бумажный формат этой процедуры уже мало кому интересен.

Это подтверждает и директор по продажам группы «Самолет» Кирилл Храпов: «Покупателям важно приехать в офис продаж, чтобы увидеть локацию, дом и отделку». Но вся дальнейшая коммуникация: бронирование, подписание договора долевого участия и его регистрация, как правило, проходит онлайн, добавляет он. По словам госпожи Цаллиной, у группы ФСК доля онлайн-бронирования находится на уровне 80%, электронной регистрации договора в Росреестре — 100%, а заключение договоров на ипотечный кредит — около 70%. Если покупатель оплачивает полную стоимость квартиры, то почти всегда он рассчитывается онлайн, продолжает она. Заместитель коммерческого директора по продажам ГК МИЦ Александр Пасько отметил, что в 90% случаев после бронирования квартиры все взаимодействие с клиентом происходит дистанционно.

Директор по продажам Spineх Иван Обухов говорит, что сейчас возможность купить квартиру онлайн пользуется популярностью у региональных покупателей. Для девелопера развитие онлайн-направления — это способ охватить большую долю рынка, в частности регионы, подтверждает господин Пасько. Коммерческий директор ГК А101 Анна Боим добавляет, что удаленным форматом пользуются покупатели, которые приобретают квартиру в инвестиционных целях. Ведь у инвесторов на первый план выходит потенциальная доходность, а не преимущества и качественные

характеристики локации и проекта, продолжает господин Обухов.

Есть случаи, когда за один день такие инвесторы онлайн бронировали почти весь стартовый объем, говорит CEO Dataflat.ru Александр Пыпин. Однако, продолжает он, если бронь дешевая или бесплатная, то многие потом от нее отказывались, например после выезда на площадку и сбора иной информации о стройке, не доходя до этапов онлайн-оплаты и подписания договора.

Но если человек приобретает квартиру для себя в том же городе, где живет, то «знакомство с местом» неизбежно: клиент обязательно посещает офис продаж, изучает район и окружающую инфраструктуру, отмечает Иван Обухов. Онлайн-продажи пользуются спросом при дополнительных продажах машино-места и кладовых помещений в объекте, где клиент уже приобрел квартиру, добавляет госпожа Боим.

### Партия консерваторов

Многие девелоперы, работающие на московском рынке, уже отработали алгоритм действий при онлайн-покупке квартиры при 100-процентной оплате, говорит Сергей Нюхалов. Однако полностью бесшовных онлайн-сделок на рынке пока практически не существует, хотя многие их декларируют, уверена директор по маркетингу MR Group Евгения Старкова. Банковские процедуры пока не позволяют совершить сделку без посещения по крайней мере банка, подчеркивает управляющий партнер группы «Родина» Владимир Шекин.

Девелопер остается зависимым от степени цифровизации служб, участвующих в сделках: нотариата, банков и госструктур, указывает Александр Пыпин. В «Бруснички» согласны, что отсутствие единых под-

ходов к онлайн-сделкам со стороны банков и госорганов препятствует развитию онлайн-продаж недвижимости. «До сих пор окончательно не сформировалась практика дистанционного выпуска электронной цифровой подписи и подписания с ее помощью кредитных договоров, а правила регистрации ипотечных сделок в Росреестре могут различаться в зависимости от региона. К тому же из-за законодательных ограничений невозможно провести онлайн-идентификацию покупателя при открытии эскроу-счета и подписании кредитного договора», — поясняет представитель девелопера.

Обращаться лично в банк приходится и при внесении первоначального взноса по ипотечному кредиту, напоминает Сергей Нюхалов. В случае, продолжает он, если у заемщика нет денежных средств на счете в банке, без визита в его офис снова не обойтись. Бесшовные онлайн-продажи с ипотекой требуют выстроения взаимоотношений с банками, их готовности к такому формату и возможности застройщика инвестировать в собственные IT-платформы, добавляет он в ПИК.

