

Упал, отжался, но пока не встал

Первичный рынок жилья в России, который рос даже в самые острые периоды пандемии, к новому кризису, вызванному геополитическим конфликтом, ожидаемо оказался не готов. Продажи застройщиков в таких крупных городах, как Москва и Санкт-Петербург, упали вдвое, объем выданных ипотечных кредитов сократился более чем на треть. У девелоперов пока расчет на то, что после снижения ставок по банковским депозитам вкладчики понесут деньги в офисы продаж квартир в новостройках.

— конъюнктура —

Апрельские итоги рынка жилой недвижимости Москвы — самого капиталоемкого в стране — оказались катастрофичными. За прошлый месяц продажи квартир в столичных новостройках рухнули: управление Росреестра по Москве зарегистрировало сокращение новых договоров долевого участия (ДДУ) до 5,22 тыс., что на 44,9% меньше, чем в марте, и на 35,5% меньше год к году. Снизился и объем выдачи ипотеки в Москве. В апреле ведомством зарегистрировано всего около 8 тыс. ипотечных договоров о покупке жилья, что на 35,2% меньше показателя марта и на 38,3% — год к году.

Заметно сокращается и выручка застройщиков. По подсчетам DataFiat, в апреле поступления на эскроу-счета, определяющие уровень продаж квартир на первичном рынке, в Москве и Подмосковье оказались на 38% меньше, чем год назад. В Петербурге — еще одном капиталоемком рынке жилой недвижимости страны — продажи квартир в новостройках упали на 59% год к году.

Признаки скатывания вниз рынка, который даже в разгар пандемии из-за обширной программы льготной ипотеки чувствовал себя на высоте, стали наблюдаться уже в марте. За этот месяц в столице Росреестр зарегистрировал 6,28 тыс. ДДУ по жилым и нежилым помещениям с использованием ипотеки — это на 11,3% меньше, чем в феврале, и меньше на 7,7% год к году.

Первый шок

Причина падения рынка очевидна: после начала военной операции РФ на территории Украины и последовавшими за ней западными санкциями Центробанк России вынужден был повысить до 20% ставку рефинансирования. Это привело к росту ставок по ипотечным кредитам, в том числе по льготным програм-

мам. «К основным причинам сокращения выдачи ипотеки можно отнести причины психологического характера — нежелание со стороны граждан брать жилищные кредиты по высоким ставкам», — подтверждает директор департамента ипотечного кредитования Est-a-Tet Алексей Новиков. Кроме того, часть россиян, планировавших покупку квартир в новостройках, в начале кризиса решили повременить и накопленные для первоначального взноса средства перенаправить на банковские депозиты. Как раз в это время ставки по таким вкладам достигли рекордных значений — от 19% и выше.

К середине марта спрос на жилье заметно снизился, констатирует председатель совета директоров «Бест Новострой» Ирина Доброхотова. Ссылаясь на данные bnMap.rg, она говорит, что в старых границах Москвы в марте спрос упал на 6% по сравнению с февралем, а в апреле — уже на 48% по отношению к марту. Этому, по словам эксперта, способствовали не только подорожание ипотеки и рост цен на квартиры, но и сокращение реально располагаемых доходов из-за высокой инфляции.

Оказавшись в такой «яме спроса», застройщики ищут разные варианты поддержки продаж, предлагая программы пониженных ставок по ипотеке совместно с банками-партнерами. Пока это не очень-то помогает, так как льготные условия по таким предложениям ограничены.

Власти, конечно, из-за кризиса сохранили льготные программы по ипотеке, но уже по новым, повышенным ставкам. Это позволило застройщикам продавать квартиры, но не в таких объемах, как прежде. Март и апрель действительно были сложными, соглашается замдиректора по продажам ГК «Гранель» Сергей Нюхалов. Но он не драматизирует ситуацию: «В мае покупательская активность на рынке новостроек вновь начала расти, количество об-



Рынок жилых новостроек, чувствовавший себя комфортно всю пандемию, теперь вынужден адаптироваться к кризису в экономике

ращений увеличилось на 20–25%. Банки с застройщиками смогли предложить программы с более комфортными ставками по кредитам». Однако собеседники «Ъ» из числа банкиров осторожно оценивают возможное восстановление выдачи ипотеки по итогам мая.

Некуда вложить деньги

Снижение ЦБ в апреле ставки рефинансирования после первого февральского шока до 15% пока особо не отразилось на ситуации по банковских депозитам. А на их снижение очень рассчитывают застройщики, надеясь, что это приведет к перетоку вкладчиков на рынок недвижимости. Похоже, это самовнушение или соломинка, за которую пытаются ухватиться девелоперы.

По разным оценкам, из 20 трлн руб. срочных вкладов физлиц около 2 трлн руб. приходится на краткосрочные рублевые вклады по ставкам 18–20%. После того как будут пересмотрены ставки по вкладам в сторону уменьшения, потенциально вкладчики могут изъять эти средства, пытаясь реинвестировать их в более прибыльные инструменты. Но таковых остается все меньше. Котировки на золото скачут, его покупка непрофессиональным инвестором таит опасности. Конвертация накоплений в ва-

люту тоже несет в себе риски: здесь все менее предсказуемо из-за жесткого валютного контроля. Западные фондовые рынки для россиян захлопнулись. Покупать акции российских эмитентов невыгодно, так как большинства компаний в качестве антикризисной меры решили временно заморозить выплаты дивидендов. Покупка автомобиля также затруднена. На это и расчет девелоперов.

Впрочем, за два года цены на жилую недвижимость выросли, по разным оценкам, на 50%, что практически сокращает ее доходность для инвесторов, поэтому за последние месяцы такие сделки на рынке заметно сократились. Иначе говоря, застройщики оказались на развилке:

продажи упали, а повысить их невозможно из-за того, что россияне пока не имеют ясного представления, как дальше будет развиваться экономическая ситуация.

Предчувствие кэша

Казалось бы, в такой ситуации застройщики могли снизить цены, что привело бы к росту продаж. «Этого все хотят, но при этом не могут или не хотят смотреть на реальные затраты девелоперов, а они лишь повышаются», — говорит Алексей Новиков. Строительство дорожает, услуги рабочих дорожают, проектное финансирование заложено по определенным ставкам, перечисляет он. Впрочем, если верить данным

Минпромторга, рост цен на базовые стройматериалы в апреле не показал огромного роста. А по данным Главгосэкспертизы, к концу апреля стоимость стальной арматуры и вовсе сократилась на 4,3%, конструктивных элементов зданий — на 0,8%.

Тревогу бьют цементники. Себестоимость цемента в 2022 году вырастет на 30% год к году, предупреждают в «Союзцементе». Из-за западных санкций на 66% увеличились затраты на ремонт и техническое обслуживание оборудования цементных заводов. К тому же на 78–86% подорожал уголь, используемый при производстве цемента. На фоне роста себестоимости у девелоперов по текущим стройкам, по прогнозам господина Новикова, они могут сократить объем нового предложения. А это четкий сигнал к тому, что ждать снижения цен на квартиры в новостройках в обозримом будущем не стоит.

Однако сами участники рынка считают, что для поддержки в кризис объемов продаж даже не надо пересматривать прайс-листы в сторону уменьшения. Сергей Нюхалов рассчитывает «на укрепление положительных тенденций на рынке недвижимости»: «Адаптация экономики к колебаниям внешней конъюнктуры проходит быстрее, чем первоначально ожидалось».

Эксперт аргументирует свой тезис тем, что если снижение ключевой ставки ЦБ продолжится и сохранится стабильность на валютных рынках, то покупательская активность вырастет, объемы ипотеки вновь начнут расширяться. Но эмпирически это можно будет выяснить только в конце 2022-го, когда будут подведены итоги первого сложного года не только для российского рынка недвижимости, но и для всей экономики.

Халиль Аминов,
Дарья Андрианова

Квартиры останутся в бетоне

— тенденция —

На фоне геополитических конфликтов, которые привели к нарушению логистических цепочек и высокой инфляции, застройщики стали отказываться от продажи квартир с готовой отделкой и мебелью. Стройматериалы только за март подорожали на 10%, а мебель по итогам года покажет рост на 30%. Но девелоперам невыгодно перекладывать эти расходы на самих покупателей, которые могут переориентироваться на вторичный рынок.

Новостройки по системе «все включено»

Доля квартир и апартаментов с отделкой и предчистовой отделкой (white box) на первичном рынке Москвы к концу апреля упала до 61,6% с 65,6% в конце февраля, считали в Est-a-Tet. Похожие цифры у аналитиков ЦИАН: по их данным, в Москве и Подмосковье показатель уменьшился с 63% до 61%. В сегменте элитных новостроек изменения пока незаметны: по данным Knight Frank Russia, в первом квартале доля предложения лотов с отделкой снизилась лишь на процентный пункт, до 52%.

В марте текущего года на рынке активно корректировался структура предложения по отделке вне зависимости от сегмента жилья: часть девелоперов отказывались от такого формата совсем, другие временно снимали с продажи подобные лоты для переоценки и более корректного понимания собственной затратной части, отмечает руководитель на-

правления аналитики и маркетинговых концепций ГК «Пионер» Евгений Межевкин.

В разрезе конкретных девелоперов эти изменения гораздо заметнее, говорит руководитель «ЦИАН. Аналитики» Алексей Попов. По его словам, группы «Гранель» и «Инград» с середины апреля перестали предлагать лоты с отделкой, хотя ранее на такие квартиры приходилось 40% и 30% предложения соответственно. ГК ФСК снизила долю помещений с чистовой отделкой с 37% до 15% за счет перевода части квартир в отделку white box, уточняет эксперт.

Коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина признает, что застройщик пересматривает свое предложение по квартирам с отделкой и пока продажа такого жилья в некоторых проектах комфорт- и бизнес-классов действительно приостановлена. В ГК «Гранель», в свою очередь, говорят, что сохранили квартиры с отделкой и в текущих, и в перспективных проектах, но признают, что с изменением ситуации на рынке «пересматривают продукт». Директор по продукту ГК «Инград» Светлана Зайцева уточняет, что в экспозиции застройщика сейчас представлены только готовые квартиры с отделкой, «себестоимость по которым понятна».

Региональный директор департамента городской недвижимости Knight Frank Russia Андрей Соловьев не исключает, что многие застройщики даже по уже заключенным договорам долевого участия постараются договориться с покупателями о новых условиях или за определенную компенсацию передадут

отделку в руки самих жильцов, объясняя это форс-мажорными обстоятельствами.

Тренд на увеличение числа лотов с отделкой в проектах комфорт- и бизнес-классов сейчас терпит актуальность для девелоперов, соглашается гендиректор VSN Realty Яна Глазунова. Дело в том, что стоимость отделки с конца февраля выросла на 20–30% в комфорт-классе и на 40–50% — в бизнес-классе и премиальном жилье, отмечает Светлана Зайцева. В целом удорожание чистой отделки составило 20–25%, подтверждает коммерческий директор ГК МИЦ Геннадий Дикалов.

Кроме того, пауза в продажах квартир с отделкой связана с разделением новых поставщиков сырья, поясняет Ольга Тумайкина. Сейчас девелоперы налаживают каналы поставок через Казахстан и Китай, что будет влиять на сроки строительства и стоимость объектов, отмечает Андрей Соловьев. В ГК «Инград», к примеру, из-за ухода с российского рынка крупных европейских производителей пришлось заменить отделочные материалы и оборудование на аналогичные из Турции и Китая.

