



Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

**Д**

**Дом**

Четверг 21 сентября 2023 №175 (7620 с момента возобновления издания) **kommersant.ru**

15 К чему приведет ужесточение ипотечного кредитования

16 Почему ИЖС набирает популярность среди россиян

19 Выгодно ли продавать квартиру с ремонтом и мебелью

# Арктика новостроек

Власти, запуская в августе арктическую ипотеку с субсидируемыми ставками по аналогии с дальневосточной, рассчитывают, что таким образом у жителей северных широт появится доступ к дешевым кредитам для улучшения своих жилищных условий. По задумке чиновников это должно остановить отток населения из регионов, находящихся в арктической зоне. Однако девелоперы, судя по всему, пока не торопятся выходить на эти рынки. Низкие объемы строительства жилья, наблюдаемые там сейчас, связаны с высокой себестоимостью, что для многих застройщиков, привыкших к высокой маржинальности проектов, не особо и выгодно.



Поможет ли льготная ипотека для жителей регионов Арктики остановить оттуда отток населения

— ипотека —

«В каждой поездке в арктические регионы люди нам задавали вопрос о распространении механизма льготной дальневосточной ипотеки на Арктику», — заявлял в мае министр по развитию Дальнего Востока и Арктики Алексей Чекунков. Тогда он говорил, что совместно с Минфином разрабатываются механизмы распространения для жителей регионов арктической зоны дальневосточной ипотеки по льготной ставке под 2% годовых, которую могут получить молодые семьи. Уже в августе федеральное правительство приняло решение распространить арктическую ипотеку по аналогии с дальневосточной.

Арктическая зона охватывает девять регионов, из них четыре входят в нее полностью — это Мурманская область, Ненецкий и Ямало-Ненецкий АО, Чукотский АО, еще пять — Карелия, Архангельская область, Республика Коми, Красноярский край и Якутия — частично. В двух регионах, входящих в этот пояс, в Якутии и на Чукотке, уже действует дальневосточная ипотека.

В арктической зоне, судя по официальной статистике, проживают около 2,5 млн человек. Крупные города в этом поясе — Архангельск (около 350 тыс. человек), Мурманск (300 тыс.), Северодвинск и Норильск (по 180 тыс. человек). По данным последней переписи населения, среднее домохозяйство

в этих регионах, как, впрочем, по всей стране, состоит из 2,2 человека. Таким образом, в Арктике может проживать около 1,1 млн семей.

Ситуация с демографией в целом в стране сложная, однако в Арктике эта проблема усугубляется серьезным оттоком населения в другие российские регионы. Запуская для них программу льготной ипотеки, власти рассчитывают, что миграция жителей снизится и жизнь в этих регионах станет более комфортной. Ипотека под 2% протимулирует не только спрос, но и, как считает Алексей Чекунков, «приход новых застройщиков в Арктику и при этом не раскачает цены на рынке жилья».

## Спрос есть, а строек мало

Потенциальный платежеспособный спрос на квартиры в новостройках в арктической зоне довольно высок. С одной стороны, из-за традиционно низких объемов нового строительства в этих регионах жилой фонд обновляется низкими темпами. С другой, средняя заработная плата во многих регионах этого пояса на 40–50% выше среднероссийского уровня — около 110 тыс. руб. в месяц. По разным оценкам, при среднедушевом доходе жителей Арктики около 554 тыс. семей, живущих в этом поясе, могут взять ипотеку для покупки квартиры в новостройке средней площадью 50 кв. м даже при существующих на первичном рынке льготных про-

граммах, включая семейную ипотеку. При этом платеж по ипотеке для этих семей при текущих ценах на рынках этих регионов составлял бы в среднем 30–35% от ежемесячного дохода.

Например, по оценкам участников рынка, самое большое число семей, которые могут позволить себе взять ипотеку, живут в Мурманской области — около 189 тыс. В Ямало-Ненецком АО этот показатель достигает 144 тыс. семей, в Архангельской области — примерно 105 тыс. семей.

Впрочем, при существующих льготных программах ипотеки жители Арктики не спешат за такими кредитами. По разным оценкам, в 2021–2022 годах в регионах, входящих в арктический пояс, выдавалось по 3–4 тыс. кредитов в год. Это примерно 0,5–1% от числа тех, кто может позволить взять себя ипотеку по действующим программам. Однако основной проблемой в этой части страны являются низкие темпы нового жилищного строительства.

