



Сочи переезжает за город

На фоне двукратного роста цен на квартиры и апартаменты в новостройках в Сочи потенциальные покупатели начали рассматривать загородную недвижимость: спрос на этом рынке в 2021 году вырос на 36,6%. На это моментально отреагировали не только девелоперы, которые стали строить больше коттеджных поселков, но и частные землевладельцы, решившие на пике стоимости продать свои активы. Но эксперты не исключают, что на загородном рынке может повториться ситуация с тотальным изъятием участков мэрией города. Опасаясь такого сценария, покупатели стали рассматривать альтернативные направления для покупки курортной недвижимости, включая Крым, Калининградскую область и турецкое побережье.

— локация —

Всплеск спроса

В декабре 2021 года объем предложения на первичном рынке загородного жилья Сочи вырос на 73%, до 142 тыс. кв. м год к году. Такие данные в своем исследовании приводит Nedvex. Значительную динамику заметили и аналитики Knight Frank: по их подсчетам, по результатам 2021 года рынок загородной недвижимости курорта представлен 160 проектами, что на 50% больше год к году и в три раза больше значения 2019 года.

Девелоперы видят спрос на такую недвижимость в Сочи и пытаются его реализовать, поясняет гендиректор Nedvex Юлия Галимова. Региональный директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова говорит, что в 2021 году было продано около 600 коттеджей и таунхаусов, что является максимальным значением за всю историю рынка. В предыдущие годы, по ее словам, спрос не превышал 500 лотов ежегодно.

У Nedvex еще более яркая динамика: по подсчетам компании, в 2021 году спрос вырос на 36,6%, до 1,6 тыс. лотов. Наибольшие темпы продаж при этом были зафиксированы в проектах, вышедших в продажу в 2021-м, так как они отвечают требованиям современных покупателей в части инфраструктуры и площадей лотов, отмечает госпожа Широкова.

Всплеск спроса на загородную недвижимость спровоцирован, в частности, существенным удорожанием стоимости квартир и апартаментов в пределах Сочи, отмечает госпожа Галимова. Цены на квартиры в новостройке с февраля 2020 года по декабрь 2021 года выросли в 2,2 раза, до 340 тыс. руб., напоминает она. Загородная недвижимость пока остается на порядок дешевле и за последний год показала рост стоимости на 60%, до 175 тыс. руб., уточняет эксперт. Таким образом, за 15–25 млн руб. покупатель может приобрести полноценный дом вместо небольшой квартиры.

Большой приток предложения продиктован, в частности, высокой стоимостью земли и непредсказуемостью ситуации относительно дальнейшей динамики цен и покупательской активности, полагает директор агентства «Этажи» в Сочи Павел Быков. Многие на волне высокого спроса пытаются про-



Из-за подорожания жилья в Сочи покупатели переключаются на загородную курортную недвижимость

дать землю значительно выше рыночной цены, поясняет он. Но в отличие от вторичного рынка, в коттеджном поселке купить участок, не обремененный договором подряда на строительство, практически невозможно, отмечает гендиректор Alias Group Надежда Барачина. Прежде всего это связано с тем, что большой спрос формируют покупатели из других регионов, а самостоятельно строить коттедж, находясь далеко от города, не просто, уточняет она.

Помимо частных продавцов в прошлом году активизировались инвесторы, которые приобретают большие наделы для дальнейшего их межевания и перепродажи небольшими лотами или для точечного строительства домов, отмечает Павел Быков. В первом полугодии 2021 года большим спросом пользовались участки от 20 до 40 соток, а со второй половины года оживились и более крупные инвесторы с запросами на покупку площадок по 5 га, указывает он.

Местные особенности

В первой половине 2021 года баланс на рынке кардинально изменился: 40% покупателей интересовались загородной недвижимостью, хотя ранее доля таких покупателей не превышала 10%, отмечает Павел Быков. Но осенью 2021-го на фоне новостей об аресте 11 тыс. участков в Сочи в социальных сетях прошла волна негатива от местных латифундистов, вспоминает он. Это на какое-то время охладило спрос, и к началу 2022 года доля интересующихся загородной недвижимостью вновь снизилась до 5–7%. В итоге рост цен приостановился, и некоторые собственники земли охотнее давали скидки при продаже, отмечает эксперт.

Дело в том, что в июле 2021 года начал действовать мораторий на выдачу новых разрешений на точечное строительство многоквар-

тирного жилья в Сочи до разработки местными властями нового генплана развития города. Серьезно ужесточились требования к девелоперам: чтобы получить разрешение на строительство апартаментов, необходимо иметь участок не менее 1,5 га, а в Сочи такие активы отсутствуют, говорит владелец Nika Estate Виктор Садыгов. Кроме того, для комплексной застройки территории жильем нужны дополнительные разрешения от мэрии, что требует больше времени на подготовку документации, уточняет Надежда Барачина.

Подобные ограничения возникли из-за того, что недобросовестные застройщики используют разрешение на строительство частного дома для возведения многоквартирных домов без инфраструктуры, говорит госпожа Барачина: «Самовольное строительство на курорте процветало много лет». Чтобы в дальнейшем избежать повторения таких ситуаций, по новым правилам максимальная площадь частного жилого дома на одну семью теперь не сможет превышать 300 кв. м, а его высота — 12 м, поясняет эксперт.

Организованный первичный загородный рынок в Сочи только начал формироваться, отмечает Виктор Садыгов. На это повлиял в том числе и мораторий — большая часть застройщиков, которые теперь не могут строить многоквартирные дома, вынужденно переключились на строительство коттеджных поселков, отмечает гендиректор компании МИЭЛЬ в Сочи Ислам Казаков.

На рынке Сочи есть несколько девелоперов, которые уже реализуют проекты многоквартирного строительства и теперь вышли в сегмент малоэтажной застройки, подтверждает Надежда Барачина. Например, «Альпика групп» и «ГрадРиэлт», входящая в ГК «Синур», начали строить коттеджные поселки. Так же намерена поступить и «Неометрия» (входит в Alias Group), которая ранее строила

Как менялись цены на дома и таунхаусы в Краснодарском крае					
Город	Цена дома (млн руб.)	Прирост за год (%)	Цена таунхауса (млн руб.)	Прирост за год (%)	Цена земли (млн руб./сотка)
Сочи	39,9	53,60	24,8	49,30	2,3
Анапа	13,2	21,20	10,6	23,50	0,7
Геленджик	22,6	34,60	17,6	32,80	1,6
Туапсе	7,9	17,50	5,6	15,70	0,4
Новороссийск	9,1	18,90	8	25,60	0,6
Среднее по Краснодарскому краю	12,8	43,10	11,2	38,70	0,48

Источник: «Мир квартир».

только многоквартирное жилье. По словам госпожи Барачиной, компания сейчас прорабатывает проекты строительства загородной недвижимости в Сочи и других городах черноморского побережья. Но, несмотря на интерес крупных игроков, пока на рынке превалирующая доля девелоперов, около 80%, — частные лица, отмечает Ольга Широкова.

Будущее загородного курорта

Несмотря на все сложности, Сочи — наиболее перспективная для застройщиков локация с более понятной административной системой и инфраструктурой, которой нет в других городах на побережье, отмечает господин Садыгов. «Здесь можно отдохнуть не только летом, как в других городах черноморского побережья, но и зимой за счет близости к горнолыжному склону», — напоминает эксперт. Тем более что большая часть россиян, желающих приобрести курортную недвижимость за границей, теперь вынужденно переключилась на такие объекты внутри страны, говорит Ольга Широкова.

Из-за моратория на новое строительство в Сочи количество объектов загородной недвижимости продолжает расти, что будет сохранять интерес инвесторов к этим объектам, уверена Юлия Галимова. Рынок недвижимости Сочи будет более стабильным по сравнению с другими регионами России, считает Павел Быков. По его мнению, рост ипотечных ставок не так сильно ударит по спросу, так как число ипотечных сделок в городе находится на уровне 15%, что в три раза ниже общероссийского показателя.

Но дальнейшее развитие загородного рынка недвижимости зависит от мэрии города, предупреждает Виктор Садыгов. Он опасается, что на загородном рынке может повториться история, которая случилась в городском сегменте: стремление местных властей упорядочить строительные процессы только в прошлом году привело к изъятию 5 тыс. га земли у частных собственников. Такие риски могут негативно сказаться на решении девелопера о покупке площадок под строительство, считает эксперт. Вкладывая деньги, инвесторы хотят быть уверены, что их активы не будут подвержены политическим и законодательным влияниям, отмечает коммерческий директор ГК «РКС Девелопмент» Александр Коваленко.

По прогнозам госпожи Галимовой, цены на загородную недвижимость в 2022 году будут расти не так динамично из-за ожидаемого пополнения объема предложения. Ислам Казаков, напротив, уверен, что в текущем году стоимость коттеджей и таунхаусов в городе вырастет минимум на 30%. К тому моменту, когда будет принят новый генплан города и строительство многоквартирных домов восстановится, спрос на частные дома и таунхаусы может упасть, что остановит рост цен, резюмирует гендиректор портала «Мир квартир» Павел Луценко. Но в Сочи новый генплан ожидается не ранее 2023 года, напоминают эксперты.

Альтернативные направления

В Сочи большинство коттеджных поселков располагается в 15–20 км от моря, что сдерживает интерес покупателей, отмечает Александр Коваленко. По его словам, гораздо лучше дела обстоят на побережье Анапы — здесь, несмотря на дефицит предложения, можно найти участок под строительство коттеджа в 3–5 км от моря. Если в Сочи количество объявлений о продаже участков на ЦИАН в 2022 году сократилось на 60%, то в Геленджике — выросло в два раза. В Анапе предложение пополнилось на 24%, в Новороссийске — на 12%.

Кроме того, цены на готовые объекты здесь на порядок ниже, чем в Сочи. В Геленджике загородный дом можно приобрести за 28,8 млн руб., в Новороссийске — за 12,8 млн руб., а в Анапе — за 11,7 млн руб., уточнили аналитики ЦИАН.

Основной конкурент курортов Краснодарского края — Крым, отмечает эксперт «ЦИАН.Аналитики» Виктория Кириухина. По данным сервиса, участки под строительство индивидуального жилья здесь заметно дешевле: в Ялте в среднем земля обойдется в 9,5 млн руб. против 15 млн руб. в Сочи. В то же время дома в Крыму по стоимости сопоставимы с ценой на такую недвижимость в Сочи. По данным ЦИАН, в Алуште средняя цена на частный дом на вторичном рынке выросла за последний год на 47%, до 28,1 млн руб., в Евпатории — на 25%, до 18,5 млн руб., в Ялте — на 8%, до 45,7 млн руб., в Судаке практически не изменилась и составила 11,7 млн руб. Но Крым пока проигрывает Краснодарскому краю из-за менее развитой инфраструктуры и обособленности от остальных регионов России, уточняет госпожа Кириухина.

Часть спроса на загородную недвижимость уже смещается из Краснодарского края в сторону Калининграда, уточняет господин Коваленко: «Понятно, что эти города и их климат сравнивать некорректно, но наличие моря привлекает покупателей». Особой популярностью пользуются Светлогорск и Зеленоградск, где ставшие все больше туристов, отмечает коммерческий директор Mantera Seaview Residence Елена Кабешева.

Хотя продолжительность курортного сезона в Калининградской области несопоставима с южными регионами, цены на загородную недвижимость там уже приравниваются к сочинским, добавляет госпожа Кабешева. По данным ЦИАН, стоимость участков в Светлогорске за последний год упала на 8%, до 8,7 млн руб., а в Зеленоградске выросла на 45%, до 4,9 млн руб. В то же время цена на коттеджи и таунхаусы в Светлогорске выросла на 47%, до 44,3 млн руб., а в Зеленоградске — на 18%, до 12,5 млн руб.

Несмотря на закрытые границы, россияне продолжают активно вкладываться в зарубежную недвижимость как альтернативу объектам российских курортов. Наиболее популярным направлением для покупки жилья стала Турция, отмечает партнер Savills в России Ирина Мошева. По ее данным, в ноябре—декабре 2021 года число покупок недвижимости россиянами в Турции выросло на рекордные 75%: они приобрели почти 5,5 тыс. объектов.

Дарья Андрианова

Вдаль, за границу

— рынки —

Постепенное открытие границ и смягчение пандемийных ограничений способствовали не только росту туристической активности, но и возвращению на рынок покупателей зарубежной недвижимости. Консультанты отмечают уже не только рост числа заявителей на зарубежные паспортные программы, но и классических покупателей, подбирающих недвижимость для вложения средств или собственных нужд. Приоритетом практически всех клиентов при этом остается дальнейший рост стоимости активов. «Ъ-Дом» выяснил, как зарубежная недвижимость будет дорожать в текущем году.