Но главным стоп-фактором развития онлайн-продаж госпожа Старкова называет желание покупателя новостройки увидеть проект лично, убедиться, что на строительной площадке ведутся работы, и пообщаться с менеджером в офисе. Иван Обухов добавляет, что потребность узнать локацию у покупателей недвижимости не исчезнет никогда. Да и для девелопера полный переход застройщиков в онлайн несет потери в продажах, считает директор по продажам ГК «Инград» Константин Тюленев. Застройщику важно добиться от клиентов абсолютной уверенности в их сделке, а это возможно только при посещении площадки и

личном общении с менеджером, поясняет он. Кроме того, опрошенные «Бруснички» потенциальные покупатели боятся утечки персональных данных при покупке недвижимости в интернете.

Поэтому, считает господин Тюленев, доля онлайн-продаж будет сокращаться на фоне улучшения эпидемиологической ситуации и темпов вакцинации населения. Застройщик «Самолет» тоже не ставит перед собой цель перевести всех клиентов в онлайн. Гендиректор VSN Realty Яна Глазунова уверена, что полный переход в онлайн возможен только в том случае, если застройщик сосредоточен на создании унифицированного продукта по своим концепциям, проектным решениям и планировкам. Этим она и объясняет уход группы ПИК в онлайн: «Проекты разного масштаба и с разной архитектурой невозможно перевести на один канал продаж». Поэтому, считает госпожа Глазунова, полного перехода застройщиков в онлайн не произойдет, поскольку в Москве строится жилье не только массового строительства, но и недвижимости более высокого класса.

В сегментах с бюджетом покупки выше 25 млн руб. клиенты предпочитают классическую регистрацию сделки, подтверждает Павел Лепиш. Такие покупки совершаются в основном после персонального длительного подбора, просмотра множества вариантов, добавляет он. А Ксения Цаллина уверена, что группа консервативных покупателей сохранится, но таких людей с каждым годом будет все меньше. По ее мнению, процесс покупки квартиры станет аналогичным приобретению автомобиля, мебели, гарнитуры или даже смартфона.

Дарья Андрианова

## «Темные» стороны ЖК

### — приметы времени —

Проекты экспресс-доставки продуктов из dark store в пределах полуса часа до весны 2020 года рассматривались исключительно как нишевые, которые смогут получить развитие разве что в центральной части самых обеспеченных российских городов-миллионников. Однако начавшаяся полтора года назад пандемия COVID-19 привела к тектонической смене парадигмы потребления. Теперь онлайн-формат стоит на первом месте, и каждый серьезный участник FMCG-рынка развивает хотя бы один связанный с ним проект. А доставка из магазина в течение двух и более часов, как и пункт выдачи заказов дальше 500 м от дома или работы, скорее вызывают раздражение, нежели приносят радость от покупки. «Ъ-Дом» изучал, как волнообразный рост онлайн-торговли влияет на инфраструктуру жилых комплексов и способны ли интернет-гиганты изменить структуру многоквартирных домов в стране.

### Нужных помещений никогда не было

Дефицит подходящих помещений под формат dark store существовал еще до бума онлайн-ритейла, ука-

зывает замдиректора отдела исследований рынка CBRE Василий Григорьев. Это происходило из-за отсутствия специализированной городской недвижимости в городе, уточняет он. Теперь к отсутствию предложения добавился повышенный спрос со стороны курьерских служб: на одну и ту же площадь могут претендовать до четырех компаний. «Идеально подходящих под нужды dark store объектов в Москве практически нет, а остальные предложения — это всегда некоторый компромисс между характеристиками точки и ее расположением», — говорит господин Григорьев.

Сложности с поиском подходящих точек — для dark store экспресс-доставка это обычно помещения до 130 кв. м — привели к тому, что некоторые участники начали вести переговоры с девелоперами, сообщил источник «Ъ-Дом» из числа развивающих сеть dark store компаний. По его словам, речь идет о создании помещений под такие объекты в проектах новых жилых комплексов, что позволяет ритейлеру сразу договориться об открытии ряда точек, а ЖК — привлечь потенциальных жильцов своей инфраструктурой.