Ежегодный ввод жилья во всех регионах арктической зоны составляет около 600 тыс. кв. м, из которых 340 тыс. кв. м — это многоквартирные дома, а 250 тыс. кв. м — индивидуальное жилищное строительство, следует из данных Единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС). Из этих же данных можно сделать вывод, что заметный прирост наблюдается толь-

ко в Архангельской области. Ранее председатель правления группы «Аквилон» (также строит в Архангельске) Александр Фролов говорил «Интерфаксу», что по объемам строительства регион лидирует в арктическом поясе — в 2022 году там было введено 500 тыс. кв. м жилья.

По данным ЕИСЖС, помимо Архангельска объемы жилищного строительства в Арктике также формирует Ямало-Ненецкий АО (143 тыс. кв. м, или 2,8 тыс. квартир по итогам 2022 года) и Мурманская область, где объем строительства превышает 100 тыс. кв. м.

## Без конкуренции

Новая программа по арктической ипотеке сможет решить проблему увеличения доли тех, кто может позволить себе купить новое жилье на заемные средства. По разным подсчетам, снижение ипотечной ставки до 2% годовых для жителей регионов, входящих в арктический пояс, потенциально позволит приобрести квартиры около 248 тыс. семей. Таким образом, с учетом тех, кто уже воспользовался другими льготными программами кредитования, включая ипотеку под 8% годовых или семейную ипотеку, общее число заемщиков может достичь 800 тыс. В ряде банков подсчитали, что с учетом текущего уровня проникновения льготной ипотеки в регионах Арктики потенциальный спрос на арктическую ипотеку может

составить 6–7 тыс. кредитов в год. Этот прогноз основан на опыте дальневосточной ипотеки, после запуска которой число заемщиков увеличилось примерно на такую же величину.

Например, в Ненецком АО число семей, которые смогут улучшить свои жилищные условия за счет арктической ипотеки, может увеличиться на 18%, в Ямало-Ненецком АО — на 21%, в Мурманской области — на 42%. Заметный прирост ожидается в Красноярском крае — на 56%, на 66% — в Республике Коми. Впрочем, по прогнозам, самого большого роста стоит ожидать в Архангельской области (на 71%) и Карелии (на 113%). В этих двух регионах спрос на новое жилье смещен в сторону менее обеспеченных граждан, для которых ипотека по 2% годовых будет кстати, отмечают участники рынка. В то же время сейчас в Ненецком АО и Ямало-Ненецком АО около 70–80% жителей могут позволить себе ипотеку по действующим для всей страны льготным ипотечным программам.

Однако у этой ситуации есть и обратная сторона. Запуск арктической ипотеки позволяет сформировать спрос на квартиры в новостройках, однако вопрос вызывает достаточность текущего объема предложения. Небольшие по сравнению с другими регионами объемы строительства в арктической зоне связаны с высокой себестоимостью. Так, исходя из установленных Минстроем нормативов, затраты на строительство жилья в арктической зоне на 50–60% больше, чем в регионах в центральной части страны. Например, в Ямало-Ненецком АО затраты на строительство в 1,8 раза выше, чем в центре страны, в Ненецком АО и Мурманской области — в 1,6 раза, в Республике Коми и Архангельской области — в 1,5 раза. Сказываются сложные климатические условия, в некоторых случаях и логистические проблемы с ввозом необходимых стройматериалов, хотя это в меньшей степени.

К тому же сказывается отсутствие конкуренции на локальных рынках в арктической зоне. Например, по данным ЕИСЖС, в Мурманской области весь объем, находящийся сейчас в строительстве, реализует всего одна компания — «Арктикум». В Архангельской области на долю группы «Аквилон» приходится 49,22% всего строящегося в регионе жилья, или 245 тыс. кв. м, а на СМК — 11,56%, или 57 тыс. кв. м. В Карелии, где сейчас на стадии строительства находится 172 тыс. кв. м, на «Баренц групп» приходится 31,86%, на КСМ — 23,63%.

Для застройщиков, привыкших работать на крупных региональных рынках недвижимости с большой рентабельностью проектов (в Москве, например, этот показатель может превышать 18%, по разным данным), высокая себестоимость строительства очевидно не ложится в их бизнес-модель. Поэтому у застройщиков федерального уровня никогда и не было стремления выйти в регионы арктического пояса. Также сложно в этих регионах компенсировать высокую себестоимость ростом цен на строящееся жилье в силу объективно небольшого спроса.