В элитном сегменте ситуация наиболее тревожная: большая часть отделочных материалов, вся мебель, сантехника и бытовая техника закупаются за рубежом, отмечает Андрей Соловьев. По его прогнозам, с учетом возросших издержек и нарушения логистических поставок в перспективе девелоперы могут все чаще предлагать финишную отделку в качестве дополнительной, а не включать ее в стоимость лота.

«Застройщик ООО «Терра Ди Инантин», Проектная декларация на сайте наш.дом.рф, Регламент.



ПОСМОТРЕТЬ ВИДЕО:



НОВОРИЖСКОЕ ШОССЕ, 23 КМ
PARKFONTE.RU

PARK FONTE — таунхаусы в престижном районе Подмосковья, в районе с прекрасной экологией и развитой инфраструктурой.

В поселке есть готовые дома жилой площадью до 310 м² с участком и террасой на крыле. До благоустроенного парка и озера 1 мин. пешком.

Степень готовности, расположение и видовые характеристики таунхаусов могут сделать их покупку интересным способом сохранения семейного капитала.

(495) 787 99 97

ДОМ повестка

Дольщик с гранатой

Тему потребительского терроризма покупателей новостроек, которая еще два года была очень популярной, теперь обсуждают нечасто. Но не потому, что проблема исчезла — просто стало как-то не до нее. Между тем несколько мер поддержки строительной отрасли, принятых весной текущего года, помогут снизить градус противостояния дольщиков и застройщиков и пойти на пользу и тем и другим. Хотя это совсем не те меры, на которые в свое время рассчитывали представили девелоперского сообщества.

— ситуация —

Неустойки под запретом

Когда покупатель новостройки высказывает претензии по поводу строительных недоделок или передачи квартиры не в те сроки, что были указаны в договоре долевого участия, — это еще не потребительский терроризм. Это вполне законное отстаивание своих прав на качественно оказанную услугу, за которую дольщик в полном объеме заплатил, причем, как правило, еще два-три года назад. В потребительский терроризм это превращается, когда требования существенно превышают реально причиненные неудобства или затраты на их устранение.

Самые внушительные суммы, выливающиеся в 3–3,5 млрд руб. в год по всей стране, с застройщиков взыскивают в качестве различных неустоек и прочих штрафных санкций, например за ту же задержку сроков сдачи. Правда, в судах общей инстанции, куда дольщики — физические лица могут обратиться самостоятельно, компенсации существенно меньше и более адекватны реальной ситуации. В соответствии с законом «Об участии в долевом строительстве» неустойка вычисляется как 1/150 ставки рефинансирования от стоимости ДДУ за каждый день просрочки, если дольщик — гражданин РФ. Но может быть и меньше, если застройщик пояснит, что по объективным причинам не смог достроить дом в срок.

Иное дело — арбитражные суды, куда вход открыт лишь юридическим лицам и ИП. Здесь размеры

взысканий могут быть значительно серьезнее. Дело в том, что истцами в этих процессах выступают профессиональные юристы, которые сначала выкупают у дольщиков право требования на неустойку, а потом подают в суд от своего лица. Будучи специалистами и зная разные хитрости юриспруденции, они зачастую добиваются получения таких сумм, которые застройщики называют запредельными. Причем взыскивать их порой удается даже в том случае, если задержка сроков сдачи новостроек произошла по не зависящим от застройщика причинам. А главное — дольщикам достается лишь часть этой суммы, а основная доля идет юристам.

В попытке снять эту проблему два года назад был разработан законопроект о противодействии потребительскому терроризму в долевом строительстве, который ограничивал права дольщиков на переуступку прав требования на неустойки. Однако он не дошел даже до первого чтения. Как тогда пояснили в профильном комитете Госдумы, принятие такого закона поставило бы в более привилегированное положение застройщиков, а права дольщиков, как более слабой стороны в данном экономическом споре, были бы нарушены, что недопустимо. Похожей позиции придерживаются и в Москомстройинвесте, который в столице контролирует долево строительство и в равной степени стоит на страже интересов как застройщиков, так и дольщиков.

Зато вместо непринятого закона появилась новая мера — гораздо бо-



Получив ключи от заветной квартиры в новостройке, дольщикам предстоит еще потратить время на ее приемку у застройщика

лее жесткая, хоть и временная. Речь о моратории на неустойки, в соответствии с которым штрафные санкции не применялись вовсе, кто бы за ними ни обращался — хоть сам дольщик, хоть выкупивший у него права требования юрист. Впервые такую меру вводили еще во время пандемии COVID-19, она действовала до конца 2020-го. К слову, касается эта мера не только штрафных санкций за задержку сроков сдачи, но и за другие причиненные убытки. Более того, правило действует и в обратную сторону: до конца года застройщик не может требовать с дольщика компенсацию, если тот задержался с оплатой договора долевого участия.

Устранять, но не сразу

Если с возможными злоупотреблениями неустойками поступили радикально, хоть и на время, то к дру-

гой разновидности потребительского терроризма в новостройках подошли иначе. Речь идет о ситуациях во время приемки квартир в уже построенных домах, когда дольщики порой всячески стараются обнаружить даже незначительные строительные недочеты и на этом основании отказываются подписывать акт приема-передачи. Застройщикам такое затягивание процесса крайне невыгодно, потому что до передачи квартиры они несут дополнительные расходы. Но речь вовсе не о том, чтобы дольщик один на один остался с квартирой, в которой что-то не так, и исправлял недочетки за свой счет. Речь о том, в какой именно момент застройщик должен устранить недочеты.

Ответы на эти вопросы даны в постановлении правительства РФ №442 от 23 марта, описывающем временный порядок передачи объектов долевого строительства. Теперь отказаться от подписания акта приема-передачи дольщик вправе лишь в том случае, когда выявлены существенные недостатки. Если таковые обнаружатся, застройщик

должен их ликвидировать (на это ему теперь дается 60 дней), и лишь потом дольщик заново будет принимать квартиру. В остальных ситуациях все происходит с точностью до наоборот: сначала подписывается акт и только затем ликвидируются строительные недочеты или компенсируются как-то иначе.

Но тут есть тонкость. По словам заместителя гендиректора MR Group Андрея Кирсанова, термин «существенные нарушения требования к качеству объекта долевого строительства» ни в одном документе не расшифровывается. Путаницы добавляет и то, что в последнее время часть строительных норм и правил переведены из разряда обязательных в добровольные.

Пока единого понимания нет, решили поступить следующим образом: определять, существенный недостаток или нет, может лишь эксперт. Причем в качестве экспертов на приемку квартир теперь можно звать не кого попало, кто сам по каким-либо причинам причисляет себя к профессионалам, а лишь тех, кто этот профессионализм мо-

жет подтвердить. Как сказано в постановлении правительства, делается это так. Во-первых, чтобы подтвердить квалификацию приемщика, нужно проверить, числится ли он в Национальном реестре специалистов в области инженерных изысканий и архитектурно-строительного проектирования НОПРИЗ или в Национальном реестре специалистов в области строительства НОСТРОЙ. Во-вторых, является ли компания, в которой он работает, членом саморегулируемой организации, осуществляющей подготовку проектной документации. Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, мнение такого человека о строительных недостатках не будет считаться экспертным.

Как поясняет директор экспертно-правового центра «Экспресс-Оценка», оказывающего помощь в приемке квартир, Кирилл Мандрика, нововведение выгодно не только застройщикам, но и дольщикам. Услуги по приеме новостроек зачастую предлагают лица, не имеющие ни должной квалификации, ни правильного оборудования. Поэтому выданные ими заключения не являются легитимными, и дольщики впустую тратят на них деньги, не получая от этого никакой пользы. В случае с сертифицированными специалистами такой проблемы не будет.

Как рассказывает председатель Москомстройинвеста Анастасия Пятова, новые правила приемки квартир в новостройках — мера временная: она будет действовать до конца текущего года. Однако если нововведения окажутся действенными, на их базе могут быть разработаны изменения в закон «Об участии в долевом строительстве», которые будут действовать на постоянной основе. В Минстрое о такой возможности уже заявляли. Что же касается временного моратория на неустойки, то его в конце текущего года, скорее всего, отменят. Ведь бороться с потребительским терроризмом путем ущемления прав законопослушных дольщиков, которые честно выполняют свои обязанности по договору долевого участия, — это неправильно, надо искать иные способы.

Наталья Семенова

Коммунальные недоборы

— сегмент рынка —

На рынке жилищно-коммунальных услуг только 15% компаний используют цифровые сервисы. Эксперты считают, что повышение уровня цифровизации отрасли поможет сократить количество должников среди населения на 30%, что уменьшило бы суммарный долг за коммунальные услуги на 180 млрд руб. Но внедрению мобильных приложений мешает низкий уровень рентабельности бизнеса управляющих компаний, возникающий в том числе из-за неоплаты услуг таких организаций.

По данным Минстроя, во второй половине 2021 года долги за потребление топливно-энергетических ресурсов в РФ составили 1,4 трлн

руб., из которых 901 млрд руб. задолжали непосредственно пользователи жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) — население.

Для сокращения дебиторской задолженности и повышения собираемости платежей управляющие компании (УК) начинают внедрять цифровые сервисы и создавать приложения для онлайн-оплаты. Хотя уже существуют десятки IT-компаний, которые готовы в качестве субподрядчиков предоставлять УК цифровые сервисы, сферу эксплуатации жилых домов нельзя назвать достаточно цифровизированной, отмечает председатель совета директоров «Бест-Новостроя» Ирина Доброхотова.

По данным «Домиленда», пока лишь около 15% всех предприятий отрасли используют такие сервисы.

Но и эти показатели преимущественно характерны для Москвы. Если в столице есть УК от застройщиков, которые довольно неплохо укомплектованы софтом, то в регионах в большинстве обслуживающих организаций ситуация иная, уточняет госпожа Доброхотова. По ее мнению, переход на «цифровые рельсы» может быть затруднен из-за низкой рентабельности бизнеса УК и дефицита их бюджета, в том числе из-за неоплаты их услуг.

Сами пользователи с большей охотой пользуются приложениями для оплаты коммунальных платежей: по подсчетам «Домиленда», обслуживающего более 200 управляющих компаний в РФ, с 2020 по 2022 год количество пользователей их приложения выросло на 45%, а доля пользователей, регулярно оплачивающих ЖКУ онлайн, выросла с 19% до 25%.

По прогнозам «Домиленда», внедрение цифровых сервисов поможет сократить количество должников на 20–30%, что позволило бы уменьшить общий долг населения на 180 млрд руб. Директор бизнес-линии ЖКХ «Домиленда» Татьяна Волчкова уточняет: за последние пять лет около 23% УК внедрились в работу технологичные решения, что помогло им сократить долги за ЖКУ и повысить лояльность потребителей. По ее словам, в компаниях, имеющих сервисы онлайн-оплаты, дебиторская задолженность снизилась на 25%.