Операторы заточенного на доставку готовой еды формата dark kitchen также активно претендуют на эти площади, указывает руково-

дитель управления коммерческой недвижимостью ГК А101 Оксана Моисеева. Им нужны помещения на первых этажах домов с соответствующей электрической мощностью и вентиляцией. То есть сейчас объект стрит-ритейла — это фактически единственное подходящее помещение для «темной» кухни в ЖК. «В то же время помещение должно отличаться сравнительно низкой ликвидностью, поскольку финансовые модели подобных объектов предусматривают максимально низкую арендную ставку. Такому помещению не нужны визуальная доступность, большие витрины, высокий уровень трафика, зато нужны хорошая транспортная доступность и — большой паркинг для курьеров», — комментирует госпожа Моисеева.

### Еда в подьезде

Схожий интерес существует и у игроков на рынке постаматов и вендинга. Так, например, в июне «Почта России» анонсировала планы установки таких объектов в подьездах жилых домов вместо устаревших почтовых ящиков. Госкомпания намерена построить систему, при которой клиент сможет за десять минут дойти до ближайшей точки, где можно отправить или получить посылку, а постаматы в подьездах — часть большого проекта. Первые пилоты должны появиться в некоторых жилых до-

мах Москвы. Однако для того, чтобы проект получил федеральный охват, необходимо менять существующие законы, признает собеседник «Ъ» из «Почты России»: «Мы будем инициировать ряд изменений в федеральное законодательство, в том числе для того, чтобы девелоперы предусматривали технические возможности для установки постаматов еще на стадии проектирования домов».

Один из пионеров вендинга в ЖК — продуктовая сеть «Вкусвилл», которая начала их установку еще несколько лет назад. Однако сейчас у них осталось всего два таких автомата, сообщает представитель ритейлера. Ключевой проблемой развития формата он назвал отсутствие стабильного спроса. Чтобы вендинговый аппарат приносил прибыль, он должен пробывать не менее 50 чеков в день, при испытании формата «Вкусвилл» выбирал подьезды от 100 квартир.

Вызывает сложности и необходимость одобрения со стороны управляющей компании, а также согласие как минимум двух третей жителей подьезда. Об этом же говорит и госпожа Моисеева: когда ГК А101 рассматривала варианты размещения вендинга во входных группах домов, многие жители были не согласны с таким соседством. По ее мнению, у формата гораздо больше перспектив либо в от-

дельных помещениях, либо, при условии, что аппарат будет антивандалным, на улице.

Во же время доставка еды стала гораздо более гибким и развитым направлением, выигрывающим у вендинговых аппаратов сразу по ряду причин, продолжает представитель «Вкусвилла». «Вендинг хорош там, где вопрос питания безальтернативен — когда нет ни времени, ни возможности перекусить другим способом. Лидеры по локациям на текущий момент — транспорт, учебные заведения, больницы», — рассуждает он.

Директор по развитию бизнеса «Утконос онлайн» Михаил Часовников также называет гораздо более перспективным направлением продуктовые маркеты и мини-маркеты. По его мнению, именно под них девелоперы могли бы предусматривать помещения.

### Дома будущего

Масштабные ЖК, которые были недавно заселены или находятся в активной стадии строительства, проектировались по другому принципу, отмечает Оксана Моисеева. Так, доля объектов стрит-ритейла в самых успешных проектах не превышает 7% от общего количества коммерческих помещений. Точки же с технологией под общепит должны были становиться кафе или ресто-

ранами, для которых трафик и заметность — ключевые параметры успеха, но не dark kitchen. По ее мнению, самыми перспективными проектами для развития «темных» форматов могут быть новые ЖК, девелоперы которых заинтересованы в максимальном насыщении своих проектов разнообразной инфраструктурой. Это в первую очередь Новая Москва и ближайшее Подмосковье.

В девелопменте жилой недвижимости по-прежнему преобладает принцип реализации коммерческих помещений (и максимальной стоимости), комментирует аналитик департамента торговой недвижимости Ascend Capital Анастасия Костомарова. Более того, это происходит в основном через продажу, а не аренду, которая дает возможность контролировать инфраструктуру в ЖК.