# Недальний Восток

— программа —

**Действующая с 2019 года программа «Дальневосточная ипотека» претерпевает изменения. Этой осенью лимит по таким кредитам увеличится с 6 млн до 9 млн руб., и воспользоваться ими смогут не только молодые семьи, как это было ранее, но и работники дальневосточных предприятий оборонно-промышленного комплекса. Руководитель аналитического центра «Дом.РФ» МИХАИЛ ГОЛЬДБЕРГ рассказал, зачем понадобилось такое расширение программы.**

За последние годы на Дальнем Востоке проделана большая работа в градостроительной и инвестиционной политике, в социальной сфере. Многочисленные меры господдержки направлены на достижение главной цели — повышение привлекательности дальневосточных городов для жизни, учебы и работы.

Закрепление квалифицированных специалистов и привлечение талантливой молодежи в Дальневосточный федеральный округ. Это стратегическая задача еще и потому, что на восточных рубежах России окружают государства, которые формируют в Азиатско-Тихоокеанском регионе новые центры экономического притяжения.

Для наиболее полного раскрытия потенциала этого сотрудничества нужны люди, а людям нужны качественные условия для жизни. На Дальнем Востоке с нашим участием действует комплекс мер поддержки полного цикла, включая вовлечение неиспользуемых федеральных земель, мастер-планирование, механизм инфраструктурных облигаций, кредитование застройщиков и граждан, развитие арендно-



Дальневосточная ипотека взбудорила рынок жилой недвижимости Владивостока и других городов в этой части страны

го жилья, в том числе по новой программе доступной дальневосточной аренды.

В рамках этой программы «Дом.РФ» в регионах Дальнего Востока выкупает у застройщиков до 2043 года около 10 тыс. квартир в новостройках, которые затем по льготным ставкам сдаются в аренду специалистам, привлекающимся в эти субъекты РФ. Для этих целей правительство выделяет институту развития жилищного строительства около 87 млрд руб. Каждый регион сам определяет необходимос-

число квартир в арендном сегменте — так, самая большая заявка поступила от Амурской области (свыше 2 тыс.), далее следуют Хабаровский край, Сахалинская и Магаданская области (более чем по 1 тыс. квартир).

Что же касается покупки жилья, то здесь, безусловно, важнейшую роль в системе мер господдержки сегодня играет программа «Дальневосточная ипотека», запущенная в 2019-м и действующая до 2030 года. Она зарекомендовала себя как действенный ме-

ханализм поддержки: за время ее работы уже 80 тыс. семей смогли улучшить свои жилищные условия, в том числе только с начала 2023 года — более 20 тыс. Особенно активно растет выдача по «Дальневосточной ипотеке» в сегменте индивидуального жилищного строительства, где за текущий год уже выдано 1,4 тыс. кредитов (для сравнения: за весь 2020 год — чуть более 700 кредитов).

Запуск «Дальневосточной ипотеки» позволил протимулировать спрос на новостройки, что отразилось и на объемах строящегося жилья. С 2020 года объем жилья в стадии строительства вырос более чем вдвое — с 2,1 млн до 4,9 млн кв. м. Мы видим, что обеспеченность жильем в регионах Дальнего Востока за такое короткое время выросла почти на 1,8 кв. м на человека (с 23,7 до 25,5 кв. м), десятки тысяч граждан на деле почувствовали улучшение в своей жизни и переехали в новое современное жилье.

Вместе с тем рост спроса на жилье наряду с удорожанием себестоимости строительства привел к тому, что с момента старта программы выросла и средняя стоимость жилья в новостройках. По данным Росстата, жилье подорожало в среднем на 60%, то есть на тот же лимит в 6 млн руб., установленный для кредитов по программе, можно было приобрести квартиру площадью на 38% меньше.

В результате если в 2020 году под такой лимит попадало 85% новостроек, то сейчас — только около 40%. Теперь для покупки квартиры желаемой площади, а семья ориентируется на приобретение жилья площадью более 60 кв. м, гражданам приходится решать уравнение с тремя неизвестными: либо отказаться от покупки жилья и дольше копить, при этом не зная, что за жилье они смогут купить через год или два, либо поку-

пать жилье меньшей площади, что неправильно с точки зрения мер, направленных на повышение рождаемости, либо — что совсем плохо — снижать размер первого взноса, брать на себя часто непосильные обязательства. Это значит, что в будущем брать на себя повышенные риски дефолта по кредиту.