В «ПИК-Комфорт» сообщили, что до внедрения цифровых сервисов доля клиентов, периодически нарушающих обязательства по оплате

за ЖКУ, составляла 15–18%, а сейчас 94% жителей своевременно и в полном объеме вносят коммунальные платежи. Директор УК «Самолет» Андрей Ахинько говорит, что их система также помогает при взыскании задолженности: после просрочки платежа на один-два месяца система включает автоинформатор, который напоминает собственнику о необходимости оплатить счет. Директор «Брусника. Управление домами» в Екатеринбурге Александр Строкач уточнил, что доля должников среди жителей домов их УК находится в пределах 5% в том числе из-за omnichannel-взаимодействия.

Глава Ассоциации интернета вещей Андрей Колесников считает, что цифровое приложение для УК повысит прозрачность и собираемость оплат, но главную проблему — дол-

ги по причине затруднительного финансового положения — не решит. Ирина Доброхотова напоминает, что задолженность возникает также из-за тарифов, которые кажутся населению высокими, пассивного отношения УК к взысканию долгов и недоразумений, когда платежи начисляются, к примеру, за коммунальные услуги еще не заселенных квартир.

Кроме того, напоминает господин Колесников, реальную сумму долгов населения невозможно высчитать: 1,4 трлн руб. — это не долги, а неоплаченный кредит за поставленные ресурсы, которые оплачиваются постфактум. Если бы за ЖКУ платили заранее, как за мобильную связь, то сумма задолженности была бы меньше и стали бы понятны «плохие» долги, резюмирует эксперт.

Дарья Андрианова

Квартиры останутся в бетоне

— тенденция —

С13

«Этому способствует тот факт, что, по заявлениям девелоперов, они не зарабатывают на отделке, а добавляют к цене объекта лишь понесенные затраты, рассчитывая на увеличение спроса и расширение целевой аудитории», — отмечает эксперт.

В проектах, которые еще не выведены на рынок, застройщики будут отказываться от отделки или выбирать компромиссный вариант white box, считает Яна Глазунова. Возврат к росту доли предложения квартир с отделкой зависит от общей стабильности экономики и возможности для девелопера в долгосрочном периоде контролировать себестоимость и качество отделки, соглашается Светлана Зайцева. Алексей Попов считает, что радикальный отказ девелоперов от отделки может быть рискованным — покупатели в таком случае могут начать чаще выбирать иные стратегии поведения на рынке жилья, например совершать сделки на вторичном рынке или продолжать снимать жилье.

В среднем лоты с отделкой на 10% дороже помещений «в бетоне», говорит господин Попов. Очевидно, что стоимость отделки от застройщика для потребителей вырастет, но будет ли она востребована по новым це-

нам в прежнем объеме, пока не понятно, рассуждает Ольга Тумайкина. Светлана Зайцева говорит, что для сохранения стоимости лота застройщики будут уменьшать среднюю площадь жилья.

Жилье пустеет без мебели

Выросшая себестоимость и перебои с поставками отразились не только на отделке от застройщика, но и на мебелировке квартир в новостройках. В середине апреля ГК ПИК сняла с продажи все лоты с мебелировкой. В ГК A101 раньше вместо установленной заранее мебели предлагали покупателям сертификаты на покупку мебели в IKEA, но после закрытия сети стали разрабатывать новые предложения. В итоге количество проектов, где девелоперы опционально предлагали мебелировку, в столичном регионе сократилось к апрелю с 32 до 27 в январе, уточняет председатель совета директоров «Бест-Новостроя» Ирина Доброхотова.

С начала года себестоимость производства мебели уже выросла более чем на 10–15%, отмечает гендиректор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей отрасли России Тимур Иртуганов. Это серьезное удорожание, поэтому девелоперам теперь невыгодно продавать мебелированные квар-

тиры, поясняет руководитель департамента консалтинга и аналитики «Азбуки жилья» Ярослав Дарусенков.

Ирина Доброхотова говорит, что опция мебелировки увеличивала стоимость квартиры всего на 1–5%. Но из-за сохраняющейся неопределенности относительно стоимости закупок и возможных проблем с поставками спрогнозировать новый уровень цены сейчас трудно, что могло вынудить девелоперов пока отказаться от опции, полагает господин Дарусенков.

Пока мебельная отрасль весьма зависима от импорта: фурнитура, химические компоненты и мебельные ткани массово закупались у иностранных компаний, отмечает гендиректор Первой мебельной фабрики Александр Шестаков. Так, продолжал он, импортная фурнитура используется в 95% случаев, изонанаты (химический компонент) не производится в РФ вовсе, а отечественное производство меланина покрывает только половину потребности рынка. Общая доля импорта в отрасли до нового кризиса составляла 40%. Но большинство комплектующих можно производить в РФ, полагает эксперт. По его словам, аналогично рынку стройматериалов мебельные производители переориентируют закупки с западного рынка на восточный.

Будущим жителям новостроек самостоятельно закупать мебель также будет накладно. По данным DIY-ритейлера «Максидом», с февраля по апрель стулья и кресла для кухни подорожали на 15%, мебель для спальни — на 17%, посуда для сервировки стола — на 20%, посуда для приготовления — на 27%. Александр Шестаков прогнозирует, что тенденция к росту стоимости сохранится и по итогам года цены на мебель вырастут в среднем на 30% год к году.

Своими руками

Цены на стройматериалы в марте текущего года в среднем выросли на 10%, а за год — на 32%, подсчитал Росстат. По его данным, линолеум подорожал на 21,8%, ламинат — на 18,7%, масляные краски — на 16,5%, мойки из нержавеющей стали — на 15,5%, облицовочная плитка для внутренних работ — на 10,3%, рубероид — на 9,9%, красный кирпич — на 9,2%. С конца февраля до середины апреля пиломатериалы выросли в цене в среднем на 5%, почвогрунты — на 13%, строительные смеси — на 18–22%, лакокрасочные материалы, плитка, обои — на 30%, добавляют в «Максидоме». Цены в рознице росли одновременно с увеличением закупочных цен от поставщиков товаров вследствие изменения курса валют и удорожания логистики, поясняют в «Максидоме».

Покупатели понимают, что ремонт своими силами может затянуться и быть непредсказуемым по бюджету, отмечает Яна Глазунова. Отделка, выполненная самостоятельно собственником, в текущих реалиях еще более стремительно увеличивается в цене из-за закрытия крупных розничных сетей, отмечает региональный директор департамента жилой недвижимости Nikoliers Кирилл Гольшев.

Застройщикам гораздо выгоднее обходятся отделочные работы, нежели частному лицу: девелопер заключает договор с подрядной организацией, а также закупает материалы оптом, продолжает господин Гольшев. Он добавляет, что в готовую квартиру можно заселиться сразу после получения ключей, что актуально как для покупателей, ранее арендовавших жилье, так и для инвесторов, желающих как можно скорее сдать в аренду помещение.

Стоимость отделки от застройщика можно включить в тело ипотечного кредита, напоминает Геннадий Дикалов. Кроме того, ремонт от застройщика экономит время и силы покупателям, а также избавляет от шума по соседству и строительного мусора, отмечает Андрей Соловьев. Поэтому, к примеру, в элитном сегменте доля покупок квартир и апартаментов с отделкой в первом квар-

тале 2022 года выросла с 62% до 68%, подсчитали в Knight Frank Russia. Еще в 2018-м таких сделок было не более 24%.

Квартиры с отделкой от застройщика не так давно стали трендом на рынке новостроек: ранее многие предпочитали приобретать квартиры без отделки и делать ремонт с привлечением собственных дизайнеров и рабочих, напоминает партнер Est-a-Tet Владимир Моревис. В иных случаях, продолжает он, договор о выполнении ремонтных работ заключался со сторонней компанией или партнером застройщика. В нынешних условиях эта тенденция может вернуться на рынок, считает эксперт.

Потенциальный спрос на готовые к проживанию квартиры сейчас составляет 60%, а в то же время в общем объеме продаж застройщиков такое жилье достигает 70%, отмечает Ирина Доброхотова. То есть многие из покупателей квартир с отделкой все равно после получения ключей делают ремонт своими силами, поясняет она. Не все застройщики делают качественный ремонт: к моменту сдачи объекта есть риск получить продукт с более низким качеством материалов отделки и оборудования, резюмирует Яна Глазунова.

Дарья Андрианова

Review

ЭТАЛОН 35 лет
с 1987 года

«Поменялся и масштаб бизнеса, и подходы»

История группы «Эталон» — это история современного девелоперского рынка России. Основанная в 1987 году еще в советском Ленинграде, компания выросла до одной из крупнейших корпораций в сфере недвижимости и строительства в России. Группа успешно преодолела все кризисы и продолжает наращивать бизнес, заявляя о новых приобретениях и проектах в Москве и Санкт-Петербурге, а также о планах масштабной региональной экспансии. О том, как менялась компания за 35 лет своей истории и какой видит себя в будущем, «Ъ-Дому» рассказал президент группы «Эталон» **Геннадий Щербина**.

— интервью —

— Чем группа «Эталон» образца 2022 года принципиально отличается от компании на этапе своего становления в 1980–1990-х годах?
— Конечно, за прошедшие десятилетия компания очень сильно изменилась. В первую очередь с точки зрения структуры управления, финансового положения. Поменялся и масштаб бизнеса, и подходы к проектированию и строительству наших объектов. В самом начале пути мы строили загородные дома, гаражные кооперативы, отдельные жилые многоэтажки.

К началу 2000-х годов накопленный опыт и производственные мощности уже позволили нам взяться за масштабную квартальную застройку, первые проекты комплексного развития территории, которые включали не только жилье, но и объекты инфраструктуры.

Сегодня в нашем портфеле представлен практически весь спектр девелоперского продукта: и по типам, и по классам жилья. Есть и небольшие клубные дома бизнес- и премиум-классов, и комплексные проекты на десятках гектаров с реализуемой площадью в сотни тысяч и даже миллионов квадратных метров со всей необходимой инфраструктурой, улично-дорожной сетью, парками и общественными пространствами.

Конечно, на текущем этапе развития нам наиболее интересны по-настоящему масштабные задачи. Например, в прошлом году в Москве мы запустили наш новый флагманский проект — жилой квартал Shagal. На 109 га территории планируется построить более 1 млн кв. м различной недвижимости: жилья, коммерческих помещений, объектов инфраструктуры. Это будет «город в городе», где все необходимое для жизни есть в шаговой доступности. Shagal реализуется в рамках проекта реновации бышей промышленной территории ЗИЛА. Это, кстати, крупнейший проект редевелопмента в Европе.

— Вы говорите о проектах в Москве. Но у вас есть планы и в регионах.
— Да, и они не менее масштабные. Например, квартал «Зеленая река» в Омске с реализуемой площадью 1,4 млн кв. м или микрорайон «Солнечный» в Екатеринбурге, о которых мы сообщили недавно. Все эти проекты и по масштабу, и по концепции в полной мере отражают текущее положение компании: наш накопленный опыт, уровень компетенций, финансовые и производственные возможности.

— Какие-то характерные черты, корпоративные ценности удалось сохранить на протяжении всех 35 лет?

— Одна из ключевых наших ценностей — вовлеченность сотрудников и уважение к команде. Компания ценит верность, преданность общему делу и желание работать в команде ради достижения общего результата. Очень многие сотрудники работают в группе



РЕСТАВРИРОВАНО ГРУППОЙ «ЭТАЛОН»

ГЕННАДИЙ ФИЛИППОВИЧ ЩЕРБИНА

В 1976 году окончил Балашовское высшее военное авиационное училище летчиков. В 1990 году окончил Военно-морскую академию им. маршала А. А. Гречко, в 1994 году получил ученую степень кандидата военных наук.