«К тому же в период карантина и быстрого наращивания dark store операторы, такие как, например, «Самокат», искали помещения под аренду по максимально низким ставкам — им не требовалось какой-либо сложной технологии, размещались даже в подвалах панельных домов. Есть мнение, что ожидания девелоперов по ставкам не совпадут с возможностями бизнеса по крайней мере в ближайшие год-два», — предупреждает она.

Никита Щуренков

# ДОМ проект

## Место силы

Район у Павелецкого вокзала, имеющий богатое историческое наследие, как и другие столичные локации, находящиеся в непосредственной близости от Садового кольца, всегда привлекал внимание горожан, желающих жить в престижных районах. Но так сложилось, что здесь традиционно развивались офисные пространства, где расположены штаб-квартиры международных компаний. В то же время у станции метро «Павелецкая» долгое время не появлялись новые жилые объекты. Ситуация меняется на наших глазах: крупные застройщики анонсировали новые объекты жилой недвижимости. Именно здесь группа компаний «Пионер» планирует протестировать свой новый формат — премиальный жилой комплекс High Life на Летниковской улице.



### — Москва —

Еще в начале 2000-х годов в эпоху появления в Москве современных бизнес-центров девелоперы таких объектов облюбовали район Павелецкого вокзала. Причина — в удачной локации: недалеко Садовое кольцо, до исторического центра при желании можно дойти пешком, а до набережной Москва-реки рукой подать. На текущий момент здесь сосредоточены знаковые для рынка коммерческой недвижимости бизнес-центры, где расположены штаб-квартиры международных корпораций и крупных российских компаний.

Деловой кластер на «Павелецкой» сформировался вдоль Валуевой улицы, начиная от Космодамианской и Шлюзовой набережных — с того места, где находится Московский дом музыки, — до Пятницкой. Сейчас это основной фасад района, за которым уже в ближайшее время начнется совсем другая жизнь. Там один за другим стартовали новые проекты по строительству жилых комплексов с современной архитектурой и всей необходимой для их жителей инфраструктурой.

### Со стилем на весь город

В районе Павелецкого вокзала за последние лет пять-шесть практически не строились крупные ЖК, разве что появлялись точечные объекты. Хотя спрос москвичей на квартиры в этой локации большой, учитывая ее месторасположение и инфраструктуру для деловой жизни. С точки зрения быстрого доступа к историческому центру этот район схож с Белорусским вокзалом, который сейчас является не только еще одним в столице крупным деловым кластером, но и огромным кварталом с премиальным жильем.

Застройщики давно рвались в район станции метро «Павелецкая», но не было подходящих площадок под комплексное развитие. Лати-фундисты, ставшие собственниками застроенных площадок в исторические 1990-е годы, не особо хотели их продавать, да и сами они не имели возможности развивать площадки. Это привело к тому, что район оказался местом с разнородной застройкой: новые точечные объекты соседствуют со старыми зданиями и промзонами.

Сейчас ситуация в городе кардинально изменилась: владельцы участков в престижных районах уже не могут «чухнуть над златом». Власти вынуждают застраивать современными объектами знаковые для горожан районы с неод-



нородной застройкой. Это как раз и должно привести к джентрификации всего квартала на «Павелецкой». Приход сюда системных застройщиков, которым удалось получить площадки под застройку, только подтверждает этот тезис. Это даст возможность провести джентрификацию района, который в обозримом будущем будет фешенебельной локацией столицы.

Одним из новых проектов здесь станет ЖК High Life на Летниковской улице. Девелопер проекта ГК «Пионер» больше известна как создатель сети ЖК бизнес-класса под брендом Life и апарт-комплексов Yes. Для компании High Life это дебют в премиальном сегменте. Место для его строительства выбрано неслучайно: это пограничная зона сразу двух округов — Южного и Центрального.