Несмотря на то что лишь каждый шестой российский покупатель недвижимости за рубежом, по данным опроса Rgial.ru, рассматривает такую сделку как инвестиционную, для 90% клиентов важна дальнейшая капитализация приобретенного объекта. «В последние годы недвижимость еще в большей степени стала надежным, даже консервативным активом: криптовалю-

ты, акции, банковские вклады на этом фоне проигрывают», — утверждает главный редактор Rgial.ru Филипп Березин. Даже если недвижимость покупается для собственного проживания россияне обычно волнуют дальнейший рост ее стоимости, соглашается партнер Savills Ирина Мошева.

Когда хочется уехать

Спрос на зарубежную недвижимость со стороны россиян действительно растет. Филипп Березин отмечает, что в первый месяц текущего года динамика сделок уже соответствовала показателям, которые были до пандемии. «После открытия границ при нынешнем курсе рубля и текущей устрашающей геополитической ситуации рост числа сделок будет заметным — больше 25%, а то и 30%. Особенно позитивная динамика будет чувствоваться в странах Западной Европы», — считает эксперт.

Региональный директор по зарубежной недвижимости Knight Frank Марина Шалаева констатирует, что количество обращений от клиентов по итогам января уже превысило аналогичный показатель прошлого года на

30%. Такую динамику эксперт связывает с возвращением на рынок инвесторов и покупателей, заключающих сделки для личных нужд, в то время как в активной стадии пандемии большинство запросов касалось паспортных программ.

Точкой притяжения инвесторов в недвижимость к предстоящему лету, по мнению господина Березина, может стать курортное жилье: возобновление туристических потоков априори будет вести к росту его инвестиционной привлекательности. Об этом же говорит Марина Шалаева, поясняя, что клиенты активно ищут лайфстайл-объекты с тремя-четырьмя спальнями, планируя использовать их в качестве второго дома.

Российские инвесторы возвращаются и на рынок недвижимости Лондона. Это происходит несмотря на заявления официальных лиц Великобритании в случае военных действий со стороны РФ на Украине изъять в стране недвижимость российских олигархов, близких к Кремлю. Консультанты ждут, что недвижимость в британской столице к 2025 году может вырасти в цене на 20%. Госпожа Шалаева называет хорошим предложе-

нием для инвесторов возможность комфортных платежей при покупке в центральной части Лондона от шести квартир в строящихся комплексах. В объекты первоначально потребуются вложить 10–20%, остальное — после окончания строительства. «Мы уже реализовывали такую схему с инвесторами, которые, еще дожидаясь завершения работ, выставляли свои объекты на перепродажу — доходность на вложенный капитал в таких случаях может составлять от 50% и выше», — поясняет Мария Шалаева.

Гибридные инвестиции

Важнейшим фактором, определяющим спрос со стороны клиентов из России, Ирина Мошева традиционно называет возможность получить вид на жительство или гражданство при покупке недвижимости. «Наши соотечественники выбирают страны ЕС, так как хотят свободно путешествовать по миру, жить на территории Европы», — говорит она. В своих предпочтениях здесь россияне схожи с покупателями из Китая и стран Ближнего Востока.

ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

Школьный девелопмент

Здания типовых школ по всей России с каждым годом ветшают и становятся непригодными для обучения. Согласно данным Росстата, в 2020 учебном году более 1,8 млн школьников учились в зданиях, которые находятся в неудовлетворительном состоянии. Капитальный ремонт помогает решить проблемы, связанные с физическим износом. Однако школы, построенные в середине XX века, устарели морально — они нуждаются в концептуальном переосмыслении.

— решения —

В ближайшие два года правительство потратит на ремонт школ и их оснащение почти 92 млрд руб. Такое внимание к образовательным учреждениям связано с двумя факторами. Во-первых, во многих городах в школах не хватает мест — там вынуждены вводить вторую и третью смены, а количество учеников в классах порой превышает установленные по СанПиНам. Во-вторых, государство готовится к демографическому пику, который придется на 2024–2025 годы. По оценкам КБ «Стрелка», в обновлении нуждается 5,4 млн школьных мест.

«Буквально за несколько лет в стране должны построить более тысячи школ, а инфраструктуру существующих — массово обновить, — говорит заведующий лабораторией управления школы Института образования НИУ ВШЭ Константин Серегин. — Важно, будут ли они отвечать потребностям современного активного образования, вариативности учебного процесса или стимулировать педагогов работать по-новому. Будут ли они спроектированы так, чтобы обеспечивать комфорт, достоинство, благополучие детей и взрослых?»

Проблему можно решить тремя способами. Построить новые школы — это оптимальное решение для новых районов, где есть свободные участки земли под строительство. Сделать капитальный ремонт в школах — такой вариант может подойти для зданий, построенных с 2010-го. Для более старых школ он не работает, так как не обеспечивает функционального соответствия современным образовательным стандартам. Реконструкция зданий — это решение подходит как школам, находящимся в плотной жилой застройке, где строительство новых невозможно, так и старым зданиям, которые требуют концептуального переосмысления.

Учеба в трескучий мороз

В России уже есть проекты, которые могут задать новый стандарт реконструкции типовых школ. Один из них — школа в поселке Кысыл-Сыр в Якутии. Поселок расположен в 600 км от Якутска, добраться туда можно только на машине с мая по сентябрь. Средняя температура зимой составляет –35°C, а в самые холодные дни опускается до –60°C.

За три месяца ветхое здание удалось превратить в комфортное современное учебное пространство. Инициатором преобразования стала Якутская топливно-энергетическая компания. Проект реконструкции разработало КБ «Стрелка».

В первую очередь специалисты решили острые проблемы: обновили вентиляцию, отопление, водо- и электроснабжение.

Механическая вентиляция вышла из строя. Изношенные стеклопакеты приводили к потере тепла и дополнительным расходам на отопление. При реконструкции запустили механическую вентиляцию и добавили клапаны для регулирования микроклимата в каждом помещении, а также починили окна.

До реконструкции в школе из строя вышла канализация, не работали душевые и санузлы, школьникам приходилось приносить с собой питьевую воду. Пришлось обновить



В якутском поселке Кысыл-Сыр решили не сносить старую школу, а модернизировать ее при меньших затратах

трубы, установить систему фильтров и отремонтировать канализационные трубы.

В прежней школе была старая небезопасная электропроводка, а имевшиеся светильники не обеспечивали нужное количество света и потребляли много энергии. Была заменена проводка и установлены светодиодные лампы — благодаря этому счета за электричество должны уменьшиться на 20–30%.

«Сам по себе проект обновления школы в Кысыл-Сыре уникален, начиная с подхода к реновации и заканчивая внешним оформлением, в которое вплетена национальная идентика. Одна из особенностей в том, что в этом поселке, как и в сотнях других по всей Республике Саха (Якутия), школы строили по типовому проекту. Это значит, что все решения, которые мы применили во время реновации, можно тиражировать. Также проект показывает, что даже в тяжелых условиях Крайнего Севера обычная сельская школа может стать современным центром притяжения. Здесь можно будет получить знания в современной, комфортной обстановке, выбрать собственный жизненный путь», — отмечает генеральный директор ПАО ЯТЭК Андрей Коробов.

Комплексную реконструкцию удалось реализовать за три месяца в условиях сложной логистики. Затраты составили 120 млн руб., не включая покупку мебели, или 248,9 тыс. руб. в пересчете на одно школьное

место. При этом новая школа сможет принять на 112 детей больше (сегодня в школе обучаются 370 учеников, оптимальная вместимость оценивается в 482 ученика). Для сравнения: средняя стоимость одного учебного места при строительстве новой школы в Якутске составляет 1,7 млн руб. Провести аналогичную модернизацию в типовых школах, расположенных в средней полосе России, будет проще, быстрее и дешевле.

Уроки без стресса

В оформлении школы использован принцип 80/20, где 80% интерьера — это база, а 20% — акценты. База оформлена в светло-серой гамме, что делает поверхности немаркими, а помещения — светлыми и просторными. Такая палитра не давит на детей и не отвлекает от образовательного процесса. Акценты — это индивидуальные решения, разработанные для зон рекреации, библиотеки и столовой.

«Зоны досуга и встреч, самостоятельной и групповой работы — это пространства, где ребенок может расслабиться после урока и подготовиться к новым задачам. Поэтому было важно отразить смену настроения на уровне дизайна, — рассказывает директор проектов КБ «Стрелка» Алена Жмурова. — За основу для оформления рекреаций взяли традиционное якутское шитье кыбытыктаах тиги. Местные художники нанесли на стены узоры, напоминающие лоскутный ковер, а в части ак-

центного пространства использует традиционный орнамент».

Изменился и внешний облик здания. На фасад добавили красочные муралы, выполненные якутской художницей Софьей Шиловой, и декоративное освещение, которое меняется в зависимости от сезона и вносит разнообразие в строгую архитектуру здания. На территории школы построили спортивную коробку и площадку для воркаута, которыми могут пользоваться дети со всего поселка в любое время года.

«Главная особенность реновации школы в Кысыл-Сыре заключается в том, что изначально она была стандартной — по всей России работает около 10 тыс. учебных заведений такого типа. Это значит, что наш опыт можно использовать, чтобы практически каждую из них преобразить в современный образовательный комплекс», — отмечает президент благотворительного фонда «Новый дом» Ирина Белянова.

Выгоды реконструкции

Комплексная программа реконструкции поможет быстрее и эффективнее всего решить проблему морального и физического износа школьной инфраструктуры. Во-первых, это целесообразно, потому что в некоторых районах нельзя построить новые объекты из-за исторической или плотной застройки. Во-вторых, в городах с убывающей демографией число учеников будет сокращаться, так что строить школы там

экономически невыгодно. В-третьих, иногда старое здание находится в аварийном состоянии и ждать, когда возведут новое, просто нет времени.

Реконструировать здания значительно экологичнее, потому что на это уходит меньше материалов. Кроме того, этот способ модернизации позволяет сохранить социальные связи между учениками, так что он комфортен для детей с психологической точки зрения. Среди основных управленческих эффектов можно отметить экономическую выгоду: сокращение капитальных затрат и затрат на эксплуатацию, а также короткий период работ. Реконструкция школьного здания повысит и инвестиционную привлекательность окружающего района. Все это отвечает принципам ESG.

В пользу реконструкции говорит и то, что проектировочные решения можно унифицировать, что ускорит и удешевит процесс при гарантированно высоком качестве. Большинство советских образовательных учреждений были построены по типовым проектам, а с 2004 года государственные школы проектируются с учетом федерального государственного образовательного стандарта. Это позволяет создать единую методологию и конструктор решений, на основе которого каждая школа сможет выбрать подходящий вариант.

Что может войти в конструктор решений? Во-первых, замена инженерных и фасадных систем. Это создает комфортный микроклимат

внутри здания и повышает энергоэффективность. Для учебного процесса важны свежий воздух, чистая вода и хорошее освещение.

Во-вторых, оптимизация планировочных решений. Сюда входит перепланировка всего пространства внутри школы и создание многофункциональных пространств. Это позволяет равномерно распределить нагрузку помещений и найти дополнительное место для занятий.

В-третьих, расширение образовательных возможностей. Важно переоборудовать учебные пространства в соответствии с нуждами современного образования, в том числе предусмотреть места для самостоятельной и групповой проектной работы.

В-четвертых, благоустройство территории. Создание спортивной, досуговой и образовательной инфраструктуры. Решения позволяют снизить затраты на эксплуатацию обширных пустующих участков и задействовать их в образовательном процессе.

В-пятых, повышение безопасности. Интеграция современных планировочных решений, снижающих риск нежелательного проникновения на территорию и проявлений буллинга в школьной среде.

Запустить программу реконструкции школьных зданий по всей России на основе единой методологии можно уже сегодня. Массовая реконструкция обойдется дешевле, экологичнее и полезнее для местных сообществ.

Вдаль, за границу

— рынки —

С13

По словам эксперта, пандемия заставила многих потенциальных покупателей дополнительно задуматься о получении «золотой визы» или инвестиционного паспорта. До масштабного закрытия границ у большинства была уверенность, что при наличии шенгенской мультивизы «все дороги открыты». Но в последние два года для въезда во многие традиционно популярные у россиян страны требовались основания более веские, чем стремление совершить туристическую поездку, констатирует госпожа Мошова.

Представитель Henley & Partners Полина Кулешова отмечает, что количество запросов по инвестиционным программам за прошлый год действительно выросло на 80% год к году. Речь идет не только о россиянах. «Возможность получить гражданство или вид на жительство страны через приобретение недвижимости — гибридная инвестиция, которая одновременно помогает выгодно вложить средства, защитить себя и капитал от политической и рыночной нестабильности», — считает она. Эксперт прогнозирует, что по итогам первых полутора месяцев текущего года буде наблюдаться высокая активность клиентов из-за сохраняющейся политической нестабильности.