Поэтому на Восточном экономическом форуме президент России предложил рассмотреть возможность увеличения максимального размера кредита по «Дальневосточной ипотеке» до 9 млн руб. для приобретения квартир площадью более 60 кв. м. Также он предложил распространить такую ипотеку на сотрудников дальневосточных предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Мы ожидаем, что такие изменения в программе — повышение максимальной суммы кредита и расширение на всех сотрудников ОПК — увеличат ежегодную выдачу примерно на 10%. Ежегодно мерой поддержки смогут воспользоваться около 30 тыс. семей.

Жилье является базовой потребностью человека. Мы знаем, что одной из основных причин, по которым наши семьи откладывают рождение детей, является стесненность жилищных условий. Расширение условий программы позволит улучшить жилищные условия еще большему числу семей, а значит, удовлетворить базовую потребность человека в комфортном жилье, одновременно создавая для граждан, в том числе молодых семей, возможность приобрести квартиру большей площади.

Несомненно, в будущем это внесет вклад в улучшение демографической ситуации в регионе. Решение этой задачи входит в число долгосрочных приоритетов, сформулированных не только для Дальнего Востока, но и для всей страны.

# ДОМ поддержка

## Нацпроекты создают комфортную жизнь для россиян

Российская строительная индустрия второй год подряд бьет рекорды: в 2022 году было построено почти 103 млн кв. м жилья по всей стране. К 2030 году этот показатель вырастет до 120 млн кв. м, к тому моменту каждый пятый квадратный метр жилья в стране будет новым. Однако построить жилье — это еще полдела. Для того чтобы создать комфортную городскую среду, необходимы новые детсады, школы, поликлиники, дороги и другие объекты инфраструктуры. «Ъ-Дом» рассказывает, как государство реализует такие проекты.

— стимул —

### Жилищные рекорды

В 2022 году в России был построен рекордный объем жилья, включая период СССР — 102,7 млн кв. м, что на 11% больше предыдущего рекорда, зафиксированного в 2021 году. Такие показатели были достигнуты не только благодаря крупным застройщикам многоквартирных домов, но и активному строительству индивидуальных жилых домов.

По данным Росстата, объем многоквартирного жилья, введенного в эксплуатацию в 2022 году по всей стране, вырос на 5% год к году, до 45,5 млн кв. м. Частные дома были востребованы россиянами еще больше. В прошлом году в России построили на 16% больше такой недвижимости год к году — 57,2 млн кв. м.

Россия бьет не только собственные рекорды по строительству жилья. К примеру, в 2017–2019 годах страна возглавила список стран Европы по количеству квартир, построенных на 10 тыс. человек, — 227 штук, подсчитало «РИА Недвижимость» на основе данных Росстата и госстатистики других европейских стран. Со значительным отрывом за Россией следует Австрия, где за этот период построили 207 квартир на 10 тыс. жителей страны, и Казахстан — 181 лот.

Однако для России это еще не предел. Перед строительной отраслью стоит амбициозная цель — увеличение объемов жилищного строительства до 120 млн кв. м в год к 2030 году. Не менее 5 млн семей будут ежегодно улучшать свои жилищные условия. Таким образом, к 2030 году в России будет построено 1 млрд кв. м жилья, а каждый пятый квадратный метр в стране будет новым.

### «Стимул» застройщикам

Новое жилье — это еще не все, в чем нуждаются россияне. Для комфортной среды и проживания гражданам необходима социальная, транспортная и инженерная инфраструктура. Ведь после переезда в новую квартиру или дом жителям должно быть удобно ездить на работу, водить детей в садик и школу, делать покупки, заниматься спортом и проводить выходные. Все объекты для удовлетворения этих нужд должны находиться поблизости от нового жилого комплекса.

Власти вместе с растущими объемами жилья увеличили вложения в строительство социальной инфраструктуры. По данным Росстата, в 2022 году по всей России было построено 1,24 млн кв. м объектов здравоохранения — это на 34% больше год к году. Учебных заведений, то есть детских садов, школ и университетов, в прошлом году было построено на 15% больше год к году — 5,25 млн кв. м.