### Силуэты высоток

Учитывая высокий класс будущего комплекса, девелопер решил выбрать оригинальную архитектурную концепцию, созданную мастерской АДМ. Будущий ЖК — это комплекс небоскребов с панорамными окнами. Это позволяет спроектировать квартиры, наполненные светом.

В High Life входят шесть разноуровневых башен, три из которых запланированы к строительству в рамках первой очереди. Из окна небоскреба откроется вид на Московский дом музыки, высотку на Котельнической набережной, панорама на храм Христа Спасителя и Кремль. Также можно будет видеть деловой центр «Москва-Сити», здание МГУ и Шуховскую башню. Во второй фазе строительства ЖК запланировано строительство еще

трех башен. В каждом из шести объектов предусмотрено по 12 пентхаусов с потолками под 3,6 м.

С другой стороны, концепция позволяет создать далеко не лаконичный силуэт башен. Они напоминают устремляющиеся вверх уютные соты благодаря эркерам и опять-таки панорамным окнам. В общем, эстетика современных форм оценят.

Архитектура — вещь эмоциональная и субъективная. Но для многих горожан неизменными остаются практичность и удобство. «Пионер» предусмотрел целый набор сервисов и приватность для жителей ЖК. Этот комплекс — пример квартальной застройки, где стилобат, объединяющий шесть небоскребов, делит пространство на общественную и частную. Внешний контур наполнен жизнью ресторанов, кафе, магазинов, салонов красоты — это не считая того, что резидентам будут доступны объекты

### ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС HIGH LIFE

Месторасположение	Москва, Южный административный округ, Даниловский район, улица Летниковская, владение 11/10
Девелопер проекта	ГК «Пионер»
Архитектурная концепция	шесть разноуровневых башен высотой от 24 до 48 этажей
Автор концепции	мастерская АДМ
Дизайн	студия Jaime Beriestain (Барселона)
Благоустройство	внутренний парк, современные плейхабы для детей, зона для занятия спортом
Инфраструктура	зона ритейла, кафе и ресторанов, clubhouse для резидентов с сауной, массажным кабинетом, возможностью использовать площадки для игр с детьми, занятия спортом, работы в коворкинге и общения в лаунж-зоне
Техническое оснащение	современные лифты, система безопасности и вентиляции, полное покрытие Wi-Fi, мобильное приложение для дистанционного наблюдения за квартирой

инфраструктуры на соседних улицах — на той же Валуевой. А внутри — тихий парк с совершенно новым подходом к ландшафтному дизайну, оазис в центре мегаполиса. В здешнем парке спроектировано сразу несколько секторов: зоны детских и спортивных площадок, а также предусмотрены навесы и палубы.

Оригинальная концепция благоустройства, за которую также отвечала мастерская АДМ, позволит создать собственный двухуровневый парк. Благодаря сложной геопластике пространства появятся сад холмов и парящий мост. Такой прием позволяет использовать с пользой каждый метр двора и, кроме того, разнообразить сценарии жизни. Тихий отдых будет сменяться с активным, а на детской площадке будет интересно не только детям, но и взрослым.

Это также дает возможность сосредоточить поток отдыхающих та-

культурной институции можно выбрать два направления — до Болотной площади, а оттуда в креативный кластер «Красный Октябрь» и парк Горького либо в «Музеон». Или прямо — к Кремлю.

Маршрут вообще-то вариативен. Для разнообразия можно от Третьяковской пройти на Красную площадь до Балчуга. Обратный маршрут домой тоже таит в себе много интересного. От того же Балчуга можно по набережной Обводного канала добраться до Московского дома музыки либо через тихую даже в будние дни Большую Татарскую опять же оказаться на улице Бахрушина. Вынырнуть оттуда на вечно оживленную Валуевую.

### Clubhouse на дому

А дома резидентов High Life будет ждать свое комьюнити — люди, близкие по духу, социальному статусу и взгляду на жизнь. Это такой



ким образом, чтобы обеспечить приватность каждому резиденту High Life во время прогулок. Такой принцип использован при строительстве парка «Зарядье» у Кремля: там каждый может найти для себя тихое место в центре шумного города.