Наиболее востребованными, по словам госпожи Кулешовой, сейчас остаются программы Черногории и карибских стран — для получения паспорта, Португалии, Греции, Кипра и Мальты — для оформления постоянного или временного вида на жительство. Инвестицион-

ная вилка при этом составляет от \$100 тыс. до £15 млн. Почти 80% заявителей по инвестиционной программе Черногории сейчас, по оценкам Henley & Partners, выходят из стран постсоветского пространства. Выходя из азиатских, ближневосточных и африканских стран направление интересует в меньшей степени. Аналитики указывают, что с завершением в текущем году программы Черногории для инвесторов альтернативной для клиентов из России может стать Северная Македония, предлагающая оформление гражданства при инвестициях от £200 тыс.

Упрощенный въезд

В моменте основными направлениями массового спроса за рубежом господин Березин называет Турцию, Болгарию, Испанию, Черногорию, Италию, Грецию, Германию, Кипр и Финляндию. Приток российских покупателей благодаря пандемии удалось получить странам, не вводившим существенных ограничений на их прибытия в последние два года. Основным направлением здесь стала Турция, где по итогам прошлого года, согласно данным местных властей, россияне купили 5,4 тыс. квартир и домов. Это на 75% выше аналогичного показателя 2020 года.

Ирина Мошова рассчитывает, что, несмотря на возвращение альтернативных направлений, высокий интерес клиентов к Турции сохранится: соотечественников привлекают потенциальный рост цен и географическая близость страны. Наиболее востребованными активами она называет апартаменты в новых комплексах

на побережье Анталы. Многие клиенты сейчас стремятся купить инвестиционное жилье, рассчитывая заработать на снижении стоимости лиры, добавляет основатель Kalinka Group Екатерина Румянцева. Госпожа Шалаева ждет роста спроса в Стамбуле, обращая внимание на то, что город пользуется высоким международным интересом. В Чехии и Франции политика закрытых границ, напротив, привела к падению активности покупателей из России.

Еще одним ярким примером Филипп Березин называет ОАЭ, где был установлен рекорд по числу сделок за 12 лет. Средняя стоимость недвижимости в стране за год, по его словам, при этом выросла более чем на 10%. Рынок недвижимости Дубая переживает настоящий ажиотаж и имеет высокий потенциал для дальнейшего роста, соглашается госпожа Румянцева. Более того, по ее словам, купить недвижимость здесь достаточно просто: широко распространены онлайн-сделки, заключить их можно за наличный, безличный расчет или криптовалюту, а происхождение средств никто не проверяет. Марина Шалаева добавляет, что некоторые проекты в Дубае сейчас привлекают именно на инвестиционный спрос. Эксперт приводит в пример Six Senses Residences, где ожидается увеличение стоимости как минимум на 20% через два года.

Ценовая стабильность

По данным Global Residential Cities Index, по итогам третьего квартала 2021 года в 66 крупных городах мира из 150 цены на недвижимость выросли более чем на 10%. И, судя по всему, позитивная динамика сохранится. По

крайней мере существующий высокий спрос — прямая предпосылка. Помешать выраженной динамике, по мнению господина Березина, могут лишь дальнейшее закрытие границ и продиктованное усилением геополитической напряженности ослабление рубля. Но если первый представляется маловероятным, второй для участников рынка недвижимости остается сложно прогнозируемым.

Более важным фактором становится ужесточение монетарной политики властями крупнейших мировых экономик — рост стоимости заемных средств, по мнению господина Березина, ослабляет «пружину спроса». Эксперт прогнозирует, что рынки на этом фоне постепенно придут к равновесному состоянию и умеренному росту цен на недвижимость — на 3-5% в год в развитых странах. Но он оговаривается, что речь идет об инвестиционно привлекательных объектах: жилье в глубинке Испании, Италии или Кипра, интересное лишь небольшим местным жителям, в цене заметно не меняется.

Ирина Мошова пока тоже советует потенциальным покупателям сосредоточиться на ликвидных, качественных объектах. «Во многих странах предложение остается ограниченным, так как за время пандемии было свернуто много проектов в сфере жилья, на рынок выходит заметно меньше объектов», — рассуждает она. Кроме того, эксперт говорит о росте по всему миру стоимости строительства: застройщики не будут выставлять объекты по ценам ниже себестоимости даже при снижении спроса.

Александра Мерцалова

домпроект

Проспект трех поколений

Разговоры о возрасте неуместны, когда вы ведете small-talk, но в современном обществе данная тема дает начало многим дискуссиям и горяча как никогда. Сегодня представители разных поколений часто похоже одеты и их порой сложно различить в толпе. Они посещают одни и те же гастрономические пабы и модные выставки. Одинаково приходят в восторг и фотографируют свое отражение в зеркальной неваляшке «Агате», арт-объекте Григория Орехова.



— проект —

За кажущейся внешней схожестью скрываются фундаментальные поколенческие различия, подробно описанные в социологической теории Уильяма Штрауса и Нила Хоува. С легкой руки этих западных исследователей наш мир теперь населяют бумеры, миллениалы и зумеры.

В своей книге «Старше, но лучше» модель и писательница Каролин де Мегре тонко подмечает: «Когда президент Франции моложе тебя, все не так, как раньше». Разные поколения с интересом смотрят друг на друга и с разными чувствами вглядываются в меняющийся городской ландшафт в поиске комфортного места для жизни.

На карте Москвы есть районы, где комфортно всем. Например, Ленинградский проспект с его узнаваемым характером и стилем — пример гармоничного соседства горожан с разным жизненным опытом и картиной мира.

Наследие прошлого

Ленинградский проспект изначально задумывался как парадный въезд в город, что легко заметить, двигаясь на автомобиле от метро «Сокол» к «Белорусской». Застроенный к началу 1950-х новыми жилыми и административными зданиями, утопающий в зелени проспект был великолепен. Над его внешним обликом работали главные советские архитекторы, среди которых Каро Алабян, Борис Мезенцев, Александр Кеслер и Дмитрий Чечулин.

Первыми на Ленинградке нас встречают две классические монументальные сталинки. Жить в них любой советский человек счел бы за великое счастье. Огромный Генеральский дом, где соседствовали более 300 генералов и 6 маршалов, и Адмиральский дом.

Получали квартиры на Ленинградском проспекте не только высшие военные чины. В Генеральском доме жили и звездные спортсмены. Еще один ведомственный дом, под номером 9, был построен для Министерства угольной промышленности, о чем напоминает особый знак над парадным подъездом: лепное изображение шахтерского молотка.

На Ленинградском проспекте выросло послевоенное поколение, родившееся в период с 1945 по 1964 год. Согласно уже упомянутой теории Уильяма Штрауса и Нила Хоува, его представители разделяют семейные ценности, усердно работают и хорошо зарабатывают, приобретая недвижимость. Например, в Соединенном Королевстве, по данным исследования Resolution Foundation, 75% домовладельцев принадлежат данному поколению.

В Москве взрослевшие в 1970-х годах тоже накапливали недвижимые активы: получали в наследство квартиры в престижных сталинках, а те, кто заработал состояние в 1990-е годы, покупали квартиры в первых коммерческих домах. Самым молодым из поколения бумеров сейчас около 60 лет. Эта когорта общества считается стабильной

и обеспеченной. Интересно ли людям этого возраста жить сегодня на Ленинградском проспекте и если да, то где?

Можно понравиться всем

В начале 2000-х годов, когда Москва активно застраивалась коммерческим жильем, Ленинградку девелоперы не обошли вниманием. Теперь на вторичном рынке здесь можно найти лишь единичные предложения жилья, но внешне и внутренне эти дома существенно проигрывают новым кварталам с модными ресторанами, маркетами и салонами красоты на первых этажах.

Среди новостроек района есть объекты, которые придется по душе покупателям разного возраста и жизненного уклада. Таков квартал «Искра-Парк». Построенный на второй линии Ленинградского проспекта, он расположен практически напротив станции метро «Динамо». Это именно тот беспроеигрышный вариант, который «может понравиться всем». И дело не только в выборе квартир разного метража и стоимости: от компактных однокомнатных лотов до семейных апартаментов с несколькими спальнями.

Те, кто ходил в школу в 1960-е годы, с первого взгляда легко могли бы принять этот квартал за дом своего детства. Девелоперу проекта группе компаний «Галс-Девелопмент» удалось найти баланс между ностальгическими формами сталинского ам

пира и лаконичной современной городской архитектурой, актуализировав стилистику 1930–1950-х.

В квартале «Искра-Парк» есть все элементы статуса и благополучия, понятные старшему поколению бумеров и их наследникам — так называемому поколению X, которым сейчас 50–55 лет. Понравится им и монументальная архитектура от известного бюро SPEECH, стильные лобби, магазин сигар и винный бутик на первом этаже.

Бумеры ценят комфорт — на протяжении всей жизни они много работали, чтобы его обеспечить. Сегодня они предпочитают передвигаться по городу на своем автомобиле, поэтому наличие паркинга в числе их первых требований к новому дому. Три урвония под землей и машино-места комфортного метража в квартале «Искра-Парк» их не разочаруют.

Старшее поколение также ценит разнообразный культурный досуг, но лучшим видом отдыха считает неспешную прогулку на свежем воздухе. Одному, с супругом или с внуками это приятно будет сделать в соседнем Петровском парке. Они рады собрать всю семью за большим семейным столом, для которого точно хватит места в 125-метровых апартаментах, как и для домашней библиотеки, которая не меньшая ценность, чем автомобиль.

А что же найдут для себя в новом квартале миллениалы, самым старшим из кото

рых сейчас чуть больше 40? Они ценят оригинальность идей и уникальность, поэтому обязательно отметят интеллектуальное решение отделки фасадов. В «Искра-Парке» всего десять секций — десять подъездов. И у каждой есть оригинальная эмблема. Создавали символы дизайнеры студии Артемия Лебедева, вдохновляясь искусством сталинской эпохи. Получился стильный оммаж индустриализации. Здесь и колосся, и звезды, и электростанции, и, конечно же, самолеты. Элегантное напоминание, что на месте комплекса когда-то были территории центрального аэродрома имени Фрунзе.

Награда образцовым родителям

Как писал Дэвид Брукс в своей книге «Бобо в Раю. Откуда берется новая элита», миллениалам, в отличие от предыдущих поколений, «не нужны броские, статусные и кричащие дорогие вещи». Им важны повседневный комфорт, хорошая еда, красивая одежда. Миллениалы конструируют свой идеальный мир и делают все, чтобы защитить его от любого вторжения.

Чувство безопасности возникает тогда, когда обстановка нам знакома. Поэтому миллениалы предпочитают не менять свои привычки. В «Искра-Парке» они легко найдут для себя точки опоры: кафе, где можно завтракать каждый день и к тебе будут обращаться по имени, большой зеленый двор под видеонаблюдением, куда не заглянет незнакомец, приятные соседи, которые приехали сюда всерьез и надолго.

Одна из самых больших страт московских миллениалов — молодые родители, много работающие и много путешествующие. Мечтая уделять больше времени своим детям, они переживают за их будущее и безопасность, стремясь обеспечить лучшее образование и возможности для развития. А где искать лучшие спортивные секции, как не в районе «Динамо». Рядом есть гимнастический центр и многофункциональная арена ЦСКА. Недалеко от квартала расположено и Музей русского импрессионизма, где есть детская образовательная программа. Кроме того, на другой стороне Ленинградки «Галс-Девелопмент» возводит еще один спортивный объект — Академию спорта «Динамо», где откроются секции баскетбола, гандбола, волейбола, мини-футбола и др.

Многие миллениалы не просто пережили кризис 2008 года: кто-то терял свою первую работу, кто-то — свою первую компанию. Кто-то рос в дальних спальных районах, кто-то — на съемных квартирах. Они знают цену деньгам, поэтому не станут переплачивать, чтобы пустить пыль в глаза. В «Искра-Парке» подходящие для этой категории покупателей 65-метровые апартаменты с двумя спальнями и совмещенной кухней-гостиной стоят от 25 млн руб. И это одно из самых привлекательных предложений в районе по соотношению «цена-качество».

Постофисные ценности

Еще большими поклонниками своих домов, чем миллениалы, обещают стать юные зуме

ры. Самым старшим из них сейчас 27 лет. Через десять лет именно они станут главной движущей силой общества.

Любопытно, что «домашнее» поколение Z находит вдохновение в бунтарской эстетике и культуре 1990-х. Они носят кроп-топы и ботинки на платформе, идеализируют эпоху без соцсетей, которой не знали. А если зумеры спросят у родителей, где было круто в Москве в 1990-х, то услышат: конечно, на Ленинградке, где покупали модные вещи на ЦСКА и «шумели» в клубе «Титаник».

Все, что им нужно, зумеры могут найти в сети, у них немного причин покидать свой дом. Тренировки, работа, друзья помещаются в их гаджетах. Квартал, где они захотят жить, должен быть устроен понятно и интуитивно, как смартфон. И, конечно же, красиво.