Немалая часть этой недвижимости была построена по программе «Стимул» в составе нацпроекта «Жилье и городская среда», который реализуется по решению президента. «Развитая инфраструктура — обязательный фактор комфортных условий проживания граждан. Строить детские сады, школы, медицинские учреждения, дороги и объекты ЖКХ для новых жилых кварталов, при



Школа в Тюмени, построенная по программе «Стимул»

этом не перекладывая эти затраты на плечи застройщика и ускоряя обновление жилого фонда в стране, помогает программа «Стимул». С 2019 года в 69 регионах страны введено уже 538 объектов инженерной, социальной и дорожной инфраструктуры, — отмечает вице-премьер РФ Марат Хуснуллин. Он уточнил, что это 257 автомобильных дорог, 80 школ, 74 детских сада, 4 комплекса школа—детский сад, 10 медицинских учреждений и 113 объектов инженерной инфраструктуры.

«Благодаря программе «Стимул» в новых районах на всей территории нашей страны возводятся школы и детские сады, поликлиники и больницы, строятся инженерные коммуникации и развивается дорожная сеть. Только за первые восемь месяцев 2023 года по программе «Стимул» введено в эксплуатацию 43 объекта. Это делается для того, чтобы люди, переезжая в новостройки, были обеспечены всем необходимым. Вместе с тем ускоряются темпы реализации жилищных проектов. Такой системный подход нацелен на достижение к 2030 году ввода жилья в 120 млн кв. м в год», — подчеркнул министр строительства и ЖКХ РФ Ирек Файзуллин.

Один из примеров строительства по программе «Стимул» — детская поликлиника в Ярославле площадью 10,2 тыс. кв. м. Она рассчитана на 500 посещений в смену и разгрузит близлежащие медучреждения. Объект оснащен современным оборудованием, позволяющим проводить большие исследования, не покидая здание поликлиники.

Кроме поликлиники в Ярославской области среди возведенных

в этом году объектов по всей России — две школы на 1650 мест и комплекс школа—детский сад на 800 и 250 мест соответственно, два медучреждения, рассчитанных на 900 посещений. Помимо этого построено 10 автомобильных дорог общей протяженностью 8 км и 13 объектов инженерной инфраструктуры протяженностью 331,6 км.

Федеральная программа «Стимул» была запущена в нашей стране еще в 2011 году, а позже вошла в федеральный проект «Жилье и городская среда», который реализуется по решению президента. Она предполагает субсидирование строительства социальной и коммунальной инфраструктуры в новых жилых районах: школ и детских садов, больниц и поликлиник, очистных сооружений и даже автомобильных дорог. Это существенная помощь застройщику: когда он берет за комплексное освоение территорий, можно получить деньги из бюджета на строительство социальных объектов одновременно с возведением жилья.

Федеральная поддержка решает общую задачу комфортного проживания для новоселов по всей стране, ускоряет ввод в строй новых жилых комплексов и удешевляет полный цикл строительства, делая доступнее конечную стоимость жилья. Если возведение транспортной и инженерной инфраструктуры напрямую перекладывается на застройщика, это существенно увеличивает себестоимость строительства, в то время как по программе «Стимул» расходы на социальную, дорожную и инженерную инфраструктуру для новых жилых районов берет на себя го-

сударство. Так получается гораздо быстрее и эффективнее не только для застройщика, но и для покупателя жилья: когда девелопер создает инфраструктуру за счет государства, то его затраты сокращаются. Это, в свою очередь, делает жилье доступнее.

Кроме того, к 2024 году инвестиционно-строительный цикл будет сокращен не менее чем на 18 месяцев для пятилетних проектов. Для этих целей создается суперсервис «Цифровое строительство» в рамках стратегической инициативы «Новый ритм строительства». По этой программе срок от идеи до выхода на стройплощадку будет занимать не более семи дней, а производительность труда в строительстве увеличена на 10% уже к 2030 году.

### Доступную ипотеку — в массы

Создание комфортной городской среды не единственный способ поддержки граждан. Государство разработало не только проекты, которые посредством строительства инфраструктуры создают комфортные условия для жителей России, но и программы, непосредственно увеличивающие уровень доступности жилья.

Одной из таких программ стала «Льготная ипотека» нацпроекта «Жилье и городская среда» на покупку квартиры в новостройке. Она была запущена в 2020 году по поручению президента России Владимира Путина и зарекомендовала себя у населения, став одной из самых популярных ипотечных программ в стране, улучшая условия россиян и оказывая существенную поддержку строительной отрасли. Программа все эти годы была очень востребована и по-

пулярна у населения, хоть и претерпевала незначительные изменения в связи с макроэкономическими ситуациями.