«Пионер» в благоустройстве пошел еще дальше: вместе с архитекторами девелопер решил использовать под зеленые зоны и места для релаксации крыши стилобатов. Задуманная концепция предполагает особую заботу о детях: для них разработаны плейхабы с самым современным оборудованием, отдельные игровые зоны под открытым небом.

Собственно, проводить время можно будет и в уютном, стильном лобби-ЖК, спроектированном по последним трендам. За дизайн этого пространства отвечает студия Jaime Beriestain, базирующаяся в Барселоне. В ее портфолио — дизайн отели сети The One в Лиссабоне и столице Каталонии Барселоне, гостиница Radisson Blu в Касабланке, дорогие резиденции на Ибике.

### Маршрут построен

«Пионер» позиционирует свой новый проект как дом в центре событий. Уникальность района, где строится High Life, заключается в его историческом наследии и близости к самым популярным местам столицы. В конце XIX века и до начала XX столетия этот район стал сосредоточием творческой интеллигенции, о чем сейчас напоминает улица Бахрушина, названная в честь купца, поддерживавшего художников.

Резиденты High Life смогут в выходные дни гулять по центру города. Достаточно дойти до Пятницкой — одной из самых модных гастрономических улиц столицы. А после легкого бранча отправится пешком или на велосипеде до Третьяковской галереи, сворачивая на тихую Большую Ордынку. После посещения

классический для американской жизни clubhouse. В последнее время это слово стало достаточно популярным среди пользователей соцсетей, которые в специальном приложении общаются о насущном. Но clubhouse в будущем ЖК на Летниковской — совсем другое: это реальное общение и возможность получить необходимый набор услуг, не выходя из жилого комплекса. На первых этажах будет выделенная зона площадью почти 900 кв. м.

Этот формат изначально был разработан девелоперами Нью-Йорка, которые пытались чем-то удивить искушенных покупателей квартир в высотках Манхэттена. Внимательный зритель мог обратить внимание на один из эпизодов фильма «Дожидливый день в Нью-Йорке» Вуди Алена. Главным героем в ожидании своих родителей, которых он редко навещал, ожидал их в лобби-дому, короткая время с соседями, некоторых из которых он видел впервые.

Но clubhouse в исполнении «Пионера» не только место для общения с соседями, но и пространства для личной жизни. В этой зоне с террасой предусмотрены сауна, массажный кабинет, места для занятий йогой, спортом, работы стилиста и специалистов по бьюти-индустрии. Сюда можно пригласить своих тренеров и мастеров, и не надо тратить время на дорогу, выбираясь в другой район города. А для детей отведена отдельная игровая комната.

Кроме того, в специальной зоне предусмотрены места для деловых переговоров и коворкинга, что особенно актуально в наши дни — в эпоху, когда удаленная работа уже стала повседневностью. Резидентам High Life, работающим из дома, не придется устраивать в своей квартире целый офис. Это еще раз доказывает тот факт, что девелоперу в своем первом премиальном проекте удалось соединить в одном месте частное и общественное.

Антон Боровой



## ДОМ проект

## Городские боги и их обитатели

Большие города уже давно ведут свою главную титаническую битву — за таланты. Чтобы мегаполис мог стать суперзвездой, ему необходимо притянуть на свою орбиту как можно больше успешных и продуктивных.

— Москва —

Москва далеко не новичок в этой гонке за лучших людей: на протяжении десятилетий XX века городские «житницы» постоянно пополнялись самыми лучшими представителями. В советское время это был город небожителей всех возможных сегментов: политических и военных, искусства и науки. Попасть в их обители простым «смертным» было невозможно.

На смену старым богам — Героям Соцтруда — пришли новые «городские» боги. Они придумывают себя сами, легко оставляют старое место ради новых впечатлений, меняют не только страны, но и профессии, делая за одну жизнь десяток карьер. Интересно, что живут они по соседству со старыми богами — на главных проспектах города.