В «Искра-Парке» визуалам-зумерам понравятся все «картинки», которые будут встречаться им на пути: начиная от модного ритейла на первых этажах, стильного мощения прогулочных дорожек, светлых лобби и, конечно, заканчивая приятными деталями апартаментов. Например, возможностью обустроить большую гардеробную, где можно разместить коллекцию спортивной обуви.

«Представители поколения Z заботятся об опыте, но для них важнее тратить деньги на то, что обогащает их повседневную жизнь, например на хобби и домашние развлечения», — говорят о зумерах консультанты McKinsey. «Рутину дня» в «Искра-Парке» наполняют простые радости: кофейня, прогулка с любимым питомцем, магазин с экологичными продуктами под окном и большой зеленый двор, где удобно работать на свежем воздухе.

Оценят зумеры и альтернативу поработать в коворкинге, который находится у них по соседству — в бизнес-центре, входящем в состав проекта «Искра-Парк». Есть там и кафе, а скоро откроется и фитнес — все по правилам 15-минутного города, по которому живут зумеры.

Даже покупку апартаментов в «Искра-Парке» эти молодые люди могут сделать привычным им способом — онлайн, посмотрев видеотур. Плюс и в том, что помощь родителей не обязательна: 39-метровый апартамент от 18,7 млн руб. вполне по силам взять самому в ипотеку.

В «Искра-Парке» соседствуют люди разных поколений, и это абсолютно не мешает им с легкостью режиссировать тужизнь, в которой они продуктивны и счастливы. Половина собственников, которые купили в квартале недвижимость (реализовано более 80% лотов), уже заселились.

Есть еще два немаловажных фактора для тех, кто выбирает себе дом именно сейчас. Во-первых, «Искра-Парк» давно введен в эксплуатацию, а значит, шум стройки не нарушит покоя жителей. Второй — местоположение. На самокате или на заднем сиденье Mercedes с водителем, вас не утомит дорога в центр, и виды на Москву здесь просто отличные.

Елена Иванова



КВАРТАЛ ПРЕМИУМ-КЛАССА «ИСКРА-ПАРК»	
Месторасположение.....	CAO, Ленинградский проспект, д.35, стр.2
Девелопер.....	«Галс-Девелопмент»
Архитектор проекта.....	архитектурное бюро SPEECH
Концепция проекта.....	многофункциональный комплекс категории mixed-use, включающий квартал апартаментов и современное офисное здание класса «А»
Площади апартаментов.....	от 39 до 125 м2
Паркинг.....	трехуровневый подземный паркинг на 916 машино-мест
Инфраструктура.....	благоустроенный внутренний двор, гастробар, кафе, магазин, салон красоты, винный бутик, медицинская клиника, стоматология

дом анализ

Все в дом

Нынешний год должен стать решающим для развития в стране рынка индивидуального жилищного строительства. Власти пообещали запустить полноценную программу развития рынка ИЖС, предусматривающую создание всей необходимой инфраструктуры для частных домов и расширение ипотечного кредитования при покупке таких объектов. Пока же этот сегмент остается в зачаточном состоянии, несмотря на спровоцированный пандемией высокий спрос россиян на частные дома.

— сегмент рынка —

По итогам прошлого года сегмент индивидуального жилищного строительства (ИЖС) побил рекорды: площадь частных домов, построенных россиянами, достигла 53,8 млн кв. м, следует из данных Росреестра. За весь 2021 год застройщиками введено 49,8 млн кв. м жилья в многоквартирных домах. Однако рекорд скорее статистический, чем реальный. В минувшем году Росреестр активно проводил в рамках действующей в стране «дачной амнистии» легализацию домов, построенных на частных землях без всей разрешительной документации. Этим многие эксперты, опрошенные «Ъ-Домом», и объясняют прирост объемов ИЖС.

Впрочем, власти делают ставку на этот сегмент. Они пообещали, что в скором времени на рынке ИЖС будут запущены стандартные для строительства многоквартирных домов инструменты, позволяющие россиянам находить финансирование и минимизировать риски недостроя. Так, в правительстве идет работа по внедрению эскроусчетов в ИЖС, а также развитие ипотечных программ в этом сегменте. О планах выйти на этот рынок заявили и крупные застройщики, включая группу ПИК и «Самолет». Но как сейчас обстоят дела в индивидуальном жилищном строительстве?

Кто первый

Согласно разным исследованиям, 83% малоэтажных объектов строилось в 20 регионах страны. С огромным отрывом от остальных субъектов РФ идут Подмосковье и Новая Москва, на долю которых совокупно пришлось 38% всего нового объема ИЖС. В остальных регионах из топ-20 доля малоэтажного строительства находится на уровне 2–4%. В этот список помимо капиталоемких рынков недвижимости вошли и субъекты страны, где объем строительства многоквартирных домов незначителен. А это Калужская, Иркутская, Владимирская, Тверская, Волгоградская, Белгородская, Костромская области и Ямало-Ненецкий автономный округ.

По состоянию на сентябрь 2021 года больше половины малоэтажного жилищного строительства России приходится на Центральный федеральный округ. Доля остальных федеральных округов не превышает 10–12%.

Структура рынка по видам малоэтажного жилищного строительства и федеральным округам (млн кв. м)			
Округ	Мало-этажное жилье	Дома до 4 этажей	Таунхаусы
Центральный ФО	1,837	1,324	0,512
Сибирский ФО	0,31	0,21	0,099
Северо-Западный ФО	0,303	0,26	0,44
Уральский ФО	0,27	0,2	0,08
Приволжский ФО	0,27	0,23	0,03
Южный ФО	0,264	0,23	0,37
Дальневосточный ФО	0,65	0,53	0,012
Северо-Кавказский ФО	0,47	0,46	0,0006
Источник: расчеты ГК «Холдинг Партнер».			

На топ-10 застройщиков малоэтажного жилья приходится 51% данного сегмента рынка. Компании из первой тройки занимают почти 36% рынка: на первом месте — группа компаний «Холдинг Партнер» с долей рынка 20%, на втором — «Апрелевка С» (10%), третье — у KASKAD Family (6%). Доли остальных застройщиков не превышают 3%.

Финансовый вопрос

Несмотря на появление новых объектов в ИЖС, банки пока неохотно кредитуют этот сегмент. Так, по данным «Дом.РФ», по итогам 2021 года доля кредитов на ИЖС, частные дома и покупку земельных участков под такие объекты сократилась на 0,4 процентного пункта к 2020-му и составила всего 2% от общего объема выданных жилищных займов. Если в позапрошлом году было выдано всеми банками 42 тыс. таких кредитов, то в прошлом — 37 тыс.

Однако в денежном выражении суммарный объем ипотечных кредитов, выданных в этом сегменте 20 крупными банками страны, оказался на 36% выше, чем в 2020 году, а именно 121 млрд руб. Дисбаланс в динамике между числом выданных займов и их совокупной суммой во многом объясняется ростом издержек на строительство. По разным данным, по итогам прошлого года базовые стройматериалы подорожали в среднем на 23–25%.

Как следует из опроса, проведенного «Дом.РФ» совместно с ВЦИОМом, повышение стоимости стройматериалов беспокоит 46% респондентов, планирующих приобрести объект ИЖС. При этом 38% опрошен-

ных считают, что появление ипотеки в этом сегменте позволит расширить доступ россиян к финансированию строительства собственного дома или покупке уже готового объекта.

Меры поддержки

Запуская механизмы развития ИЖС, власти рассчитывают, что сложившаяся ситуация в сегменте скоро изменится. Те же эскроусчета должны привлечь большой интерес к индивидуальному жилищному строительству, а повсеместное внедрение ипотечного кредитования конвертирует этот интерес в спрос. Поэтому неслучайно крупные застройщики смотрят на ИЖС как на перспективный сегмент для своего развития.

Что же намерены делать власти? Прежде всего они обещают увеличить площади, где возможно индивидуальное жилищное строительство, и обеспечить их всей необходимой инфраструктурой. Это особенно актуально — дома в чистом поле мало кого привлекают.

Кроме того, в правительстве рассчитывают, что в стране появятся типовые проекты индивидуальных домов, что позволит тем же крупным застройщикам строить такое жилье без лишних издержек. Вдобавок такой подход, по мнению чиновников, позволит избежать «архитектурных излишеств», когда в одном поселке частных домов высокая усадьба соседствует с одноэтажным домиком.

В правительстве страны считают, что стимулировать рост индивидуального домостроения в первую очередь надо в тех местах, где у населения сформирован спрос на собственные дома. В частности, на территориях с развитой инфраструктурой и вблизи мест приложения труда, в границах застроенных территорий муниципальных образований. В первую очередь это населенные пункты с численностью более 50 тыс. человек или на удалении до 30 км от их границ, а для Москвы и Санкт-Петербурга — до 50 км. Также это позволит снизить издержки на строительство новых объектов инженерной инфраструктуры.

Для строительства инженерной инфраструктуры предлагается привлекать ресурсоснабжающие организации в рамках инвестиционных программ. Но если этих мер



ВАСИЛИЙ ШАГОДИНОВ

Пандемия привела к росту интереса россиян к сегменту индивидуального жилищного строительства

окажется недостаточно, то расходы на инженерную инфраструктуру покроют из региональных бюджетов, а часть средств можно будет компенсировать за счет федеральной субсидии. Для всех проектов ИЖС, где есть софинансирование из федерального бюджета, станет обязательным применение стандарта комплексного освоения территорий.

Программа предполагает, что средний уровень софинансирования строительства объектов инженерной инфраструктуры со-

ставит 9 тыс. руб. за 1 кв. м. Моделью малоэтажной городской застройки предполагается, в частности, совмещение на одной территории разных типов зданий: индивидуальных, блокированных домов и многоквартирных домов высотой до четырех этажей. Смешанная застройка обеспечит плавный переход от пригорода к городским районам. Застройка индивидуальными и блокированными домами дает возможность достичь высокого уровня обеспеченности жильем — 35–50 кв. м на человека. При этом семьи будут иметь собственные входы в дом с улицы и отдельные земельные участки.

Антон Боровой

при
до
же
ние,
от которого
нельзя
отказаться

16+ реклама



Коммерсантъ



дом первые лица

«Переток инвесторов из жилого сегмента в офисный будет усиливаться»

В 2021 году на фоне высокого интереса арендаторов и покупателей к офисной недвижимости Москвы в этом сегменте сформировался дефицит. О том, как это отразилось на девелоперах деловых центров, каких показателей к 15-летию компании достиг ведущий игрок рынка Stone Hedge и почему инвесторы, вкладывающиеся в новостройки, теперь перейдут в офисы, в интервью «Ъ-Дому» рассказал гендиректор и акционер компании **Максим Гейзер**.

— интервью —

«Выручка компании выросла в полтора раза»

— С какими результатами компания завершила 2021 год? Как вы их оцениваете? Сколько проектов сейчас в реализации? — По итогам 2021-го компания кратно выросла по объему квадратных метров. Наш портфель достиг 800 тыс. кв. м недвижимости — это 18 объектов. Из них в реализации в настоящий момент — 370 тыс. кв. м в сегменте офисной недвижимости класса А. Два года назад мы поставили перед собой цель — строить качественные офисы, которые дают инвесторам доходность, а конечным пользователям — собственникам и арендаторам — ощущение нового комфортного рабочего пространства. Мы уверенно идем к этой цели.

— 800 тыс. кв. м — это только офисная недвижимость? — На офисные и многофункциональные проекты как на основную специализацию развития компании в портфеле приходится 660 тыс. кв. м. В их числе — отдельно стоящие здания, которые дополнили линейку наших проектов в прошлом году.

— Почему сделана ставка на такой формат? Есть ли сегодня спрос на него? — Дефицит качественной офисной площади сегодня особенно наблюдается в сегменте свыше 10 тыс. кв. м. Нет сомнений в том, что этот дефицит сохранится в том или ином виде в ближайшие несколько лет. Оценивая запрос рынка и особое внимание крупных компаний к обособленности и безопасности своих команд, особенно в условиях пандемии, мы вывели на рынок линейку отдельно стоящих офисных зданий. Первое из них — Tower A в составе STONE Towers — будет введено в эксплуатацию уже в третьем квартале этого года. К строительству «STONE Курская» и «STONE Пресня» мы приступим в ближайшее время.

— В прошлом году спрос на офисы в Москве значительно вырос и составил, по оценкам консультантов, примерно 1,5 млн кв. м. Опустили ли вы этот взрывной спрос? Отразился ли он на финансовых результатах компании?

Мы всегда идем от локации, анализируем ее потенциал и необходимость развития офисной недвижимости для района

— Действительно, 2021-й стал одним из самых успешных для компании. По нашему портфелю офисных проектов класса А объем продаж составил более 15 млрд руб., что в полтора раза превышает показатель предыдущего года.

Мы ожидаем, что в целом рынок офисной недвижимости будет развиваться по положительному сценарию в перспективе 2022–2024 годов. Сохранится и дефицит предложения. Мы надеемся, что сможем повторить темпы роста 2021 года в перспективе ближайших двух лет. И здесь я ориентируюсь на наши уже представленные и анонсированные проекты — в настоящий момент в портфеле компании есть вся линейка предложений: от мелкой нарезки до отдельно стоящих зданий. Фактически мы можем удовлетворить сегодня любой запрос на офисную площадь класса А в Москве.