В 2009 году окончил Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет по специальности «промышленное и гражданское строительство», а в 2012 году — по специальности «экономика и управление на предприятии строительства». В 2014 году присуждена ученая степень доктора экономических наук.

«Эталон» не один десяток лет, а некоторые — с самого момента ее основания. Индивидуальные достижения мы рассматриваем прежде всего через призму общекомандного успеха. Личный успех каждого важен и должен работать на достижение общекомандных целей.

Мы дорожим этим нашим преимуществом и продолжаем инвестировать в команду, в профессиональное развитие наших сотрудников, развиваем внутренние коммуникации и систему обратной связи на всех уровнях управления. И нам это удается. Несмотря на то что наши проекты сегодня реализуются сразу в нескольких регионах, коллектив группы «Эталон» насчитывает около 4,6 тыс. сотрудников, а общенациональная сеть продаж охватывает 59 городов России.

В числе других наших отличительных характеристик можно выделить надежность, клиентоориентированность, высокий уровень сервиса. Мы всегда выполняем свои обязательства перед нашими покупателями, сотрудниками и партнерами.

— Когда лично вы присоединились к команде группы «Эталон» и как строилась ваша карьера в компании?

— Я пришел работать в группу «Эталон» в 2003 году на должность главного инженера компании «Теплогарант» (в составе группы), а через несколько лет возглавил эту компанию. Это был период стремительного роста и развития «Эталона». К началу 2000-х годов в Петербурге уже сформировался рынок земельных участков под строительство, росло количество и масштабы наших проектов. Группа «Эталон» больше строила, больше зарабатывала, приобретала новые участки.

В 2007 году я возглавил уже компанию «ЛенСпецСМУ» — ключевой актив холдинга. Как раз перед экономическим кризисом 2008–2009 годов, который стал большим испытанием для всего рынка недвижимости и строительства. Но мы его успешно преодолели. Более того, как раз в этот период группа «Эталон» запустила первый масштабный проект на рынке московского региона — жилой комплекс «Измурдые холмы» в подмосковном Красногорске.

В 2003 году пришел работать в энергетическую компанию «Теплогарант» (в составе группы «Эталон») на должность главного инженера, а в 2006 году занял пост генерального директора компании.

В 2007 году назначен генеральным директором ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», в августе 2016 года — вице-президентом группы «Эталон». Возглавлял Санкт-Петербургское территориальное управление группы. В декабре 2018 года решением совета директоров назначен генеральным директором группы «Эталон». А в декабре 2019 года вступил в должность президента «Эталона».

В 2016 году я был назначен вице-президентом, а в конце 2018-го — генеральным директором группы «Эталон». В 2019 году произошла интеграция «Эталона» с московской девелоперской компанией «Лидер-Инвест», крупнейшим акционером группы стала АФК «Система», и с конца 2019 года я работаю президентом объединенной компании.

— Что группа «Эталон» представляет собой на сегодняшний день, какое место на рынке занимает?

— На сегодняшний день — это вертикально интегрированный холдинг, в состав которого входят собственные подрядные и генподрядные организации, проектное бюро, эксплуатирующие организации. Благодаря такой интегрированной бизнес-модели мы создаем добавленную стоимость на каждом этапе жизненного цикла девелоперского проекта: от анализа и приобретения земельного участка до эксплуатации и сервисного обслуживания уже построенных объектов.

Если говорить о масштабах бизнеса, то группа «Эталон» сегодня является одной из крупнейших российских корпораций в сфере девелопмента и строительства, одним из старейших и наиболее успешных игроков на российском рынке недвижимости.

По данным регулярного рейтинга Единого ресурса застройщиков, по итогам первого квартала 2022 года мы вошли в топ-3 застройщиков по объему ввода жилья в России. Всего же с момента создания группа «Эталон» ввела в эксплуатацию уже около 7,9 млн кв. м.

По оценке Colliers International, на конец 2021 года активы Группы «Эталон» включали 27 проектов в стадии проектирования и строительства, непроданную недвижимость в завершенных комплексах и коммерческую недвижимость с чистой реализуемой площадью 6 млн кв. м, а также производственный блок. Стоимость активов компании на 31 декабря 2021 года консультанты оценили в 270 млрд руб.

Но, пожалуй, один из ключевых активов, которые есть сегодня у группы «Эталон», — это наша репутация. На протяжении всей своей истории мы строим качественные до-

ма и передаем их дольщикам. Как следствие, покупатели нам доверяют. У нас очень высокая доля повторных продаж — когда человек покупает у нас квартиру, а через какое-то время приходит к нам вновь, чтобы выбрать квартиру попросторнее или купить жилье своим детям или родителям. Таких сделок у нас более 30%. Это очень показательно.

— Как компании удается оставаться на плаву и развиваться на протяжении трех с половиной десятилетий?

— Нам доверяют, а мы стараемся в любой ситуации оправдывать это доверие. Мы прошли не один экономический кризис, успешно справились с вызовами, которые принесла пандемия. Сейчас мы также продолжаем работать, строить и передавать готовую недвижимость нашим клиентам.

По итогам первого квартала этого года наши ключевые показатели продаж продемонстрировали двузначный рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В денежном выражении продажи недвижимости выросли на 21%, до 19,7 млрд руб., а денежные поступления увеличились на 18%, до 21,2 млрд руб. За первый квартал мы заключили 1899 новых сделок и реализовали 90,4 тыс. кв. м различной недвижимости.

Для устойчивой работы очень важны гибкость, адаптивность и высокая скорость принятия решений. В текущих условиях, чтобы не допустить приостановки работ на объектах, мы определили группы строительных материалов, которые требовали особого внимания в условиях логистических ограничений, например расходные материалы и комплектующие для инженерных систем, фасадные материалы, краски и полимеры. Мы оперативно изучили рынок и определили производителей и поставщиков аналогов в России, провели переговоры, заключили контракты, и в настоящее время уже идет поставка заказанной продукции на наши объекты. Например, натурального камня для отделки фасадов из Дагестана или радиаторов отопления из Волгограда.

— Какой вы видите компанию еще через 35 или хотя бы через 10 лет?

— Наша стратегическая задача — стать одной из самых эффективных компаний в отрасли. Сделать это необходимо не за счет наших клиентов, а посредством инноваций в строительстве и оптимизации внутренних процессов. Очень важно сбалансировать доходность бизнеса — это в первую очередь задел для будущего. Полученные средства мы вкладываем в развитие, в новые технологии и строительные материалы, в современную архитектуру и квартирграфию, в мастер-планирование, в качественные проекты благоустройства наших жилых комплексов.

Также мы продолжаем совершенствовать каналы цифрового общения с нашими клиентами: как с покупателями, так и с жителями готовых домов. Уже сегодня мы экономим время наших клиентов за счет цифровизации каналов продаж, процесса покупки и оформления недвижимости. Наше приложение «Мой Дом Эталон» помогает жителям отправлять заявки и обращения в управляющую компанию, вызывать мастеров по ремонту, следить за показаниями счетчиков, оценивать качество оказанных услуг, получать оперативную информацию от управляющей компании. В будущем «Эталон» планирует запустить единое мобильное приложение, которое будет «сопровождать» клиента с момента выбора квартиры до этапа передачи показаний счетчиков и оплаты коммунальных услуг после переезда в свой новый дом.

Кроме того, мы успешно реализуем программы стандартизации девелоперского продукта на основе передовых цифровых решений и современных технологий промышленного домостроения. Например, сейчас мы активно занимаемся изучением и развитием модульной технологии, которую считаем очень перспективной.

Эти инициативы вместе с контролем над себестоимостью позволяют нам сохранять стоимость жилья в наших проектах на доступном уровне при одновременном повышении качества проектов, обеспечивать необходимую рентабельность, приобретать новые площадки и развивать бизнес.

— Что, скорее всего, поменяется на рынке жилья в ближайшие годы, какие тренды выйдут на первое место?

— Уже сегодня мы видим тренд на консолидацию отрасли. Небольшим игрокам из-за растущей конкуренции и экономических рисков все труднее получить банковское финансирование на строительство новых проектов на выгодных условиях. Очевидно, что в такой ситуации будут активно задействованы механизмы слияний и поглощений. Возможно также усиление роли государства на рынке жилищного строительства как в качестве регулятора, так и игрока рынка.

Сейчас государство заняло очень правильную и взвешенную позицию в отношении механизмов поддержки отрасли, субсидирования процентной ставки по ипотеке в условиях воздействия макроэкономических факторов и роста инфляции. Именно поддержка наиболее активных групп населения, с одной стороны, помогает людям улучшить жилищные условия, дополнительно стимулирует развитие одной из ключевых отраслей экономики и в то же время сдерживает спекулятивный спрос на недвижимость.

— Что «Эталон» предпринимает сегодня, чтобы оставаться в числе лидеров через десять лет?

— Мы продолжаем активно пополнять портфель в наших ключевых регионах и выходить с проектами на новые региональные рынки. В феврале этого года мы приобрели проекты общей площадью 1,7 млн кв. м в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Тюмени.

Это позволит нам значительно увеличить и расширить предложение для наших клиентов, обеспечит реализацию адресной программы на годы вперед и дальнейший рост операционных показателей Группы «Эталон».

На региональных рынках мы видим большой потенциал и уверены, что наши современные, технологичные проекты со сбалансированным сочетанием цены и качества, в которых мы реализуем весь наш многолетний опыт и компетенции, будут пользоваться стабильным спросом в ближайшее десятилетие.



ФОТО: КОМПАНИЯ «ЭТАЛОН»



ФОТО: АНДРЕЙ КРИКОВ / ЭТАЛОН

дом первые лица

«Недвижимость остается надежным активом для инвестиций»

Начавшийся на фоне осложнившейся геополитической обстановки кризис существенно изменил правила игры для крупнейших застройщиков. Им приходится закладывать в свои проекты меняющийся потребительский спрос и адаптироваться к новым рыночным условиям. В интервью «Ъ-Дому» владелец «РГ-Девелопмент» **Сергей Шумей** рассказал, какую стратегию теперь выбирают покупатели и как будут выглядеть новые девелоперские проекты.

— **Ваша компания анонсировала запуск в текущем году новых проектов. Нет опасений относительно их вывода на фоне экономической турбулентности?**
— Москва — один из крупнейших мегаполисов мира, который даже сейчас остается центром деловой активности, притяжения финансовых и человеческих ресурсов. Недвижимость в столице всегда была и продолжает оставаться привлекательной для покупателей, даже несмотря на ее относительно высокую стоимость по сравнению с другими регионами. Если на рынке недвижимости сократится количество инвестиционных сделок, останутся покупатели, которые нуждаются в улучшении жилищных условий, в столицу приезжают учиться и работать.