Теперь ипотеку по льготной ставке до 8% можно оформить до июля 2024 года. Минимальный размер первоначального взноса изменился с 20 сентября 2023 года — от 20%. Оператор программы «Дом.РФ» продолжает компенсировать банкам недополученные процентные доходы в размере разницы между ключевой ставкой и ставкой по кредиту для заемщика в течение всего срока жизни кредита.

С момента запуска программы выдано 1,2 млн кредитов. В том числе в 2022 году — 290 тыс. кредитов, в 2023 году — уже более 230 тыс. кредитов. Наибольшую популярность льготная ипотека приобрела в Москве, где доля таких кредитов составляет 22,5% от общего объема выданных ипотечных займов.

Программа льготного кредитования теперь также распространена и на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС). В прошлом году правительство РФ запустило льготную ипотечную программу на строительство частных жилых домов своими силами — без оформления договора подряда с профессиональными застройщиками. Новая программа позволит еще большему количеству россиян улучшить жилищные условия, особенно за пределами столичных регионов.

Такой возможностью воспользовалась Валерия Сироткина из города Тольятти Самарской области. «Муж подсказал воспользоваться этой программой, хотя я сама работаю в банке. Мы давно хотели увеличить площадь, планируем детей, и хотелось бы жилищный вопрос решить до их появления. И мы задумались о строительстве собственного дома, посчитали и поняли, что это выгодно. Еще приятно удивила простота получения кредита», — рассказала она. Все го за время реализации программы «Льготная ипотека» в Самарской области, по данным на август 2023 года, выдано более 17,6 тыс. кредитов, в том числе и на индивидуальное жилищное строительство.

Прошлый год прошел под знаком малоэтажного домостроения. Из 102,7 млн кв. м построенного жилья 57,2 млн кв. м, то есть 55,7%, является индивидуальным. Важным шагом в развитии индивидуального жилищного строительства стало распространение в 2022 году всех действующих льготных ипотечных программ на цели ИЖС. Всего в 2022 году на эти цели выдано 159,5 тыс. кредитов, из которых на приобретение готовых объектов выдано 126,6 тыс. кредитов, остальные — на строительство такого жилья. Количество ипотечных кредитов, выданных на строительство индивидуального дома, может достигнуть 500 тыс. к 2030 году в РФ. Такая цель предусмотрена стратегической инициативой «Мой частный дом».

Для этого в 2022 году был принят закон, предусматривающий возможность строительства ИЖС с привлечением средств дольщиков на

эскроу-счета по аналогии с многоквартирными домами. Это создает более безопасные условия для дольщиков, так как застройщик до завершения строительства не будет иметь доступ к деньгам покупателей.

«В рамках реализации этой инициативы происходит комплексное развитие в виде объединения мер поддержки индивидуального жилищного строительства. Благодаря этой инициативе рынок ИЖС станет еще более доступным и прозрачным, что в конечном счете повлияет на повышение качества жилья», — отметил замминистра строительства и ЖКХ РФ Никита Стасишин.

### Стратегия регионов

Строительство инфраструктурных объектов ведется не только за счет федерального бюджета, но и региональными властями. Однако зачастую на эти цели у субъектов РФ может не хватать средств, а новые школы, дороги или поликлиника нужны уже сейчас. Для решения этих задач правительством РФ был запущен проект «Инфраструктурные бюджетные кредиты» (ИБК).

Такой кредит сроком не менее чем на 15 лет по ставке 3% годовых могут получить власти субъектов РФ на реализацию инфраструктурного проекта во всех отраслях экономики: проектирования и строительства инженерно-коммунальной инфраструктуры, дорог, социальных, спортивных, туристических объектов и объектов особых экономических зон, мероприятий по техприсоединению, закупки подвижного состава и общественного транспорта. На реализацию 947 объектов и мероприятий в 83 субъектах России уже выделен 1 трлн руб., сообщила пресс-служба Минстроя.

Одним из показательных примеров, когда ИБК способствовали улучшению городской среды, — строительство школы общей площадью 20,2 тыс. кв. м за счет средств инфраструктурного бюджетного кредита в Тюмени на сумму 1,35 млрд руб.