— За прошлый год вы вывели на рынок четыре проекта STONE. Новые проекты тоже будут выходить под единым брендом? — Для нас это логичный шаг развития: мы объединяем стандарты, накопленный опыт и при этом даем гарантии. То есть мы заходим в сегмент, начинаем его развивать, достигаем качественного результата и далее можем масштабировать позитивный опыт как на новые проекты в рамках одного сегмента, так и на другой сегмент.

Создание единого бренда — это не маркетинговый ход, а прежде всего логика развития портфеля компании и ее работы с клиентами. Так, при выборе офиса на этапе строительства бизнес-центра для арендатора и покупателя много значит гарантии, что объект сдадут в срок и он будет полностью соответствовать заявленной концепции и сервисам. Зонтичный бренд для наших кли-



ентов — как раз тот самый маркер реализации объектов по единым стандартам STONE.

«Офисы — это для нас основной бизнес» — Сегмент офисной недвижимости сейчас — это приоритетное направление для компании или будут новые жилые проекты? — Действительно, на сегодняшний момент у нас сильно больше офисных проектов, чем жилых. Но мы уже построили пять жилых комплексов общей площадью 130 тыс. кв. м и планируем активно развивать жилое направление.

— Можете раскрыть планы по проектам текущего года? — Могу сказать, что мы активно интересуемся форматом комплексного развития территории (КРТ). Город анонсировал строитель-

структуры. Сейчас мы работаем над концепцией и проектированием.

«Офисная недвижимость следует за развитием транспортной инфраструктуры» — Городские власти сейчас считают приоритетом новые рабочие места и развитие проектов комплексного освоения за пределами центра Москвы. Для вас как для девелоперов офисов это скорее положительный вектор? — Для города это однозначно способ борьбы с маятниковой миграцией и реновация депрессивных промышленных территорий, и оценивать его стоит позитивно. В этом плане Москва развивается в контексте мировых трендов, а офисная недвижимость следует за развитием транспортной инфраструктуры. В наших проектах, заявленных к реализации, мы создадим более 20 тыс. рабочих мест — это офисные и многофункциональные комплексы, в которых приоритетом становится не только рабочая среда, но и высокий процент инфраструктурных объектов и благоустройства территории.

— Видите ли вы конкуренцию со стороны жилищных девелоперов, которые активно анонсируют строительство коммерческих проектов в рамках льгот на смену ВРИ? — На всех этапах развития компании мы чувствовали конъюнктуру рынка и реализовывали качественный офисный продукт. Мы четко понимаем, кто в какой нише работает, и твердо заняли свою — строительство и управление офисными проектами класса А в перспективных бизнес-районах. При этом за счет появления наших проектов в развивающихся бизнес-локациях мы видим, как в целом растет уровень районов.

Наш подход к офисному девелопменту основан на изучении международных практик, внедрении продуктовых решений, при этом мы детально просчитываем бизнес-модель. Выстроенная работа с генподрядной организацией и управляющей компанией, с которыми мы сотрудничаем на протяжении многих лет, позволяют нам выдерживать сроки и предоставлять высокий

— Это партнерство двух девелоперов с большой экспертизой. В совместном проекте на «Калужской» мы выступаем управляющим партнером по застройке и реализации офисной недвижимости. Наш партнер — группа компаний ПИК, соинвестор проекта.

Говоря о fee-девелопменте, мы не рассматриваем данное направление как ключевой вектор развития компании. Но мы видим в этом большие возможности и открыты к диалогу.

— Каким образом девелопер может контролировать качество оказываемого сервиса на этапе эксплуатации? — У нас есть понимание своего продукта и его качества. После ввода объекта в эксплуатацию мы передаем его управляющей компании-партнеру, с которой за годы сотрудничества мы выстроили взаимодействие. Совместно мы несем ответственность на всех этапах развития и функционирования бизнес-центров STONE: от проектирования и строительства до эксплуатации.

— Приносит ли управление офисами хорошие финансовые результаты? — В нашем случае это элемент сервиса, а не источник основного дохода. Тарифы управляющей компании конкурентны и соответствуют ожиданиям рынка. А элемент совместно продуманного клиентского сервиса

Наш подход к офисному девелопменту основан на изучении международных практик, внедрении продуктовых решений, при этом мы детально просчитываем бизнес-модель

позволяет сохранять прозрачные и доверительные отношения с клиентами компании.

— Как вы оцениваете потенциальную активность арендаторов и покупателей офисов в 2022 году? — Учитывая рост консультантов и растущий спрос на качественные офисы со стороны конечных пользователей, предложение продолжит сокращаться. Уже сегодня большинство арендаторов вынуждены рассматривать офисные площади в строящихся бизнес-центрах. И для девелоперов с большим текущим портфелем проектов это хорошая рыночная конъюнктура.

Кроме того, драйвером спроса стал растущий интерес частных инвесторов к офисному сегменту благодаря более высокой доходности вложений — в среднем в два раза выше, чем в жилой недвижимости и выше разогнавшегося уровня инфляции. При этом сдача в аренду офисов более прозрачна и регламентирована, а для инвестора максимально важна возможность получения пассивного дохода и комфортная сервисная концепция.

— Инвесторы, вкладывающиеся в строящееся жилье, начали активно выходить из своих активов и фиксировать прибыль. Сейчас цены на квартиры в новостройках не позволяют рассчитывать

ГЕЙЗЕР МАКСИМ ГЕОРГИЕВИЧ

Окончил в 2002 году Московский государственный университет экономики статистики и информатики по специальности «Финансы и кредит». В 2006 году присвоена ученая степень кандидата экономических наук. Возглавляет Stone Hedge с момента его создания в 2007 году.

Входит в рейтинг «Top-1000 российских менеджеров», составленный Ассоциацией менеджеров при консультационной поддержке ИД «Коммерсантъ», и в число самых влиятельных персон рынка коммерческой недвижимости по рейтингу CRE-100.

STONE HEDGE

Девелопер коммерческой и жилой недвижимости классов бизнес, премиум и deluxe в Москве. Основной акционер компании — Максим Гейзер. В портфеле компании 800 тыс. кв. м реализованных и строящихся объектов, из них 660 тыс. кв. м — офисные и многофункциональные проекты, основная специализация развития девелопера.

Среди знаковых реализованных объектов девелопера — комплекс городских вилл Caméo и комплекс особняков Art Residence, дизайнерский бизнес-центр Neo Geo и жилой комплекс TriBeCa Apartments в центре Москвы. В 2019 году запущен бренд офисной недвижимости класса А STONE by Stone Hedge, в рамках которого сегодня девелопер реализует премиальный квартал STONE Towers в Белорусском деловом районе, бизнес-центр «STONE Савеловская» и офисное здание «STONE Курская».

на их дальнейший рост, поэтому инвесторов в сегменте станет меньше. Как вы считаете, стоит ожидать перетока этих инвесторов на офисный рынок? — Мы уже наблюдаем эту тенденцию. Крайне успешными для рынка жилой недвижимости стали последние два года. Инвесторы, которые успели зайти в проекты, сегодня получили свою прибыль и готовы вкладывать капитал в новые объекты. Но, учитывая изменившуюся рыночную конъюнктуру, большинство жилых проектов сегодня уже не могут дать прежнюю инвестиционную привлекательность. При этом появление небольших офисных блоков в новых качественных бизнес-центрах на продажу позволяет частным инвесторам комфортно входить в проект и зарабатывать на росте цены за период строительства до 40–45%, что изначально предполагается стратегией реализации офисов на продажу.

Позитивные прогнозы, предполагающие рост арендных ставок и снижение вакансий в существующих бизнес-центрах, дополнительно подтолкнут интерес инвесторов к строящимся объектам. Значит, переток инвесторов из жилого сегмента в офисный будет усиливаться.

— В какой степени рынок офисного девелопмента ощутил инфляцию? — Ключевым фактором стал резкий рост цен на стройматериалы и рабочую силу. Отразились и валютные колебания. Говоря о росте цен, за 2021 год строительные материалы подорожали в среднем на 50%. При этом на некоторые был зафиксирован рост на 75% и более (арматура, инженерное оборудование и т. д.).

— А другие факторы удорожания себестоимости? — На рост себестоимости строительства качественных офисов класса А влияют и концептуальные изменения. Современный офис — это не просто здание для работы, но и полноценный объект городской среды, который не может быть востребованным без привлекательной архитектурной концепции, собственной инфраструктуры, в том числе зеленой среды. Все это, безусловно, закладывается в цену квадратного метра.

— Как вы перестроили свои бизнес-модели будущего строительства и скорректировали смету уже существующих проектов?

— Рост цен повлиял на наши финансовые показатели. Но мы непрерывно анализируем рынок, контролируем текущие параметры проектов и изменения по ним, чтобы оставаться в фарватере тренда. Такой подход позволяет нам оперативно реагировать на внешние изменения и своевременно перестраиваться под новые реалии.

Рост себестоимости строительных работ и создания бизнес-центра как продукта неизбежно повлияет на рост ставок и цен на офисы на рынке. И это особенно ощутимо отразится на новых объектах рынка, которые попали под основной всплеск роста себестоимости.

— В текущем году ситуация будет улучшаться? — Мы ожидаем, что дальнейший рост будет постепенным, и выиграют от него прежде всего сегодняшние инвесторы. Приобретение офиса в собственность позволяет гарантировать компаниям стабильность и независимость от роста арендных ставок. Для инвестора же вложение в офисы сегодня — возможность приобрести ликвидный объект и дополнительно заработать на росте стоимости недвижимости за период строительства.

Интервью взяла Арина Дмитриева

ДОМ пространство

Сценарии для города

В последние годы в России реализуется беспрецедентное количество проектов по развитию городов. Каждый год на рынке недвижимости появляется около 80 млн кв. м с сопутствующими объектами социальной нагрузки. В городах появляются новые офисные, бизнес- и торговые центры, парки и общественные пространства, прочая инфраструктура, которая должна сделать жизнь людей комфортнее. Возможно ли при таком объеме строительства создать вокруг новых домов идеальное городское пространство? Ответ на этот вопрос ищет основатель бюро Citymakers **Петр Кудрявцев**.

— правила игры —

Справляются ли застройщики со своей ролью — вопрос открытый, потому что иногда при задумке и реализации проекта упускают множество важных факторов, ориентируясь на быстрый утилитарный результат. Если парк, то вот дорожки, деревья, детские и спортивные площадки. Если жилой комплекс, то вот парковки, 100-метровые башни, типовая школа. Зачастую при реализации тех или иных проектов выбирают быстрый результат, потому что всем нужно «здесь и сейчас». Например, когда застройщик сдает очередь жилья, коммерческие площадки на первых этажах реализуются по принципу «кто быстрее купит, тому и продаем», вместо того чтобы подобрать сервисы и услуги, наиболее полезные жителям.

Сегодня при реализации различных проектов мы должны думать о том, как они будут использоваться, существовать и функционировать. Мы живем во времена стремительных технологических изменений, и заказчики и проектировщики должны брать на себя роль футурологов, чтобы предсказывать вызовы, с которыми столкнутся будущие пользователи проектов.

Кроме актуальности проекта следует также сказать про то, что город — это территория компромиссов уникальных людей, живущих в нем. Сформулировать и описать «идеальный городской проект» всегда трудно, ведь такими характеристиками его наделяют пользователи, а их в современном городе много, и у каждого свое представление о прекрасном. Но увеличить шансы на получение «идеального городского проекта» можно. И чтобы реализовать действительно классный, современный и качественный проект, нужно правильно выстроить процесс и соблюдать очередность, не игнорируя никаких этапов.

Первый исследовательский этап

Понятно, что подготовительная стадия, включающая разнообразную аналитику, повышает шансы на успешность проекта. Ведь всегда можно нарисовать красивые картинки, но важно понимать, на чем основывается проект и для кого он реализуется.

Работу над проектом необходимо начинать с инвестиционного анализа, который подразумевает предварительную оценку возможностей использования территории. Данный анализ можно разделить на следующие основные части.

Анализ исходных данных — это сбор информации о земельном участке, планах развития территории, правовых и градостроительных ограничениях. На основе анализа делаются выводы о возможных сценариях развития территории и определяются укрупненные технико-экономические показатели проекта.

Анализ рыночной конъюнктуры определяет профиль покупателей и потребителей проекта, конкурентного окружения, динамики цен и емкости рынка. На основе анализа определяются класс недвижимости и базовая цена продажи и аренды на единицу площади.

Best-use анализ предполагает составление двух-трех гипотез развития территории с описанием предпосылок, формата проекта и определением укрупненных ТЭП для каждого из них. Для каждой гипотезы готовится финансовая модель с определением прогнозного периода, ставок дисконтирования и капитализации. Параметры экономической эффективности — NPV, IRR, WACC и ROI — позволяют выбрать сценарий наилучшего использования. Для итоговой гипотезы составляется бизнес-план проекта.