## Дороги в облака

По силе впечатлений Кутузовский и Ленинградский, пожалуй, наиболее значительные проспекты города. Масштаб идей и амбиций архитекторов, проектировавших их, могли бы воспеть и скандинавские поэты скальды. Длинная перспектива, небо над головой, упорядоченность зданий и машин в потоке, все вместе это рождает в тебе приятное чувство неуязвимости.

У Кутузовского много поклонников и среди москвичей во втором и третьем поколениях, и среди тех, кто начинает в столице новую главу жизни. Проспект аргументирует в свою пользу полномасштабно — парадностью фасадов, точно — «Пионером» и «Мастерской Фоменко».

Любопытно, что по генплану развития Москвы, над которым во второй половине XX века работала группа градостроителей во главе со Шусевым и Жолтовским, новым сердцем города вместо Кремля должен был стать Петровский парк. Недалеко от него архитекторы планировали разместить и правительство. В общем штаб-квартиры крупных IT и глобальных компаний вдоль Ленинградского проспекта имеют не меньше плюсов, чем офисы государственных мужей, с точки зрения качества окружения.

Время расставило все на свои места. Сегодня запад — наиболее привлекательная и комфортная локация для выбора своего дома. Движение на запад — это движение во вторую половину жизни, к зрелости и спокойствию, когда все подвиги совершены и герой получает награду. Чтобы насладиться заслуженными и заработанными благами как можно быстрее, покупать недвижимость эксперты советуют, конечно же, в уже готовых домах. Тем более что новые условия проектного финансирования с эскроу-счетами работают на уравнивание стоимости предложений на старте и финише стройки.

В Москве выбор недвижимости премиального исполнения не такой уж и большой, учитывая, что в городе живут более 12 млн человек. В витрине девелоперов чуть больше 30 проектов, где-то половина всего объема элитного предложения столицы.

На центральных проспектах среди ровных рядов сталинского ампира конца 1930–1950-х годов взгляд останавливается на современных фасадах — устремленном вверх 100-метровом Match Point на Кутузовском и эстетском «Искра-Парке» на Ленинградском проспекте с почти архаичными фасадами.

Отправляться на поиски волшебного золота Рейна, чтобы купить здесь апартаменты, не придется. Хотя оба комплекса введены в эксплуатацию и заселяются, подобрать для себя вариант все еще можно — среди продаваемых лотов есть варианты от 20,2 млн на Ленинградском и от 11,3 млн руб. на Кутузовском проспекте.

## Московский Асгард

«Добро или зло грядет, пусть вьются нить и песня! Под шатром листьев я прятал: раскинул мощно ясьень мира благодный лес ветвей», — звучит голос одной из Норн в прологе вагнеровской оперы «Гибель богов». Викинги и древние германцы верили, что эти сестры-волшебницы — Скульд, Урд и Верданди — плетут нити судьбы людей и даже богов. Многие из тех, к кому Норны и боги благосклонны, точно живут в Match Point.

Комплекс на 1551 апартамент с Кутузовского проспекта выглядит

внутренне. Чем ближе вы к нему, тем волнительнее ощущаете высоту и объем, силу прохладного юрско-го мрамора стен. Без заигрываний в архитектуре, основательный, лаконичный, даже немного аскетичный, он ближе к той части загадочной русской души, что помнит холодные воды северных рек и красные ягоды на болотах, а не к той, что возделает византийской пышности.

Для скандинавских богов-асов небесную обитель Асгард построил великан. Московский Асгард создан также «великаном» в масштабах своего мира — группой компаний «Галс». Проектировала монументальный комплекс не менее известная архитектурная мастерская профессора Никиты Бирюкова «Группа АБВ».

Как и в музыке Вагнера, в застройке Кутузовского есть очевидный героизм. Монументальность форм, Триумфальная арка, парк Победы. Да и генерал-фельдмаршал Михаил Илларионович, в честь которого назван проспект, такой же одноглазый, как хозяин Асгарда верховный бог Один.