Если на рынке недвижимости сократится количество инвестиционных сделок, останутся покупатели, которые нуждаются в улучшении жилищных условий

В сложные периоды высокую роль играет качество выводимых на рынок объектов. Популярность приобретают небольшие локальные проекты рядом с метро и парками, со сложившейся социальной и коммерческой инфраструктурой для себя или для возможной сдачи в аренду. Наши проекты полностью отвечают запросам жителей современного города, поэтому опасений остаться без покупателей у нас нет.
— **Изменилась ли стратегия компании из-за ухудшения ситуации в экономике? Будете сокращать активность в части вывода новых проектов или все останется, как было?**
— Стратегия у компании неизменна: достигать высоких финансовых и производственных показателей, а также вносить свой вклад в развитие и процветание Москвы, в улучшение качества и условий жизни горожан. Мы корректируем финансовые модели проектов, работаем над организационной структурой, сокращаем издержки, оптимизируем планировку, как того требует изменяющаяся среда, но всегда действуем в рамках наших долгосрочных целей. С начала года мы получили разрешение на строительство последней очереди жилого квартала «Октябрьское поле», положительное заключение на строительство новой очереди ЖК «Михалковский», в стадии согласования еще три проекта, которые готовятся к выходу на рынок в текущем году.
Мы не только не меняем свои бизнес-планы, но и продолжаем реализовывать корпоративную социальную программу. Под опекой компании находятся исчезающие виды животных, находящиеся в Московском зоопарке. Вместе с историками мы работаем уже над очередной краеведческой книгой об уникальных достопримечательностях столицы в районах нашего присутствия. Оказываем поддержку ветеранам, интернату и приютам для животных. При этом такая социальная повестка зародилась на уровне частных инициатив сотрудников и была активно поддержана на уровне руководства. Можно сказать, что, невзирая на обстоятельства, компания «РГ-Девелопмент» продолжает строить, планировать и помогать.
— **В целом вы почувствовали какой-то негативный эффект из-за ухудшения макроэкономической обстановки? Можете сделать прогноз относительно покупательского спроса?**
— Неопределенность всегда вызывает тревогу. Покупатели начинают осторожнее распоряжаться своими средствами, поэтому мы наблюдаем временное снижение интереса к недвижимости. По оценке аналитиков, спрос в краткосрочной перспективе продемонстрирует тренд на восстановление. Вероятнее всего, это произойдет в июне-июле — когда в полной мере заработают все новые программы субсидирования ипотеки и закончится срок размещения средств на трехмесячных депозитах, которых в начале марта 2022 года бы-

ло открыто очень много. Часть этих средств будет «переложена» в недвижимость — наименее подверженный инфляции актив.
— **Как на этом фоне поменялась стратегия покупателей? Справедливо сказать, что на рынке стало меньше инвесторов?**
— Количество инвестиционных сделок стало заметно увеличиваться только в последние три-четыре года. Тогда доходность самых ликвидных объектов доходила до 30–40%, клиенты приобретали жилую недвижимость с целью перепродажи на этапе роста цены. Сейчас у инвесторов появился повод для коррекции инвестиционной стратегии. Некоторые из них могут переориентироваться на приобретение под сдачу в аренду. Но, даже несмотря на сокращение

дохода от имущественных сделок, недвижимость, как и прежде, остается надежным активом для сохранения и преумножения сбережений.
— **Но потенциальным покупателям все же стоит ждать роста цен на недвижимость? Или жилье, наоборот, подешевеет?**
— Цена устанавливается в точке равновесия между спросом и рядом экономических факторов, формирующих предложение. Средняя стоимость квадратного метра вряд ли существенно снизится в ближайшем будущем, что объясняется как инфляционными процессами, так и сложностями в прогнозировании дальнейшей динамики цен на стройматериалы, механизм сдерживания которых пока не запущен на полную мощность. К этому также можно добавить формирующий дефицит нового жилья из-за сокращения объемов строительства.
— **Вероятно, из-за роста цен на стройматериалы увеличились и себестоимость строительства?**
— Строительные материалы и технологические узлы являются важной составляющей себестоимости проекта. Только за март-апрель наблюдалось увеличение стоимости основных стройматериалов от 15% до 30%. В апреле было принято постановление правительства, нацеленное на обеспечение ускоренного вывода строительных материалов, изделий и конструкций на рынок за счет упрощения процедуры подтверждения пригодности их использования в проектах.
— **Удастся ли компании сдерживать цены и сроки строительства?**
— Для нас вопрос репутации компании является очень чувствительным, поэтому мы стараемся соблюдать сроки строительства, обещанные покупателям. В случае задержек с поставкой комплектующих (это в большей степени касается инженерных систем) мы оперативно их заме-

Средняя стоимость квадратного метра вряд ли существенно снизится в ближайшем будущем, что объясняется инфляционными процессами

няем альтернативными вариантами. Мониторинг наличия и стоимости материалов и комплектующих осуществляется сотрудниками в ручном режиме практически ежедневно.
Компаний не привлекать к трудностям. В прошлом году, например, один наш генподрядчик испытывал перебои с поставкой материалов, да еще и цены начал резко повышать, с рабочей силой также были проблемы. В итоге нам пришлось расторгнуть договор генерального подряда, из девелопера переквалифицироваться в генподрядчика и взять стройку полностью под свой контроль. В результате нам удалось не только завершить проекты в обещанные сроки, но и за три месяца передать около тысячи квартир дольщикам.



ЛИЧНОЕ ДЕЛО
Сергей Владимирович Шумей Российский бизнесмен, владелец инвестиционного фонда «Лонтано», которому принадлежит инвестиционно-девелоперская компания «РГ-Девелопмент». Более 15 лет посвятил юриспруденции. Прошел путь от младшего юриста до владельца собственной юридической фирмы. С 2013 года занимается инвестированием на фондовом рынке и рынке недвижимости, а также в стартап-проекты, в том числе в IT-сфере.

COMPANY PROFILE
«РГ-Девелопмент» имеет сегодня в портфеле более 1,5 млн кв. м недвижимости. За стабильные темпы строительства, строгое соблюдение сроков и качественные характеристики объектов компания «РГ-Девелопмент» неоднократно удостоивалась наград в профессиональных конкурсах и премиях. Компания второй год подряд входит в топ-20 крупнейших застройщиков России по версии Forbes, регулярно входит в топ-10 застройщиков в Москве по вводу жилья. Мосгосэкспертиза присвоила показатель надежности А2 (очень высокий уровень надежности — риск незначительный). Агентство «Национальные кредитные рейтинги» присвоило «РГ-Девелопмент» кредитный рейтинг А— со стабильным прогнозом, высоко оценив финансовое положение застройщика и устойчивость к рискам. Стратегия «РГ-Девелопмент» — приобретение качественных строительных площадок под девелоперские проекты, максимальная эффективная реализация их потенциала для создания лучших объектов на рынке, отвечающих самым современным требованиям к материалам и технологиям строительства. Компания активно участвует в программах, реализуемых правительством Москвы, в первую очередь в сфере улучшения экологии и создания комфортной городской среды.

— **Нет ли опасений, что может сложиться нехватка материалов?**
— Пока таких опасений нет. Наша компания уже больше пяти лет ориентирована на импортозамещение. Мы преимущественно строим жилье массового спроса, где доля иностранных материалов мы стараемся соблюдать на уровне 5–7%. Реализуемые сейчас проекты были законтрактованы и авансированы в предыдущий период, материалы для них зарезервированы, да и рост цен на эти проекты сказался в

производителей. Не нужно пользоваться трудной ситуацией, чтобы больше на этом заработать. Рост стоимости отечественных материалов и комплектующих не может значительно опережать инфляцию.
— **Поддержку властей по другим кризисным для строительного рынка направлениям можно назвать эффективной? Какие меры помогли бизнесу?**
— Для строительного бизнеса созданы условия, чтобы преодолеть этот период без фатальных последствий. Принятые правительством антикризисные меры призваны поддержать не только строительную, но и смежные отрасли.
Сняты многие административные барьеры, которые в том числе освобождают девелоперов от необходимости продлевать или получать повторно разрешительные документы. Принятые решения об упрощении процедуры прохождения экспертизы при замене в проекте импортных материалов и комплектующих позволяют застройщикам сохранить запланированные сроки строительства.
Специалисты в сфере недвижимости единодушно во мнении, что основным драйвером спроса на московском рынке новостроек по-прежнему остается ипотека, поэтому поддержка покупателей сегодня выходит на первое место.
— **Какие инициативы от властей вы ждете в дальнейшем?**
— Сегодня важно понимать взаимозависимость рынков вторичного и нового жилья. Это своего рода сообщающиеся сосуды. В среднем око-

ло половины покупателей используют для первоначального взноса средства от продажи имеющегося жилья или в рамках программы трейд-ин. Помочь обюим сегментам рынка могло бы снижение ставок по ипотеке на вторичное жилье. Так, компромиссом могло бы стать субсидирование ставки только в городах с низкой девелоперской активностью или в том случае, если в цепочке купли-продажи участвуют квартиры в новостройке.
В качестве дополнительной меры целесообразно в рамках программы «Семейная ипотека» расширить период появления ребенка в семье, к примеру, с 2005 года до 2024 года. Это целевая аудитория жилых комплексов: люди, рожденные с 1975 до 1990 год. Такая мера позволит захватить платежеспособный слой населения, который нуждается в улучшении жилищных условий, а также дать благоприятную почву для достижения стратегических целей национального проекта «Демография».
В апреле президент Владимир Путин объявил в России десятилетие науки и технологий, в рамках которого можно было бы распространить льготные жилищные кредиты на определенные профессии по аналогии с ипотекой для IT-специстов. В ближайшее время это будет очень актуально.
— **Какие меры стимулирования продаж девелоперам уместно предложить со своей стороны? Развивает институт альтернативных сделок или субсидировать ипотеку? Стоит менять квартирографию проектов?**