Второй исследовательский этап

Этот этап подразумевает продуктовый анализ. В него включен набор исследований, позволяющий детально уточнить баланс территории и ТЭП. Именно продуктовая и инвестиционная аналитика ложатся в основу технико-экономического задания на развитие территории или проектирование.

Продуктовый анализ — это, во-первых, градостроительное исследование, отправная точка в процессе разработки продукта. Включает он в себя подготовку исторической справки, исследование социальной и культурной инфраструктуры в окружении, анализ градостроительных регламентов и ограничений, анализ транспортной и пешеходной инфраструктуры. В результате мы получаем рекомендации по пространственному развитию территории и корректировке баланса территории.

Во-вторых, это социологическое исследование. Оно состоит из количественного и качественного анализа потенциальных пользователей территории и покупателей. Он включает в себя определение модели использования территории в окружении проекта, сегментацию пользовательских групп, определение запросов этих групп. В результа-



Большие объемы строительства жилья не всегда приводят к созданию полноценного комфортного городского пространства

те получаем профиль пользовательских групп и рекомендации по развитию инфраструктуры проекта.

В-третьих, бенчмаркинг передовых аналогов. Это анализ проектов-аналогов, в том числе проектов-конкурентов и международного опыта. При этом исследуется сервисная инфраструктура, позиционирование и уникальное торговое предложение, экономические показатели. Результат — рекомендации относительно сервисной модели и социокультурного наполнения проекта.

Идеологический этап

После получения всей возможной информации о существующем положении территории можно приступить к разработке видения проекта. В рамках этой работы определяется подход к проекту и его ключевым характеристикам для покупателя и архитекторов. Это позволяет выстроить уникальное торговое предложение и реализовать его в архитектурной концепции.

Для этого формулируется идея (концепция) проекта. Это идеологический стержень проекта, который можно описать двумя-тремя предложениями и на который нанизываются уже все остальные смыслы и элементы проекта. Большая идея формирует образ и ключевые характеристики проекта как для покупателя, так и для архитекторов при дальнейшей разработке архитектурной концепции.

После этого разрабатывается сервисная модель проекта. Она устанавливает баланс наполнения террито-

рии и зданий услугами разного вида. Сервисная модель также включает в себя перечень потенциальных операторов с их базовыми требованиями к помещениям.

И сразу после формируется продуктовое позиционирование. Оно включает в себя портрет целевой аудитории проекта, с которой необходимо выстроить коммуникацию, уникальное торговое предложение, выполненное на основе идеи проекта и портрета покупателя, стратегию коммуникации с клиентом и ее тональность, социокультурное позиционирование, включающее подбор сервисов для обозначенной аудитории.

Архитектурный этап

И только после всего этого можно привлекать архитекторов к работе, ведь начинается этап подготовки к архитектурной разработке. После определения последовательности этапов предпроектной разработки, основанной на размере и сложности территории, запускается подготовка технической подготовки архитектурной концепции.

Самое важное здесь — это составление технического задания на проектирование. Техническое задание на проектирование (бриф) — документ, с помощью которого продуктовая команда формулирует запрос к архитекторам. Техническое задание включает в себя ключевые ТЭП, результаты продуктового анализа, видение проекта.

Для прозрачности процедуры и выбора наилучшего автора проекта можно организовать конкурс, значит, нужно готовить конкурсные

процедуры. В эту задачу входит определение параметров конкурса: будет ли он открытым или закрытым, сколько этапов будет содержать, формат отбора заявок на участие, принципы выбора победителя, параметры работы жюри. Когда параметры конкурса определены, разрабатывается пакет документов: положение о конкурсе, проект договора с участниками, проект договора с победителем конкурса, коммуникационная стратегия конкурса, приглашение к участию в конкурсе, интернет-портал конкурса.

Потом формируется пул архитекторов для разработки архитектурной концепции. Потенциальные участники должны иметь опыт работы с проектами подобного объема в схожих градостроительных условиях. В портфолио должны быть работы, архитектурный образ которых соответствует видению проекта. Конкурс может быть российским или международным.

Ну и финальная стадия — это разработка самой архитектурной концепции. Для подготовки качественных концепций разработка концептуальных решений строится в три шага. В зависимости от параметров участка возможно объединение шагов в один или несколько этапов концептуальной разработки.

Концепция планировки участка (masterplanning). Мастерпланирование территории нужно в первую очередь для крупных участков, где нужно определить расположение кварталов, зданий и планировки участка. В него входит: положение улиц, проездов, паркингов, габариты застройки и положение зданий на участке,

выделение общественных и частных территорий на участке, определение положения социальной и коммерческой инфраструктуры в объеме зданий, система пешеходных связей, базовые планировки зданий и квартирография, уточнение технико-экономических показателей проекта.

Предварительная концепция (concept design). На этом этапе определяются облик и планировка зданий, решение фасадов и благоустройство. Результат этапа — утверждение архитектурных решений и предварительное согласование проекта с городскими властями. В состав проекта входят: планы типовых, общественных этажей, интерьерные решения входных групп, решения фасадов, визуализации, квартирография, ландшафтные решения.

Архитектурно-градостроительная концепция (schematic design). В российском законодательстве этот этап называется архитектурно-градостроительным решением и обычно входит уже в стадию проекта. В работе с иностранными архитекторами это обязательный этап, необходимый для получения конкретных решений по фасадам, деталям, общественным зонам.

Естественно, что прохождение всех этих реперных точек при подготовке проекта требует значительного времени и определенной затраты человеческих и материальных ресурсов. Но результатом этой работы с высокой долей вероятности станет проект, который будет функционировать сразу после реализации, будет вписан в городской контекст и может стать предметом гордости его пользователей.

Квартира к поступлению

— инвестиции —

В период активного роста доли инвестиционных сделок на рынке жилой недвижимости многие покупатели задумались о приобретении квартир и апартаментов впрок, например для детей-студентов. Чаще всего в подобных запросах фигурируют студии с минимальным бюджетом покупки, но определяющим их месторасположение фактором далеко не всегда оказывается близость вуза. «Ъ-Дом» выяснил, какое жилье покупают студенты.

В общем объеме продаж на первичном рынке Москвы и Подмосковья на долю квартир для студентов, по оценкам управляющего партнера «Метриум» Надежды Коркка, приходится 3–5% сделок. Но консультант предупреждает, что этот показатель примерный — в реальности намерения и мотивы потенциального собственника не всегда известны. Об этом говорит и гендиректор «Бон Тон» Наталия Кузнецова, называя оценочным показателем в 8–10%. Основная сложность, по словам эксперта в том, что такие сделки перескакают с инвестиционными, на которые сейчас приходится 20% продаж.

Жилье с видом на будущее

Управляющий директор сети офисов МИЭЛЬ Юлия Антасова обращает внимание, что доля инвестиционных сделок с новостройками в 2020–2021 годах в целом выросла на фоне низких ставок кредитования. Те, кто до этого и не задумывался о покупке квартиры, решились вложить свои деньги в недвижимость. «Квартира достроится, потом ее мож-

но будет сдавать, а там и ребенок станет студентом», — рассуждает она. По словам эксперта, такие покупатели обычно ориентируются на проекты в старых границах Москвы в целом, рассматривая покупку одновременно как вложение денег и обеспечение ребенка жильем.

Управляющий партнер Dombook Ирина Доброхотова отмечает, что в целом жилье для своих детей, по оценкам брокеров компании, сейчас приобретают 30% клиентов. Но далеко не всегда речь идет именно о студентах: это могут быть и окончившие обучение люди, учащиеся старших классов, маленькие дети, недвижимость для которых приобретается на перспективу. Заместитель исполнительного директора Est-a-Tet Роман Соколов констатирует, что более сильной мотивацией покупки квартиры ребенку для родителей выступают создание им семьи, вступление в брак или рождение детей. «В меньшей степени это делается ради поступления в вуз», — отмечает он.

Покупатели квартир для студентов, как правило, действительно их родители. Самостоятельно молодые люди приобретают квартиры, только если с ранних лет зарабатывают на ведении блогов или предпринимательской деятельности, отмечает Юлия Антасова. Такие клиенты, по ее словам, у риэлторов есть, но их доля в общем потоке все же сравнительно небольшая. «Зачастую уровень дохода студентов и аспирантов не позволяет оформить ипотеку, а банки рассматривают таких клиентов как высокорисковые», — добавляет госпожа Коркка. По ее словам, специальных программ по жилищным займам для этой категории покупателей в

Москве и Подмосковье сейчас нет. Ирина Доброхотова обращает внимание и на то, что многие хорошо и самостоятельно зарабатывающие люди моложе 25 лет не ставят в приоритет покупку недвижимости, предпочитая длительное время снимать квартиру.

Стартовый лот

Юлия Антасова говорит, что чаще всего для детей покупают студии или небольшие апартаменты — это хороший формат для молодых людей, стимул работать и развиваться. «У нас были клиенты, приобретавшие своим детям-студентам квартиры в современных комплексах за 25–30 млн руб., но такие варианты составляют гораздо меньший процент», — поясняет она.

Немаловажный фактор играет бюджет: такие предложения по общей сумме сделки наиболее доступны в конкретной локации, отмечает Надежда Коркка. Этим фактором, по ее словам, обусловлена и популярность в рамках подобных сделок апартаментов, цена которых в среднем на 20–30% ниже, чем квартир в аналогичной локации. Сэкономить таким образом могут покупатели, у которых уже есть регистрация в Москве, или те, для кого этот вопрос не принципиален. «Безусловно, бывают исключения из правил — к примеру, когда недвижимость приобретается состоятельным клиентом, в том числе из региональных элит», — поясняет она.

Наталия Кузнецова обращает внимание на то, что предложение востребованных в рамках подобных сделок малоформатных лотов достаточно велико: 10,5% от общего объема экспозиции в Московском регионе сейчас приходится на объекты до 25 кв. м.

Средняя цена такого лота в массовом сегменте — 6,7 млн руб., бизнес-классе — 8,7 млн руб. Появление большого объема предложений компактных студий в 20–30 кв. м подстегнул спрос со стороны покупателей на приобретение жилья для детей, отмечает гендиректор «СМУ-6 Инвестиции» Алексей Перлин. По его словам, в некоторых проектах с такой целью покупается 17% лотов.

Хотя, заключая сделку с подобным объектом, покупатели-родители часто рассуждают, что жилищная площадь подбирается на определенное время. «Например, в нашей практике встречаются случаи, когда апартаменты покупают для студента, а потом, когда тот вступает в брак, этот объект продают и приобретают более просторное жилье», — рассказывает Роман Соколов.

Окна на МГУ

Говоря о географии спроса, Ирина Доброхотова отмечает, что покупатели-москвичи часто выбирают районы, где сами прожили длительное время, либо в близлежащих локациях. Но все же глобально при подборе жилья для студентов месторасположение жилья имеет не такое большое значение. Роман Соколов обращает внимание на то, что с развитием в Москве системы общественного транспорта отношение к этому вопросу в целом немного изменилось: если еще десять лет назад покупатели стремились найти для студентов квартиру рядом с вузом, сейчас, как и для работающих людей, часто смотрят варианты у станций метро, МЦК или МЦД.

Госпожа Антасова констатирует, что многие изначально стараются выбрать квартиру поближе к вузу, в который поступает ре-

бенок, но часто все упирается в цену предложения. Например, в Раменках, где расположен МГУ имени Ломоносова, средневзвешенная стоимость вторичного жилья, по данным МИЭЛЬ, сейчас составляет 407,8 тыс. руб. за 1 кв. м, в Хамовниках, по соседству с Первым Московским государственным медицинским университетом имени Сеченова — 711 тыс. руб. за 1 кв. м, в Басманном районе, где учатся студенты МГТУ имени Баумана, — 439 тыс. руб. за 1 кв. м.

Одновременно в городе можно найти варианты дешевле: в среднем недвижимость на вторичном рынке Москвы, по данным ЦИАН, сейчас стоит 294,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Хотя госпожа Коркка отмечает, что, если студент поступает в расположенные у станции метро «Выхино» ГУУ, недалеко от вуза ему вполне можно подобрать бюджетный вариант для проживания. В целом, по ее словам, жилье целесообразно подбирать с тем расчетом, чтобы не тратить на дорогу больше 30–40 минут.

Надежда Коркка также обращает внимание на дополнительные критерии, которые могут быть у клиентов — например, если речь идет о студенте, чья специальность связана с графикой, рисованием или проектированием, важным фактором будет выступать естественное освещение. Различаться может и подход к окружающей среде. Алексей Перлин рассказывает, что для многих покупателей — родителей определяющим фактором выступает безопасность района. Под ней такие клиенты, по его словам, иногда понимают локации, расположенные вдали от точек высокой туристической и досуговой активности, клубов и баров.