Один нередко спускался в мир людей и появлялся перед ними в образе странника. Покровитель воинов, он считается еще и покровителем поэтов. Вдохновение он дарует и тем и другим. В современном мире архетип Один ближе всего к интеллектуалу, который изучает окружающие его миры, накапливая мудрость.

Но и мудрецом обязательно быть, чтобы увидеть очевидное преимущество покупки апартаментов в Match Point. Это самое привлекательное по стоимости предложение на Кутузовском в нише премиальной недвижимости. И, кстати, единственный введенный в эксплуатацию новый комплекс рядом с парком Победы.

Кроме демократичных 36-метровых студий за 12 млн рублей в комплексе можно выбрать и вполне себе божественные чертоги. Так, самый дорогой лот на последнем 27 этаже, 140 кв. м, распланирован на три большие спальни и 46-метровую дневную зону. Высота потолков великанская — 3,94 м. Стоит такой апартамент 64,7 млн руб.

Как и положено небесной обители, войти в нее могут только жители. Комплекс Match Point спланирован так, что здания образуют закрытый прямоугольный периметр. Внутри — большой благоустроенный двор. Есть и подземный мир: паркинг на 1602 машино-места занимает три уровня.

## Московский Олимп

Еще один адрес, который понравится прекрасным и всемогущим москвичам, — «Искра-Парк» на Ленинградском проспекте. Хотите открыть в себе одного из богов или богинь древнегреческого пантеона — побывайте здесь. Кстати, светлый камень, симметрия фасадов, зеленые растения производят вполне средиземноморское впечатление.

Секретов вечной молодости и бессмертия в «Галсе» не знают, зато знают секрет, как в центре большого города построить тихий дом. Несмотря на близость проспекта, расположение на второй линии дает ощущение, что как только вы вступили на территорию квартала, то и вправду немного вознеслись над миром людей.

Наверное, так и чувствовали себя олимпийцы на своей горе. Конечно, соседей здесь больше, чем 12: владельцы 772 апартаментов. Но поскольку комплекс разделен

на десять секций со своими собственными гостинными-парадными, знакомиться и вести беседы можно будет без лишних усилий, легко и непринужденно.

Для тех, кто хочет выбирать апартаменты, полагаясь на все пять чувств, в премиальном квартале весной был открыт шоу-рум. В проекте прекрасный выбор щедрых метражей, а понять, какой объем будет достаточным лично для вас, всегда проще на объекте.

Самый небольшой лот — 58,5 кв. м. Прекрасный вариант для молодой богини. Афродитам понравится большая лоджия в спальне, а Афинам — мастер-ванная плюс гостевой санузел, а еще два больших окна в дневной зоне. Самые большие апартаменты квартала в продаже — площадью 124,7 кв. м. Бюджет покупки в этом проекте составляет от 20,2 млн до 35,5 млн руб.

Древнегреческие боги, как и люди, весьма азартны, предприимчивы и общительны, а часто не лишены практической жилки. Они бы точно оценили особенность «Искра-Парка»: в состав квартала входит бизнес-центр высокого класса. Московским «богам» совершенно обязательно работать самим, но можно перевести офис своей компании ближе к дому и в более современной просторности, где можно перейти и на гибридный формат.

Еще один приятный нюанс, который освободит в «Искра-Парке» от мирских забот, — это возможность заказать чистую отделку своих апартаментов у девелопера. Тут самое время пробыть в себе богиню домашнего очага Гестию. Дизайнерами проекта созданы три цветные концепции: светлая, темная и контрастная. Для напольных покрытий предлагаются керамогранит и, конечно же, паркет.

Архетипические образы богов любых традиций мифологических систем далеко не совершенны. Но именно это позволяет нам находить вдохновение и открывать в себе ресурсы, благодаря старым как мир историям об их характерах, сильных и слабых сторонах. Оказывается, узнать себя лучше можно и таким нестандартным образом — просто выбирая себе апартаменты с позиции бога, а уж кто это будет сегодня — защитник Тор, мать Гера или творческий Аполлон — решать вам.

Елена Иванова