— Сегодня застройщики совместно с банками-партнерами стремятся предложить покупателям максимально гибкие условия покупки недвижимости. К таким механизмам относятся: программы снижения процентных ставок, отсутствие первоначального взноса, упрощенная процедура подачи документов, возможность отсрочки выплат по кредиту.
Что касается пересмотра квартирографии и площадей самих квартир, то, как мне кажется, возвращение к «советскому стандарту» с микропомещениями было бы ошибкой. Возможность комфортного пребывания всех членов семьи длительное время в одной квартире — один из уроков нашей недавней изоляции. Пандемия также показала ценность дворовых территорий и необходимость коммерческой инфраструктуры поблизости. Наполнение жилого комплекса и квартирография должны базироваться на основных потребностях семей, которые будут в них проживать. Очевидно, что спрос смещается в сторону эффективно организованных планировок квартир: уменьшение «беспольных» площадей, увеличение жилой площади, создание евроформатов с большой кухней-гостиной — все это тренды, которые используют сегодняшние девелоперы.
— **Начавшийся кризис не единственная проблема для крупных застройщиков жилья. Насколько остро сейчас стоит проблема нехватки участков под новое строительство?**
— Если говорить о Москве, а наша компания работает именно в столице, то здесь вопрос нехватки свободных участков под строительство стоит довольно остро. Продолжается освоение промышленных территорий в старых границах города. Интересны как для девелоперов, так и для конечных покупателей площадки в районах сложившейся застройки с удобными транспортными подъездами, рядом с метро и Третьим транспортным кольцом. А таких практически нет.
Многие бывшие промзоны имеют несколько собственников, договориться с которыми о развитии территории бывает непросто. С учетом экономической ситуации некоторые собственники заняли выжидательную позицию, надеясь в будущем «сорвать джекпот» от продажи своей доли.
— **На этом фоне справедливо сказать, что у девелоперов растет интерес к участию в проектах комплексного развития территорий (КРТ)? Чем этот механизм привлекателен?**
— Возможность жить в полноценном «городе в городе» в квартире современного формата с расположенными по соседству детскими садами, школой, поликлиникой, офисом, конечно же, очень востребована со стороны жителей. Для города в целом это тоже большой плюс: такая территория реорганизации развивается комплексно, в единой стилистике. Участие в таком проекте для девелопера тоже интересно, но, как я неоднократно говорил ранее, налагает и большую ответственность.
Сегодня реализация подписанного нами два года назад с правительством Москвы договора о комплексном развитии территории выходит на финишную прямую. Поэтому в скором времени у нас будет возможность не только обсудить сам механизм КРТ, но и увидеть реальное его воплощение.
— **В своем проекте КРТ на улице Берзарина компания будет заниматься в том числе строительством технопарка. Как такие инфраструктурные проекты влияют на спрос в проектах?**
— Особенность района Щукино, где возводится технопарк, — это сосредоточение научно-исследовательского кластера. Здесь находятся знаменитые Курчатовский институт, Институт молекулярной генетики, Федеральный медицинский биофизический центр и другие. Благодаря строительству этого проекта район снова станет одной из точек роста технологического предпринимательства в Москве, а также позволит жителям района работать вблизи от дома.
Занимаясь комплексным развитием этой территории с 2015 года, мы очень плотно взаимодействуем с городом, чтобы создать именно ту инфраструктуру, в которой нуждается конкретный район. Уже заселены восемь корпусов, действуют три детских сада, строятся новые дома, школа, поликлиника и еще два дошкольных объекта. Такой подход позволяет вернуть городу неиспользуемые, фактически заброшенные территории и создать по-настоящему полноценный городской квартал с необходимой инфраструктурой для жизни, работы и отдыха.

Крым опустел без туристов и покупателей

Наиболее экономически пострадавшим регионом от военной операции РФ на Украине из-за близости к украинской границе и ограничения авиасообщения стал Крым. Все сегменты рынка недвижимости полуострова ощутили падение: в марте — апреле отели потеряли более половины туристов, продажи у застройщиков обвалились более чем в четыре раза, а спрос на вторичном рынке жилья снизился на 40%. Эксперты осторожно прогнозируют восстановление интереса россиян к отдыху и покупке недвижимости на полуострове не раньше чем во второй половине текущего года.

— локация —

Аэропорт временно недоступен

Крым впервые не вошел в топ-5 наиболее востребованных внутренних курортов на майские праздники, свидетельствуют данные Travelata.ru. По данным системы бронирования TravelLine, в конце апреля — начале мая на Крым приходилось лишь 3,14% всех бронирований гостиниц, а на Краснодарский край — 22,71%. При этом в Крыму отменяются 81% заказов, а в Краснодарском крае — около трети.

Основной причиной снижения спроса участники рынка называют действующий с 24 февраля из-за военной спецоперации РФ на Украине запрет на авиасообщение с Симферополем и другими аэропортами юга страны. Железнодорожный транспорт вряд ли сможет заменить перелеты. Источник «Ъ» в отрасли говорит, что заявленная емкость железнодорожной перевозки в Крым составляет 2,3 млн человек в год, с учетом дополнительных поездов она может увеличиться до 2,5 млн. «В то же время аэропорт Симферополя обслуживает 6–7 млн человек в год», — отмечает он.

Снижению интереса граждан к отдыху на полуострове также способствует информационный фон. «Никто не говорит о безопасности отдыха в Крыму, поэтому продаж нет», — говорит собеседник «Ъ» на гостиничном рынке республики. Глава Ассоциации малых отелей Крыма Наталия Стамбульникова отмечает, что до 30% собственных продаж отельеров приходилось на маркетинговую активность в Facebook и Instagram (принадлежат Meta, признана экстремистской организацией в РФ и запрещена), которые сейчас фактически недоступны.

На майские праздники, когда начинается сезон, как правило, загрузка небольших отелей составляет практически 100%, но в нынешнем году она не превышала 50%, говорит гостюжа Стамбульникова. Хотя официально власти Крыма говорят о позитивных результатах. Глава минтуризма Крыма Вадим Волченко утверждает, что некоторые популярные отели на Южном берегу Крыма были заполнены на 80–90%, в среднем же загрузка в регионе была на уровне 40–50%.

Летом прошлого года около 30–35% туристов прилетали в Крым на самолетах, уточняет собеседник «Ъ» на гостиничном рынке региона. Такие туристы, продолжает он, как правило, проводят весь свой отдых в одном отеле, а значит, одному туристу соответствует одна регистрация в гостинице. Сейчас путешественники приезжают на машинах, и каждый из них генерирует несколько регистраций в отелях, создавая ложную видимость большого турпотока в официальной статистике, рассуждает источник «Ъ». По его словам, оставаясь в одном месте непродолжительное время, люди не успевают тратить достаточно денег, чтобы отельеры могли поддерживать рентабельность на прежнем уровне.

Март — апрель в текущем году оказался для отельеров еще хуже: тогда загрузка отелей составляла не более 20%, отмечает Наталия Стамбульникова. Долгий простой гостиниц привел к тому, что часть из них не открылась в нынешнем году вовсе. Представитель Tvil.ru Оксана Шустикова полагает, что в текущем году не откроются отели на 50–60 номеров — до 30% всего номерного фонда Крыма. Оставшиеся отельеры в надежде на восстановление турпотока начали снижать цены на размещение. По подсчетам OneTwoTrip, средняя стоимость размещения в Ялте на июнь — август сейчас составляет 3,9 тыс. руб. — это на 45% ниже, чем в марте — апреле.

Наталия Стамбульникова ожидает, что восстановление загрузки вряд ли произойдет раньше сентября. Она напоминает, что сначала необходимо возобновить авиасообщение и наладить удобную логистику для туристов из аэропорта полуострова до курортов.



Бурный рост рынка жилой недвижимости в прошлые годы в новый кризис сменился падением

Недвижимость без жильцов

Спрос на новостройки в Крыму в апреле упал почти в пять раз. Если в феврале было зарегистрировано 249 сделок по покупке квартир в новостройках, в марте — 222, то в апреле объем продаж составил 45 лотов, подсчитала гендиректор IDEM Екатерина Гресс. Гендиректор портала «Мир квартир» Павел Луценко оценивает падение спроса на новостройки в Крыму в 45% год к году. По мнению госпожи Гресс, причинами потребительского поведения стали неподъемные ставки по ипотеке, экономическая неопределенность и высокая инфляция. «Формально первый квартал 2022 года оказался для крымских девелоперов на 4% успешнее последнего квартала 2021-го, но какими будут результаты полугодия — вопрос открытый», — поясняет эксперт.

Впрочем, застройщики, ожидая роста спроса на новостройки, за последний год, напротив, нарастили объем предложения. Если в мае прошлого года в прибрежной зоне полуострова к покупке было доступно всего 500 квартир в новостройках, то сейчас показатель вырос в 3,6 раза, до 1,8 тыс. лотов, подсчитали в «ЦИАН.Аналитике». Из-за этого цены росли более сдержанно, чем на других курортах, прибавив за год 11% и достигнув 164,5 тыс. руб. за 1 кв. м строящегося жилья, уточнили в компании.

В целом спрос на недвижимость, включая вторичные рынки, в Севастополе в марте — апреле снизился в среднем на 50–60% год к году, подсчитал гендиректор «Аксиома24» Артем Бараник. В итоге весь рынок недвижимости полуострова потерял до 40% спроса, в том числе по причине того, что те, кто планировал продать имевшуюся у них недвижимость с целью покупки другого имущества на полуострове, не могут это сделать из-за изменения условий ипотечного кредитования, отмечает замдиректора «Этажей» Татьяна Ахметдинова. На снижение спроса также повлияло ограничение авиасообщения с курортами и опасения покупателей из-за близости к Украине, где идут боевые действия, добавляет Павел Луценко.

Реакция собственников недвижимости на события тоже была разной: 40% продавцов подняли цену на объекты, ссылаясь на рост курса доллара, еще 30% приостановили продажи до понимания дальнейшего развития событий на Украине, говорит Артем Бараник. Объем предложения на вторичном рынке сократился из-за того, что нерезиденты могут вывести деньги только через счета типа С, что устраивает далеко не всех, поясняет директор «МИЭЛЬ в Ялте» Марина Епифанова. «Крым — это санкционный регион, где работают всего несколько банков», — напоминает она.

Ценовые ожидания покупателей оказались ниже рыночных цен на 15–20%, но из-за дефицита ликвидного предложения собственники вряд ли им уступят, отмечает Татьяна Ахметдинова. В итоге цены на готовые квартиры росли большими темпами, нежели на первичном рынке. В апреле стоимость квартир на вторичном рынке увеличилась на 34% год к году, достигнув 145 тыс. руб. за 1 кв. м, подсчитали в «ЦИАН.Аналитике». Хотя формально объем предложения практически не изменился. По данным агрегатора, объем предложения готового жилья вырос на 2% год к году, достигнув 6 тыс. экспонируемых лотов.

Спрос на рынке недвижимости Крыма вернется к прежним значениям в ближайшие два-три месяца, рассчитывает господин Бараник. Он считает, что этому будут способствовать снижение ипотечных ставок и реализация программ с господдержкой. Татьяна Ахметдинова, напротив, считает, что максимальной просадки спроса на крымскую недвижимость стоит ожидать в июне-июле, а затем рынок перейдет к постепенному восстановлению активности. Покупателей по-прежнему останавливает неясность перспектив и глубины предстоящего экономического кризиса, добавляет Павел Луценко.

Однако ожидать падения стоимости на жилье в регионе не стоит: рост цен из-за курса доллара быстро догонит естественное удорожание недвижимости, которое наблюдается с 2014 года, считает Артем Бараник. Кроме того, у нерезидентов должна появиться четкая схема вывода денег, вырученных за продажу недвижимости, резюмирует Марина Епифанова.

Дарья Андрианова, Александра Мерцалова

Миграция нащупала стабильность

— рынки —

Покинувшие страну из-за геополитического кризиса россияне начали возвращаться в страну. Это способствует стабилизации на рынках жилой недвижимости Грузии и Армении, ставших популярными направлениями для миграции. Цены на недвижимость в этих странах остаются завышенными, но возможности для выгодных инвестиций пока остаются, уверены аналитики.

Согласно обнародованным в середине мая оценкам главы Минцифры Максута Шадаева, речь идет примерно о 80% обладателей сим-карт. Этот тренд уже частично заметили и участники рынка недвижимости. Сейчас на рынках недвижимости популярных для миграции стран постсоветского пространства началась стабилизация, констатирует главный редактор Prian.ru Филипп Березин. «Уехали и что-то купили те, кто принимал решение спонтанно: „вдруг“ на рынках появились десятки тысяч покупателей и арендаторов — они резко подняли спрос», — объясняет он.