Александра Мерцалова

Review

Премия



Знак качества

Ежегодно в премии Urban Awards принимают участие сотни жилых комплексов. В стремлении соответствовать ее критериям застройщики постоянно улучшают свои проекты с точки зрения технического оснащения, архитектуры, благоустройства, инфраструктуры, развития городской среды в целом. От их смелых идей зависит то, в каких условиях люди будут жить через 10–20 лет. Задачей премии в этом контексте является выявление наиболее интересных новостроек, которые могут служить ориентирами для всего рынка. Так и на церемонии награждения 13-й московской премии Urban Awards были объявлены победители и представлены проекты, которые могут считаться безусловными достижениями столичной строительной индустрии.

— премия —

По каким критериям отбираются победители? Премия Urban Awards оценивает объекты в несколько этапов. При подаче заявки девелоперы выбирают номинацию, заполняют анкету, прикрепляют фотографии объектов и все необходимые разрешительные документы.

Предоставленные данные проверяются на актуальность и соответствие требованиям. Кроме того, объекты проходят через специальную «Систему объективной оценки» — это программа, которая каждому проекту выставляет вес и баллы по сотне параметров: местоположению, цене, транспортной доступности, благоустройству и инфраструктуре, инженерному оснащению и многому другому. Чистоту проверки и получившиеся результаты анализирует независимый аудитор премии PwC. В итоге все прошедшие отбор объекты становятся номинантами премии Urban Awards.

На втором этапе члены жюри в рамках своих комитетов на протяжении двух недель изучают каждого номинанта, отмечают достоинства и недостатки, оставляют

свои комментарии и голосуют по десятибалльной шкале. В 2021 году было проанализировано более 150 проектов Москвы и Московской области комфорт-, бизнес-, элит- и премиум-классов. После суммирования баллов объективной оценки и голосования жюри формируется шорт-лист проектов, допущенных к финалу.

Финалисты из числа готовых проектов определяются по результатам выездов экспертной комиссии непосредственно в жилые комплексы.

Финальное заседание жюри — последний этап премии, когда представители компаний защищают свои проекты в каждой из номинаций и отвечают на уточняющие вопросы жюри. В 2021 году в связи со сложной эпидемиологической ситуацией оно проходило онлайн. В результате каждый член жюри выбрал один объект, который, по его мнению, является победителем.

На каждом этапе чистоту результатов проверяет независимый аудитор премии PwC. Победителей в трех номинациях — «Девелопер года», «Персона года» и Grand Prix — выбрали гости премии непосредственно на церемонии награждения 24 ноября.

Победители 13-й московской премии Urban Awards			
Основные номинации			
Номинация	Проект	Девелопер	
Лучший проект комплексного освоения территорий	ЖК «Символ»	«Донстрой»	
Лучшая концепция коммерческой инфраструктуры	ЖК «Испанские кварталы»	ГКА 101	
Лучшая концепция инфраструктуры и благоустройства	ЖК «Сказка» (1-й этап)	МАГИ	
Комплекс года с лучшей архитектурой	Апарт-комплекс Hill8	«Сити XXI век»	
Жилой комплекс года комфорт-класса Московской области	KASKAD PARK 2	Kaskad Family	
Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Московской области	Микрородод «В лесу»	«ПроГород» (группа ВЭБ.РФ)	
Лучший малозэтажный комплекс бизнес-класса Московской области	KASKAD PARK 2	Kaskad Family	
Жилой комплекс года комфорт-класса Москвы	ЖК «LIFE-Варшавская», 1-й этап	ГК «Пионер»	
Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Москвы	ЖК «LIFE-Варшавская», 3-й этап	ГК «Пионер»	
Самый инвестиционно привлекательный проект	ЖК Hide	MR Group	
Лучший строящийся жилой комплекс бизнес-класса Московской области	Миниполис «8 кленов»	«Сити XXI век»	
Лучший строящийся жилой комплекс бизнес-класса Москвы	Жилой квартал «Событие»	«Донстрой»	
Лучший комплекс апартментов бизнес-класса	Wellton Gold	Концерн «Крост»	
Лучший жилой комплекс Новой Москвы	ЖК homecity	PPF Real Estate Russia	
Жилой комплекс года бизнес-класса Москвы	Городской квартал «Ривер Парк», фаза 2, корпус 1.2	AEON CORPORATION с Ферро-Строй	
Лучший жилой небоскреб бизнес-класса Москвы	Filicity	MR Group	
Лучшее общественное пространство России	МФК «Наследие»	Санкт-Петербург, RAUM GROUP	
Инновация года	Экосистема «Метр квадратный»		
Лучший жилой небоскреб Москвы премиум-класса	ЖК Prime Park	Optima development	
Лучший клубный дом	ЖК «Камергер»	ENGEO DEVELOPMENT	
Лучший строящийся жилой комплекс премиум-класса	ЖК MOD	MR Group	
Лучший комплекс апартментов премиум-класса Москвы	Комплекс апартментов SLAVA	MR Group, «ПроГород» (ВЭБ РФ)	
Лучший комплекс апартментов элит-класса	ЖК «Камергер»	ENGEO DEVELOPMENT	
Лучший строящийся жилой комплекс элит-класса	Дом «Лаврушинский»	Smilex	
Профессиональные награды			
Персона года	Президент ГК «Кортрос» Вениамин Голубицкий		
Девелопер года	MR Group		
Grand Prix	ЖК Wellton Gold от ГК «Крост»		
Лучшая управляющая компания	Prime Park Management		
Лучшее агентство недвижимости по продаже новостроек	«Метриум»		
Внеконкурсные награды			
Премьера года	Комплекс комфорт-класса Москвы	ЖК «Михалковский»	«РГ-Девелопмент»
	Комплекс бизнес-класса Московской области	«Заречный квартал»	IKON DEVELOPMENT
	Апарт комплекс бизнес-класса Москвы	N'ICE LOFT	COLDY
	Концептуально новый корпус проекта	Городской квартал «Ривер Парк», фаза 2, корпус 4, блоки 1–5	AEON CORPORATION совместно с «Ферро-строй»
Открытие года. За внедрение новых форматов в Московском регионе — well-being	ЖК Sydney City	ГК ФСК	
	Проект комплексного освоения территории Москвы	Жилой квартал Shagal	Группа «Эталон»
За применение передовых экологических технологий и решений	ЖК «Остров»		
За реализацию стратегии экологичного девелопмента	«Донстрой»		
Цифровой девелопер	ГК «Эталон»		
Номинация от Mitsubishi Electric «За особый вклад в развитие общества будущего на основе внедрения прогрессивных технологий в жилищном строительстве»	ГК «Эталон»		
За вклад в работу по комплексному развитию комфортной городской среды	«ПроГород» (Группа ВЭБ.РФ)		
Самый экологичный жилой комплекс бизнес-класса Москвы	ЖК Enlito (Tekta Group)		



Комплекс года с лучшей архитектурой. HILL8
HILL8 от девелоперской группы «Сити XXI век» — 15-этажное здание с апартментами премиум-класса, деловым центром, торговыми галереями и двухуровневым подземным паркингом. Архитектурная концепция проекта разработана известным бюро ABD architects под руководством Бориса Левянта, интерьер лобби и других общественных зон выполнен по проекту американского дизайнера Карима Рашида. Проектом предусмотрено размещение здания сложной формы с панорамными окнами. Авторство жилых интерьеров принадлежит Борису Уборевичу-Боровскому. Проходит двухконтурную сертификацию по экологическому стандарту BREEAM на уровне Very good.



Лучший жилой небоскреб премиум-класса Москвы. Жилой квартал Prime Park
В 5 км от центра столицы расположился элитный квартал Prime Park от Optima Development, который совмещает в себе нестандартный подход к архитектуре с последними техническими и функциональными решениями. При разработке концепции и ее воплощении застройщик уделил внимание мельчайшим деталям, что позволило создать жилье, не имеющее аналогов по соотношению качества и цены. Девять небоскребов занимают территорию 11,4 га, у каждого здания собственные входные группы, лобби, обслуживающий персонал, в том числе вalet-парковки. В премиум-домах более 80 планировок: от однокомнатных до ограниченной серии двухуровневых квартир и пентхаусов. Площадь варьируется от 40 до 380 кв. м, а высота потолков — от 3,1 до 5,3 м. Квартиры сдаются в формате white box, а также с полной отделкой, включающей оборудование санузла и кухни. Prime Park и управляющая компания Prime Park Management стали лучшими в своих категориях по версии Urban Awards-2021.



Премьера года: проект комплексного освоения территории Москвы. Жилой квартал Shagal
В данном проекте группа «Эталон» переосмыслила понятие комплексного освоения территории. Девелопер ставит задачу создать не просто комфортный квартал, а жилую среду, которая будет мотивировать жителей проводить как можно больше времени в своем районе. Объект спроектирован по принципу 15-минутной доступности от необходимой инфраструктуры и прогулочных маршрутов. Короткие расстояния между основными точками притяжения дают возможность резидентам Shagal больше передвигаться пешком, не выпадая из ритма большого города. При этом детально продумана транспортная сеть для комфортного перемещения любым другим способом: на автобусе, велосипеде, самокате и личном автомобиле. В планах застройщика на территории квартала открыть восемь детских садов на 180–250 малышей, две школы на 1,3 тыс. и 2,3 тыс. мест, а также собственную поликлинику. Кроме того, к концу 2023 года начнет работать спа-комплекс с бассейном под открытым небом, длина дорожек составит 25 м.



Лучший жилой комплекс Новой Москвы. homecity
По результатам премии Urban Awards лучшим жилым комплексом в Новой Москве был признан homecity. Этот среднетажный жилой квартал бизнес-класса реализован в рамках флагманского проекта международного девелопера и инвестора PPF Real Estate Russia. Жюри премии высоко оценило развитую инфраструктуру и транспортную доступность комплекса. Он расположен в 10 минутах пешком от станции «Румянцево» красной ветки. Помимо жилья проект включает: школу и детский сад, спортивную и торговую инфраструктуру, благоустроенную парковую территорию, высококачественные офисные здания класса А офисного парка Comcity и гостиницу Novotel «четыре звезды». Также homecity отличается высоким уровнем экологичности, так как он окружен двумя лесопарками площадью 164 га. Сдача проекта запланирована на 2022 год.



Открытие года за внедрение концепции well-being. ЖК Sydney City
Флагманский проект ГК ФСК ЖК Sydney City отмечен на премии наградой дважды. Он не только вообрал в себя лучшие градостроительные практики, но и стал первым на российском рынке жилой недвижимости комплексом, строящимся в соответствии с требованиями международного стандарта WELL, призванного обеспечить всестороннее благополучие человека. В проект заложены десятки архитектурных и инженерных решений, которые улучшают повседневную жизнь его жителей: от качества воздуха и воды до контроля строительных материалов и циркадного освещения. Настоящий город в городе расположен у Москвы-реки почти в центре Москвы. Здесь самодостаточная инфраструктура, собственный парк на 1,5 га, продуманные сценарии отдыха и развлечений.

дом практика

Жемчуг делового центра

Согласно докладу Программы ООН по окружающей среде, на сектор строительства и эксплуатации зданий приходится 38% общемировых выбросов CO₂, связанных с энергетикой. К 2030 году объем этих выбросов необходимо сократить вдвое, а к 2050-му добиться нулевого уровня выбросов. Пример делового центра Мшейреб в Дохе (Катар) показывает, как можно этого добиться.

— опыт —

Деловой центр Мшейреб — это первый проект восстановления центра города, в котором с самого начала были интегрированы «умные» городские технологии и связность территорий. Раньше Мшейреб был торговым районом Дохи, население которого занималось преимущественно добычей жемчуга. До середины XX века экономический рост и инфраструктурное развитие района были постепенными. Район представлял собой преимущественно частный сектор: однокомнатные и двухкомнатные дома из местных материалов — глины, камня и кораллов.

Освоение нефтяных и газовых ресурсов в 50-х годах прошлого столетия наметило новый курс в экономическом развитии страны, что сильно повлияло на темпы развития района Мшейреб. Население города быстро росло, возникали новые деловые районы и пригороды. Старая инфраструктура больше не соответствовала современным запросам местных жителей.

Чтобы сохранить исторический район Дохи и сделать его более комфортным для современной жизни, был запущен масштабный проект редевелопмента. Для создания устойчивого проекта восстановления центра города консорциумом международных специалистов — AECOM, ARUP, Allies and Morrison — был разработан мастер-план.

Разработка проекта и реконструкция курировались девелоперской компанией Msheireb Properties, дочерним предприятием Qatar Foundation, основанным шейхой Мозой бинт Насер, женой третьего эми-



В катарской столице Дохе решили создать новый район, где нельзя пользоваться личным транспортом

ра Катара. Проект восстановления района, общая площадь которого составляет 310 тыс. кв. м, был нацелен на сохранение существующей планировки и традиционной архитектуры, а также внедрение инновационных инфраструктурных решений, которые позволяют сократить углеродный след.

Безуглеродный транспорт

Значительная доля выбросов углекислого газа в городах приходится на выхлопы автомобилей. Чтобы снизить долю автомобильного трафика, важно создавать в городе условия для передвижения пешком или на микромобильном транспорте. Как рассказывают в Qatar Tourism, в основе проекта центра Мшейреб заложена концепция «пятиминутного города», в котором все сервисы находятся в пешей доступности. Компактные городские кварталы создают высокую плотность размещения объектов с разными функциями и снижают потребность в передвиже-

нии на автомобиле. Помимо жилой, деловой и торговой инфраструктуры в центре расположены крупные культурные центры, среди которых Doha Design District и галерея M7 в составе Qatar Museums.

Общественный транспорт в центре планируют полностью электрифицировать к 2030 году. Сейчас по центру курсируют беспилотные бесшумные трамваи. Добраться из делового центра до других частей города и аэропорта можно с комфортом на современном метро за короткое время. Метро соединяет ключевые точки города, что также помогает снизить необходимость использования автомобиля.

Энергоэффективность

Эффективное расходование энергии — одна из ключевых составляющих проекта. Планировка квартала была разработана таким образом, чтобы максимально использовать естественную энергию и направлять в кварталы прохладный воздух с залива. Застройка спроектирована так, чтобы есте-

ственным способом создавать тень в разное время дня. Например, над центральной площадью Barahat Msheireb устроена раздвижная крыша, которая закрывает или открывает площадь в зависимости от активности солнца.

Минимизировать использование кондиционеров помогают также активные крыши зданий, на которых могут размещаться городские огороды, сады или хранилища воды. Эксплуатируемые крыши снижают степень нагревания поверхностей, сдерживая тем самым нагревание всего здания.

Внутри района все здания спроектированы в соответствии с требованиями LEED Platinum или Gold — стандартом строительства, оценивающим применение «зеленых» технологий, энергоэффективных и устойчивых принципов. Сейчас Мшейреб является единственным районом в мире, в котором сконцентрировано самое большое количество зданий, отмеченных сертификатом LEED.

Все находящиеся на территории центра отели, магазины, культурные центры так-

же применяют в своей работе принципы устойчивого развития. Например, гостиница Mandarin Oriental Doha использует целый комплекс систем для экономии воды и электроэнергии. Чтобы снизить расход воды, в отеле собирают дождевую воду в специальных резервуарах на крыше и образующийся от кондиционирования водный конденсат, который после фильтрации попадает в номера. Около 80% воды нагревается с помощью солнечных панелей, а установленные фотоэлектрические панели вырабатывают электроэнергию для внутренних нужд — около 16 560 кВт энергии в год.

Деловой центр Мшейреб — пример устойчивого девелопмента. Сохранение культурного наследия, создание комфортных условий для местных жителей, забота об экологии — все это на фоне существующих вызовов должно стать фундаментальными принципами в строительстве и проектировании. И опыт Мшейреба показывает, что реализации этих принципов возможно уже сейчас.

Картина маслом

— концепция —

Появление на территории жилых комплексов необычных объектов — картин, скульптур и инсталляций — относительно новое явление на российском рынке недвижимости. Если раньше украшения ЖК ограничивались по большей части яркими фасадами домов, иногда — мозаикой, то теперь можно встретить проекты с высокохудожественными произведениями.

В едином контексте

«Конечно, важно помнить об умном взаимодействии искусства с разработанной архитектурой и интерьерами: при грамотном использовании арт-объектов это смотрится органично, они дополняют и продолжают историю дома, усиливая впечатление о проекте в целом. В таком случае создается комфортная визуальная среда, дополненная яркими акцентами. Для покупателя такие фишки служат своеобразным индикатором особого образа и качества жизни, ощущается принадлежность к миру творческой богемы, повышается доверие к застройщику и проекту», — рассказывает директор департамента консалтинга и аналитики агентства Knight Frank Ольга Широкова.

Девелоперы, безусловно, учитывают все компоненты, которые могут стать отправной точкой наполнения и разработки проекта. Например, в Barkli Gallery центральным ядром концепции стала близость Третьяковской галереи, эксперты и искусствоведы которой стали консультантами застройщика. Естественно, в комплексе предусмотрены выставочные пространства, где развернуты тематические экспозиции, а жителям предоставлены предпочтения на посещение знаменитого музея.

В свое время концерн «Крост» заключил договор с той же Третьяковской, и подвезды корпусов Wellton Park украсили полотна великих мастеров. Сотрудничество девелопера с картинной галереей было признано весьма успешным и продолжилось в дальнейшем.

Событием стало и открытие рор-р галереи современного искусства на территории элитного комплекса Cloud Nine. Эта идея воплотилась благодаря галерее «Триумф». В первой экспозиции были собраны рабо-



Девелоперы, создавая в своих проектах креативные пространства, приближают искусство к народу

ты двух ведущих арт-групп, ежегодно представляющих Россию на международной биеннале современного искусства в Венеции, — AES+F и Recycle.

Этот пример убедил, что творческая составляющая может быть усилена, и тогда в составе ЖК появляются постоянные общественные арт-галереи или даже музеи (так, в элитном комплексе «Литератор» открылась арт-галерея «Толстой», в NV/9 ARTKVARTAL — галерея Гари Татинцяна, а в составе комплекса бизнес-класса «ЗИЛАРТ» скоро появится крупный музейный центр — филиал «Эрмитажа» в Москве). Таким образом создаются новые точки притяжения, формируется живая городская среда.

О вкусах не спорят

Создание «художественной» составляющей проекта, как уверяет директор департамента продаж Bagnes International Moscow Юлия Гринько, всегда несет определенные риски для проекта, ведь реакция покупателей может быть, скажем так, неоднозначной. «Известен пример на московском рынке, когда один из застройщиков привлек к созданию интерьеров в своем новом проекте всемирно известного зарубежного дизайнера, — рассказывает эксперт. — Однако манера его исполнения показалась очень агрессивной, и от его услуг вовремя отказались. Совсем иной случай — комплекс таунхаусов Noble Row с участием знаменитого бренда

Ralph Lauren Home. Там использовали картины любимых художников самого Ральфа Лорена, а также были размещены коллекции книг, вазы, мебель и другие предметы, что добавило популярности проекту».

Kuznetsky Most 12 by Lalique — сам по себе уже произведение искусства. В особняке XIX века бережно реставрируются лепные детали, барельефы, каминны. Тем не менее в этот клубный дом девелопер проекта KR Properties привнес дополнительные хрустальные элементы легендарной французской мануфактуры Lalique: настенные панно, светильники, лифтовые панели. Это будет искусство, к которому можно прикоснуться.

В шоу-румах для состоятельных клиентов также проводятся различные выставки и модные показы. На некоторых можно приобрести оригиналы произведений известных художников и дизайнеров для своего будущего интерьера. На площадках состоялись выставки работ Марка Шагала, Пикассо, Дали, Бакста, Бракка, Леже, Кандинского и Уорхола. По мнению коммерческого директора KR Properties Екатерины Фонаревой, все это создает определенную атмосферу, показывает отношение девелопера к клиентам.

В качестве других примеров можно привести MOSS Apartments, в пространство которого интегрирована художественная галерея российских и иностранных художников, работы которых можно купить. Апартаменты также украшены картинами. На заднем дворе дома установлены необычные скульптуры, которые разви-

вают концептуальное пространство проекта. В «Резиденции Монэ» просторный холл с высокими потолками украшен репродукциями великого импрессиониста Клода Монэ, яркие работы которого эффектно оттеняют сдержанную палитру интерьера.

Лобби клубного дома Derge на Петровском бульваре украшают оригиналы полотен современного художника Леонида Ротаря. Его стиль арт-критики определяют как магический реализм. Расположившись в дизайнерских креслах, можно наслаждаться этими картинами.

Как правило, девелоперы используют стилистику шедевров искусства, экстраполируя их в дизайн экстерьеров и общественных пространств, потому что переносить их в интерьеры самих квартир и апартаментов имеет смысл, только если они сдаются «под ключ». Стоит учитывать, что подлинные шедевры требуют дополнительных мер по охране и нуждаются в особом климате, уходе, специальном пространстве для хранения, страхования.

Вертисажи у порога

Главная задача девелопера — привлечь покупателя в момент продажи объекта. По словам коммерческого директора ANT Development Яны Тачаловой, как раз через искусство клиентам предоставляется возможность выбирать недвижимость не только умом, но и сердцем, оценивать ее не просто с финансовой точки зрения, но и как духовно целостное приобретение. Вот почему при реализации Victory Park Residences офис продаж был превращен в арт-пространство, где на постоянной основе проходят открытые для всех желающих выставки современного и классического искусства: картинные, фото и скульптурные экспозиции, лекции и семинары.

В феврале прошлого года дебютом арт-пространства у Парка Победы стала выставка работ Семена Файбисовича из его серии «Новый свет», которые затем были переданы в дар Государственной Третьяковской галерее и заняли достойное место в экспозиции Художников XX века на Крымском Валу. В апреле прошлого года ANT Development презентовала своим клиентам и гостям выставку редких литографий Льва Бакста, приуроченную к столетию со дня создания художником эскизов к балету «Спящая

красавица». В арт-пространстве также была представлена выставка известного скульптора Лазаря Гадаева.

В прошлом году ГК ФСК объявила о создании публичного арт-пространства. Выставка работ современных художников на первом этапе разместится в офисе продаж ЖК Sydney City. Директор департамента развития продукта ГК ФСК Петр Кирилловский разъясняет: «Основной идеей в позиционировании и развитии нашего нового проекта является философия well-being. Под этим понятием подразумеваются не только физическое здоровье или материальный достаток, но и эмоциональное, психологическое и социальное благополучие. В рамках данной концепции создаются как эстетичное и функциональное пространство, так и культурная среда, наполненная предметами искусства. В арт-пространстве ЖК Sydney City мы попросили художников создать работы на тему благополучия, ведь творческие люди обладают особой остротой взгляда и смотрят на окружающий мир совершенно в иных ракурсах. Благополучие — сложный конструкт, в котором есть множество слоев: здоровье, баланс времени для работы и отдыха, спокойствие и время, проведенное на природе и у воды. Художественное пространство наполняется новыми смыслами и дает возможность людям встретиться с прекрасным уже на пороге их собственной квартиры. В будущем арт-объекты появятся и на территории парка Sydney City, который также будет открыт для посещения, и в общественных пространствах жилого комплекса».

Культурные наслоения

«Создание на территории современных жилых комплексов каких-либо привлекающих внимание форм творчества уже нельзя отнести только к маркетингу, хотя, безусловно, это работает и на привлечение покупателей, — продолжает совладелец группы «Родина» Владимир Шекин. — В нашем жилом культурно-образовательном кластере Russian Design District «арт» в широком смысле слова — это часть концепции. Основная тема проекта — дизайн, и будущие жители могут видеть не только наблюдателями, зрителями, но и участниками креативного процесса, у них есть возможность приобщить к этому детей, потому что в RDD откроется Школа дизайна

и технологий DATA, а также Школа моды Валентина Юдашкина. Нашим главным экспертом, как ни странно, стал советский художник Александр Родченко. Именно его авангардистские картины стали основой планировочных и дизайнерских решений для бульвара на территории нашего кластера. А все прилегающее пространство будет украшено работами современных художников. В частности, здесь будут установлены скульптуры Дмитрия Аске, отобранные под чутким руководством Сабины Чагиной, куратора и руководителя направления Urban + Art Фонда поддержки современного искусства „Винзавод“, сооснователя биеннале уличного искусства „Атмосфера“.

Capital Group — девелопер, который более десяти лет назад начал интегрировать арт-объекты в свои проекты. Для этого компания создала фонд Capital Group Art Foundation, где собраны предметы современного искусства со всего мира. Постоянная экспозиция размещена в небоскребах «Город Столиц», где располагается штаб-квартира Capital Group. Она пополняется, и сейчас жители и посетители могут увидеть в лобби и общих зонах арт-инсталляцию Андрея Бартечева «Облепиха», серию Crypto Василия Ключкина и его же скульптуру «Новорожденное Сознание».

«Искусство делает девелоперский объект необычным, нестандартным, уникальным. И зачастую наделяет его душой, которая должна быть у каждого дома, — рассказывает директор по маркетингу MR Group Евгения Старкова. — Процесс формирования культурной части проекта завязан на факторе системного подхода, глубокой проработки и долгих отношений. Только профессиональные кураторы справятся с этим делом. С декабря 2021 года MR Group является девелопером-партнером и патроном музея «Параж», и смелые и амбициозные проекты мы будем реализовывать совместно».

«Я полагаю, что постепенно высокие требования к эстетике пространства станут трендом для большинства современных новостроек. Мы переходим на новый уровень, когда частью жилой среды становится искусство», — заключает Владимир Шекин.

Александр Шевчук