В марте массовый отток россиян в постсоветские страны, прежде всего в Армению и Грузию, действительно привел к резкому дефициту предложения жилья в Ереване и Тбилиси для долгосрочной аренды и продажи. Например, Грузия в феврале по числу запросов россиян о приобретении недвижимости не входила даже в десятку самых популярных стран, в марте она стала второй, в апреле — третьей, свидетельствуют данные Prian.ru. Необходимого количества качественного предложения в стране за столь короткий срок появиться не могло, указывают аналитики. Этот тренд, по словам основателя Realiste Алексея Гальцева, привел к невиданному росту цен на предложения в долгосрочную аренду и способствовал удорожания выставленных на продажу квартир.

По мнению Филиппа Березина, скачков стоимости недвижимости больше не будет, хотя ее стоимость закрепились на непривычно высоком уровне: спрос по-прежнему сильно превосходит предложение, значительный для небольших рынков приток российских клиентов остается стабильным. Этот тренд сохранится еще как минимум несколько месяцев. «Но и приезжающие уже более адекватно оценивают перспективы», — замечает эксперт.

Ничего удивительного в этом нет: совершать сделки с недвижимостью в Евросоюзе сейчас трудно, если вообще возможно, шансы имеют только обладатели вида на жительство или гражданства третьих стран. На этом фоне ничего удивительного нет в том, что самыми популярными направлениями для соотечественников стали Турция, ОАЭ, Таиланд, Грузия, констатируют в Prian.ru. Сохраняется интерес, по данным консультантов, к Черногории, Албании и Сербии. В целом, по словам господина Березина, цены на жилье сейчас выросли во всех странах, в которые устремились граждане России и Украины. Эксперт приводит в пример рынок Анталы, где за несколько месяцев цены застройщиков в евро выросли на 15–20%.

Алексей Гальцев считает, что перспективы для инвесторов в жилую недвижимость на рынках постсоветских стран сохраняются, несмотря на перегрев. «Найти квартиру с перспективой роста цен, как в Тбилиси, все еще можно», — уверен он. В Грузии наиболее перспективным направлением для инвестиций господин Гальцев считает район Кобулет в Аджарии. Он выделяет его как приморскую локацию, но с недостаточной пока инфраструктурой. В целом Грузия, по его словам, будет перспективным направлением для инвесторов в течение ближайших десяти лет благодаря удобной налоговой системе, простой процедуре оформления вида на жительство и благоприятному климату.

Впрочем, Филипп Березин считает инвестиции в постсоветские страны скорее рискованными: местные рынки недвижимости были и остаются нестабильными. «Сейчас в моменте можно больше заработать на аренде, а тот, кто купил квартиру, скажем, полгода или год назад, мог заработать и на перепродаже», — рассуждает он. Но подобные вложения носят в основном спекулятивный характер. В целом, по словам господина Березина, инвестиции в недвижимость традиционно рассматриваются как долгосрочные — на 10–15 лет. Уверенности в стабильности рынков Грузии и Армении на такую перспективу у эксперта сейчас нет. «Впрочем, у российских покупателей сейчас не так много альтернатив, так что в краткосрочной перспективе интерес к этим локациям будет высоким», — уверен он. Потенциальным инвесторам Филипп Березин советует заранее задуматься о перспективах управления недвижимостью: не во всех странах частный собственник может самостоятельно сдавать жилье в аренду.

Александра Мерцалова

Инвестиции в пустыню

— стратегия —

Рынок недвижимости Дубая растет: за год количество сделок и объем вложений в жилье здесь показали кратный рост, а ежедневный объем сделок превышает в пересчете 40 млрд руб. Эмират стал популярным направлением для релокации обеспеченных россиян, но покупка жилья здесь не всегда может быть для них выгодной. «Ъ-Дом» выяснил, чего стоит опасаться потенциальным инвесторам.

В первом квартале текущего года на рынке недвижимости Дубая, по оценкам Kalinka Group, заключено 20,64 тыс. сделок, что на 79% больше год к году и на 15% — чем в четвертом квартале 2021 года. Суммарно в объекты вложено 55,7 млрд дирхамов, или \$15,2 млрд, за квартал показатель вырос на 19%, за год — на 124%. Подводит итоги второго квартала пока преждевременно, но активность покупателей явно не падает. В апреле ими было совершено почти 7 тыс. сделок на 18,2 млрд дирхамов, или \$4,9 млрд. Это максимум с 2009 года, сообщает издание Arabian Business.

Директор по развитию Besar Asset Management Александр Пестряков констатирует, что и сейчас в Дубае ежедневно заключаются сделки на 2–2,5 млрд дирхамов. Многие клиенты, по его словам, рассматривают не инвестицион-

ные вложения, а переезд вместе с семьей: «За месяц здесь открылось больше 20 тыс. компаний». Сама недвижимость и ее обслуживание здесь стоят существенно ниже, чем аналогичные лоты в Европе, уверяет эксперт.

Если не брать в расчет страны постсоветского пространства, то Дубай с конца февраля — одно из самых популярных мест для релокации клиентов из России, соглашается управляющий партнер RRG Денис Колокольников. Он связывает это с относительно простой эмиграцией: 80% резидентов эмирата приехали из других стран.

Цена вложений

Покупка недвижимости в Дубае от \$250 тыс. позволяет получить вид на жительство на три года для всех членов семьи, от \$400 тыс. — на более длительный срок, отмечает господин Колокольников. Сейчас стоимость объектов в спальных районах начинается от \$2–2,5 тыс. за 1 кв. м, в топовых локациях — от \$20 тыс. за 1 кв. м. По оценкам Knight Frank, с начала пандемии и массового роста цен на недвижимость стоимость квартир в районе Палм-Джумейра выросла в среднем на 76%, в районах Марина и Даунтаун — на 22,7% и 11,2% соответственно.

Но главный вопрос для вложений в недвижимость в Дубае в существующих условиях — прогнозируемый период роста. Ведь по подсче-

там Knight Frank, квартиры здесь по-прежнему на 28% дешевле, чем в 2014 году, когда наблюдался предыдущий рыночный бум. Александр Пестряков называет традиционным экономическим циклом в Дубае срок в четыре года. Если придерживаться этого плана, то стоимость недвижимости здесь должна начать снижение через полтора года. Хотя господин Пестряков уверен, что в этот раз прежний паттерн будет сломен: Дубай показывает заметный популяционный рост, на этом фоне недвижимость может дорожать еще и два, и три года.

Денис Колокольников считает, что от образования пузыря рынок недвижимости Дубая может защитить высокий уровень монополизации: «Его контролируют четыре крупнейших застройщика (принадлежащих принцам), которые вместе с земельным департаментом отслеживают динамику спроса и предложения».

Риски котлована

По мнению Дениса Колокольникова, инвестиция в покупку квартиры в Дубае для последующей сдачи — пока устойчивый инструмент: это приносит доход в 5–7% годовых в валюте. Однако привычная для россиян схема покупки недвижимости на ранней стадии строительства с последующей перепродажей в эмирате работает плохо. «Продать квартиру на вторичном рынке быстро и по



Покупая недвижимость в Дубае, надо быть готовым ко многим рискам

высокой стоимости может быть не просто, так как объем нового предложения очень большой», — объясняет господин Колокольников.

Основатель Realiste Алексей Гальцев сравнивает многие вложения в новостройки Дубая с неудачным участием в IPO: стоимость объектов традиционно снижается через пять-шесть месяцев после открытия активных продаж. Эксперт связывает это с высокой активностью в локациях риэлторов, массово размещаю-

щих рекламу строящихся объектов. Учитывая, что большинство покупателей — иностранцы, ее эффект оказывается более ощутимым, чем обычно. «А собственник, решивший самостоятельно продать здесь квартиру на вторичном рынке или в новостройке, практически не имеет шансов сделать это по рыночной цене», — считает господин Гальцев. По его наблюдениям, через семь-девять месяцев после сдачи корпусов квартиры в них у разочаровавшихся инвесторов можно купить со скидкой до 25%.

Но Алексей Гальцев не склонен называть вложения в новостройки Дубая рискованными, советуя потенциальным инвесторам лучше подготовиться. В частности, по мнению эксперта, важно отобрать наиболее интересные предложения, где активная фаза продаж закончилась полгода-год назад. Дополнительно он советует проговорить с риэлтором динамику стоимости недвижимости в аналогичных проектах после их завершения, уточнить, существует ли возможность переуступки приобретаемого жилья.

Александра Мерцалова

домсреда

Школа просвещения

Строительство образовательной инфраструктуры в новых жилых комплексах, особенно в Москве, стало практически обязательным для девелоперов. Комфортная и современная школа — один из факторов качественного обучения. Руководитель проектов Citymakers **Александр Зальцман** рассказал о «Б-Дому», как архитектура влияет на образовательные процессы.

— образование —

Прежде чем говорить о новой школе — давайте вспомним, как училось большинство из нас. Преподаватель, стоящий перед доской, и ряды парт — это и есть классическая школа, почти не изменившаяся со средних веков. Традиционная школа отражала иерархию общества. Чуть скованные, дисциплинированные отличники на первых партах, более развязные хорошисты и свободная, но по меркам преподавателей наименее успешная «галерка», рассаженные по принципу приближенности к центральной фигуре преподавателя, вполне соответствовали устройству мира.

Новая школа, противопоставляющая себя старой школе средневекового формата, имеет намного больше общего с древнегреческой образовательной традицией. В поздней Древней Греции обучение будущих граждан письму, арифметике и логике не требовало определенной рассадки и было в значительной мере индивидуализированным.

Считается, что новый формат школы, в особенности работающей для раннего обучения и младших классов, — детище Марии Монтессори и последователей психологов, изучавших в первой половине XX века когнитивное развитие детей: Жана Пиаже, Льва Выготского и других. Отличие от старой школы колоссальное благодаря иной постановке целей обучения. Это развитие инициативы и самостоятельности, исследовательских и креативных навыков, тяги к обучению.

С развитием педагогики и техники образовательная модель перестает быть скованной доской. Современная школа стремится подобрать наиболее комфортную среду для восприятия знаний и отработки навыков: воркшоп за общим столом, обсуждение в кругу, рабо-

та в маленьких группах и классическая лекция. Часть учебного опыта и вовсе не исходит от учителя, а может быть получена самим учеником через изучение школы, находящихся в ней предметов, ее территории.

Мы видим также смещение в целях обучения. На смену академизму и классическим искусствам на первый план приходят коммуникативные, исследовательские и творческие навыки, необходимые ребенку, чтобы адаптироваться к постоянно меняющимся внешним обстоятельствам, и именно это умение формируется в новых образовательных системах. Вместе с тем многие страны — пионеры таких систем, как, например, Дания и Финляндия, заявляют, что стремятся в первую очередь не к успеваемости учеников, а к их благополучию.

Новая система образования в правильно сконфигурированном пространстве может создать условия для того, чтобы человеку было приятно учиться, чтобы он сам хотел учиться, проводить больше времени в школе. Это ключевая задача для архитектора и для руководителя школы — создать такие условия, чтобы ребенка приходилось выигнать из школы, а не загонять его туда. При этом пространства должны быть спроектированы так, чтобы стимулировать учеников к исследованию окружающего мира, чтобы обучение было бесконечным процессом и распространялось не только на пространства переддоской, но и на все помещения.

Пространство современной школы должно быть спроектировано так, чтобы в нем ребенку захотелось учиться и постигать что-то новое, а учитель имел возможность преподавать свой предмет по-разному в зависимости от характера взаимодействия с учениками: сидя вокруг преподавателя на ковре или классическая рассадка за партами, на ам-



Проекты новых школ могут создать для учеников и учителей атмосферу для креативного подхода к обучению

фитеатре, за единым столом, во время активностей и так далее. За счет этого учителю не потребуются заниматься удержанием внимания учеников или студентов, внимание будет держаться на желании учиться. Тем самым вносится двойной вклад в обучение ребенка: во-первых, он получает больше информации, а во-вторых, дети учатся учиться и переносят интерес к получению знаний во взрослую жизнь. Пространство вокруг школы не менее важно, несмотря на короткий теплый сезон.

Лучшие школы конкурируют за лучших учеников и за их родителей — главного клиента. Школа, в которой правильно спроектировали среду, очевидно будет более успешной в привлечении детей. Грамотно спроектированная среда делает значительный вклад в то, чтобы дети учились лучше. Им будет

комфортно учиться, они будут сконцентрированы на познании все время, которое они находятся в школе.

Ключевым отличием школ нового типа является рассадка в классах — она может быть разной: фронтальной, круговой, офисной (в зависимости от метода работы преподавателя). В центре такого образовательного процесса не учитель, а ученик. Все пространства школы рассматриваются как потенциально образовательные. Уроки могут проходить где угодно: от спортзала до коридора. Максимальная гибкость использования пространств школы для занятий позволяет не слишком раздвигать параметр приведенной площади школы на ученика, который растет в частных школах и вызывает риск неэффективного использования пространства с точки зрения экономики всего проекта.

Современная школа отказывается от коридоров с рядом классов: они должны превратиться в свое-

го рода рекреационные зоны, продуманные так, чтобы какие-то дети могли бегать и кричать, другие — проводить время с книгой или уроком. Во многих странах в школах появляются учебные кластеры — группы классов близкого возраста, объединенных вокруг рекреационного пространства. Это пространство служит одной из важных образовательных целей — развитию социальных навыков. Некоторые школы идут еще дальше и специально создают ситуации для «перемешивания» учеников разных возрастов в одной учебной зоне, стремясь, таким образом, к обучению толерантности, самоконтролю, взаимопомощи и лидерским качествам. С той же целью в школах Италии ученики обязательно должны сменять школу в процессе обучения, оказываясь с другими учителями и одноклассниками.

Школа не стремится изолировать класс от окружения и мира, как это

делает классическая школа. Классы могут иметь стеклянные стены, через которые видно перемещающихся по коридору людей, а также могут иметь большие поверхности остекления, открывающие виды на природу. Прозрачность классов и отсутствие тупиковых пространств нужны, чтобы исключить пассивную безопасность от пребывания в школе, пресекая притеснение учеников другими учениками — так называемый буллинг.

Внимательно в новых школах относятся к применению цвета в интерьере. Цвет используют для маршрутизации детей, выделяя яркими тонами зоны активности, а тусклыми оттенками — места, предназначенные для чтения или отдыха. Цветовая насыщенность снижается от младших классов, где дети проводят время в постоянном движении, к более сдержанным — для старших учеников, проводящих больше времени за столом.

Дворовая эстетика

— пространство —

Игра — ключевой инструмент социализации, развития образовательных процессов и повышения качества жизни ребенка. Интеграция удобных, безопасных и мультифункциональных детских площадок в новые жилые комплексы или общественные пространства — одна из важнейших задач для строительных компаний и проектировщиков. Наличие качественной рекреационной инфраструктуры для детей не только делает среду более комфортной, но и позволяет на порядок повысить привлекательность девелоперского продукта. Глава архитектурного бюро MAD Architects МАРИЯ НИКОЛАЕВА уверена, что вариативность оформления таких пространств крайне велика, но есть несколько основных принципов, на которых базируется правильный дизайн детской площадки.

Дизайн должен быть адаптирован к многочисленным типам игры, так как дети используют разные способы познания окружающего мира и овладения жизненными навыками. К сожалению, множество игровых площадок ориентированы только на активные физические игры, например бег, прыжки, лазание, качание и катание. Однако существуют и сенсорные игры, подразумевающие прикосновение к различным необычным текстурам, распознавание форм и цветов, запахов растений, прослушивание музыки и звуков. Творческая игра — это рисование, рукоделие, письмо, пение, игра на музыкальных инструментах и танцы.

Правила игры

Социальная игра предполагает комфортное общение, совместное использование предметов и снарядов, сотрудничество, чередование, соблюдение правил и занятия командным спортом. Рефлективная игра предполагает отдых, уединение, размышление, наблюдение за пространством. Окружение должно предоставлять легкий и ненавязчивый доступ ко всем перечисленным видам деятельности, не отдавая предпочтения чему-то одному.

Дизайн должен быть адаптивным к детскому творчеству и поощрять его. Игровые элементы часто проектируются с одной жестко закреплённой функцией: горки предназначены для скольжения вниз, качели — для раскачивания, а перекаладины — для перемещения. Но дети безгранично креативны и всегда найдут способы использовать элементы с теми целями, к которым они



Башня-площадка Swarovski Kristallwelten в Австрии стала примером удачного создания пространства для детей

изначально не были предназначены. Хорошая игровая площадка должна поощрять творчество детей и доверять им. Подобный подход позволит повысить безопасность во время игры, так как гибкость использования заложена в конструкции.

В качестве примера можно привести проекты известного архитектора игровых площадок Понтера Бельцига, которые подразумевают максимальную возможность для нестандартных интерпретаций взаимодействия с пространством. Один из основных приемов — добавление «незакрепленных частей» на игровую площадку. Чем больше элементов, которые можно перемещать, переносить, складывать и видоизменять по форме и структуре, тем лучше. Свободные детали очень нравятся детям, так как, в отличие от стационарного оборудования, они позволяют каждый день воссоздавать новые вариации, которые не будут казаться скучными.

Структура пространства детской площадки должна включать элемент неожиданности. Проведя всего один день в прогулке по городу с маленьким ребенком, можно понять, что он смотрит на мир другими глазами. Дети могут быть загипнотизированы, прослеживая, куда ведет трещина на тротуаре, очарованы движением падающих листьев, испытывать восторг от того, как шумит ветер в арке дома. Для детей волшебст-

во игровой площадки часто в большей степени заключается в мелких деталях, чем в конструкциях и крупных элементах. В дизайн можно интегрировать небольшие сюрприз-механики, которые будут сбрасывать во время игры. Это могут быть маленькие картинки в углах и укромных уголках, тайники, интересные текстуры, ручки и рычаги, смотровые и акустические трубки. Все это делает игровую площадку интересной и поддерживает ее актуальность.

Навигация и горки

Необходимо соблюдать баланс хорошей навигации и вариативности пространства. Игровая, дети не двигаются по прямой линии, а хорошая игровая площадка предполагает четкую связь ее компонентов при сохранении возможности отклониться от схемы движения. Например, основная дорожка ведет ребенка от входа на игровую площадку к крупным конструкциям: веревочному мосту, а затем к сетке для лазания и качелям. Однако между ними по бокам можно установить менее заметные элементы дизайна, такие как «классики», небольшие горки или скамьи. Правильная навигация позволяет выбирать направления для исследования каждый раз, когда ребенок входит в игровое пространство, а также поможет избежать скопления детей в одной точке.

Важную роль в организации детских площадок играет разграничение зон для занятий с разной интенсивностью, так как дети

могут быстро менять свое настроение, уставать или отдыхать. Например, часть площадки с горкой и канатными качелями может быть активным и громким местом, а уголок с садом и скамейкой — настраивать на спокойные размышления.

Часто игровые пространства пытаются оптимизировать, размещая максимум дополнительных элементов на одном квадратном метре. Может показаться, что скамейки для чтения и доски для рисования отлично приживутся рядом с конструкциями для лазания и прыжков, но синергия достигается только в том случае, если виды деятельности сходны по формату. Представьте, что вы пытаетесь пообщаться с другом, нарисовать картинку или почитать комикс, в то время как прямо над вами люди топают, громко кричат и смеются. Вы бы предпочли быть где-нибудь в тишине, не так ли? Разделение площадок по энергетическим уровням позволяет удобно разграничить виды деятельности.

Хаос без дизайна

Не стоит закидываться на внешней эстетике дизайна. Все дети заслуживают красивого места для игр, наполненного интересными цветами, формами и текстурами. Впрочем, при проектировании такого пространства не нужно заикливаться на том, как оно будет выглядеть на рендерах или со стороны прохожего. Детские игры часто могут выглядеть беспорядочно и хаотично, но это вполне нормально. Стоит помнить о том, что основная цель детской площадки — предоставить место, где можно и хочется играть, а не просто красивый двор. Вовлечение ребенка во взаимодействие с пространством важнее его эстетики.

При разработке детской площадки необходимо учитывать потребности детей с разными способностями и уровнем развития. В числе важных факторов — когнитивные и физические особенности поведения детей, их разный возраст, сильные и слабые стороны характера и развития.

Попытка спроектировать универсальную детскую площадку, где каждый сантиметр доступен любому, приведет к довольно скучному результату. Вместо этого стоит сосредоточиться на разработке мест пересечений между разными по формату зонами, которые создадут места для коммуникаций детей, мягкий переход от одной части пространства к другой. Например, стена для скалолазания — хороший пример объекта со шкалой сложности. Такая конструкция обладает несколькими уровнями сложности на одной и той же стене. Поэтому но-

вичок и профессионал могут играть рядом и испытывать себя способами, соответствующими их способностям.

Дизайн может предоставлять возможность детям с разными способностями взаимодействовать на равных и разнообразить сценарии досуга. В качестве примера можно привести игровую башню-площадку Swarovski Kristallwelten («Хрустальные миры») в Австрии, созданную известным архитектурным бюро Snohetta. Четыре разных уровня составляют башню, где дети могут подняться как на самую высокую точку сетки на уровне 14 м, так и интересно проводить время на нижних уровнях конструкции.

Природа в помощь

Создавая игровые площадки, важно работать с природой, а не против нее. Лучшее пространство для детей характеризуется биофильным дизайном и максимальной интеграцией элементов естественной среды. Ветки деревьев идеально подходят для лазания и качания, речные камни — отличные ступеньки, а идеальная песочница — это большой участок пляжа. Внедрение в пространство деревьев, цветов, валунов, бревенчатых конструкций, имитации природного ландшафта делает его более комфортным и интересным для изучения. Кроме того, можно работать с естественными особенностями участка, например горку встроить в склон, вместо того чтобы строить лестницу или пандус.

Между деревьями можно расположить песочницу, чтобы дети могли играть в прохладной тени. На лучшей естественной линии обзора можно установить скамейки для родителей и воспитателей. В Национальном дендрарии в Канберре (Австралия) находится около 100 лесов с редкими и исчезающими деревьями. Игровая площадка Pod и ее гигантские желуди, созданные Taylort Cullity Lethlean, расположены на вершине холма дендрария. Такой формат организации площадки позволяет детям более тесно чувствовать связь с природой и осознавать важность сохранения редких растений.

При активной интеграции современных решений не стоит забывать и об основах дизайна детских площадок. В рекреационных пространствах для детей в свободном доступе должна быть чистая питьевая вода, оборудованы места для взрослых, установлены урны, организованы затененные уголки. Кроме того, места для временного хранения велосипедов и самокатов должны легко считываться в пространстве, а навигация и таблички — быть интуитивно понятными людям любого возраста.