«Школа в Тюмени построена в рамках инвестиционного проекта, который предусматривает создание крупного жилого района для 178 тыс. человек. Открытие такого учреждения будет способствовать не только расширению образовательного потенциала, но и удобству жителей и комплексному развитию территории. Таким образом, ИБК позволяют в шаговой доступности возводить все необходимые для граждан объекты. В регионах строят образовательные и медицинские учреждения, обновляют жилищно-коммунальный комплекс, общественный транспорт и дорожную сеть», — подчеркнул генеральный директор ППК «Фонд развития территорий» Ильяш Шагиахметов.

Развитие социальной инфраструктуры формирует комфортные условия для жизни граждан, соглашается первый замминистра строительства и ЖКХ РФ Александр Ломакин. «Это особенно актуально для новых районов с комплексной жилой застройкой. Хороший пример — школа в районе Арктической улицы, Ямбургского проезда и улицы Андрея Бушуева в Тюмени. В здании из трех блоков в одну смену смогут учиться 1,2 тыс. детей», — добавил господин Ломакин.

Инфраструктурное развитие, в том числе посредством использования инструментов федерального проекта «Инфраструктурное меню», способствует достижению показателей национального проекта «Жилье и городская среда» по улучшению жилищных условий граждан и формированию комфортной среды для жизни. В него, в частности, входит проект ИБК.

В 2022 году благодаря этой программе введено порядка 5,6 млн кв. м жилья, создано около 47 тыс. рабочих мест, сообщил Марат Хуснуллин. По его словам, сейчас в 77 субъектах РФ ведется реализация 508 объектов и мероприятий, завершена реализация более 50 объектов и мероприятий в 22 субъектах РФ.

Кроме того, отметил вице-премьер, в 16 регионах уже поступило более 1 тыс. транспортных средств: 442 автобуса, 130 троллейбусов, 105 трамваев, 336 вагонов метро и 7 составов Московских центральных диаметров (МЦД). До конца 2025 года по программе ИБК регионы планируют закупить еще около 600 автобусов, 400 троллейбусов, 280 трамваев, 470 вагонов метро и 35 составов МЦД, добавил он.

Арина Дмитриева



Детская поликлиника в Ярославской области, построенная по программе «Стимул»

# ДОМ КОНЪЮНКТУРА

## Ипотеке прибавят взносов

Повышение с сентября минимального размера первоначального взноса с 15% до 20% по программе льготной ипотеки с господдержкой по ставке 8% годовых всколыхнуло рынок новостроек. Застройщики опасаются потерять значительную часть покупателей, ведь во втором квартале 2023 года у 63% заемщиков, приобретающих строящееся жилье, первый взнос по ипотеке составлял менее 20%. Ужесточением условий льготной ипотеки власти рассчитывают отсеять ненадежных заемщиков. Однако, предупреждают эксперты, эффект может быть противоположным.

— бюджет —

### Власти урезают рекорды

В августе 2023 года граждане взяли рекордное число ипотечных кредитов с декабря 2013-го. По подсчетам Frank RG, российские банки в прошлом месяце выдали более 216,5 тыс. таких займов на общую сумму 860,3 млрд руб. Относительно июля общий объем выданных кредитов вырос на 32%, а количество — на 28%. Из них, ожидает ЦБ, более 450 млрд руб. сформируется за счет выдачи ипотеки по льготным программам, включая стандартную под 8% годовых, семейную, дальневосточную и другие.

Прирост темпов ипотечного кредитования наблюдается на протяжении всего года. Темпы роста выдачи ипотеки в России в апреле — июне текущего года ускорились до 7% с 4,2% в первом квартале, что свидетельствует о признаках ее перегрева, говорится в аналитическом обзоре банковского сектора Центробанка. По мнению регулятора, одной из причин такого ускорения стал рост инвестиционного спроса на фоне снижения курса рубля.

Всего во втором квартале объем выдачи ипотеки составил 1,8 трлн руб., что на 39% выше показателей первого квартала. При этом, указывает ЦБ, более активно росли выдачи в сегменте готового жилья. В этом сегменте рост составил 46% по сравнению с началом года, достигнув 1,1 трлн руб. Выдачи ипотеки на строящееся жилье, практически полностью обеспеченные господдержкой, выросли на 29%, до 0,6 трлн руб.

Тем не менее власти решили ограничить выдачу ипотеки именно на новостройки, где действует программа льготного кредитования по ставке до 8% годовых. 12 сентября правительство РФ увеличило минимальный первоначальный взнос в рамках программы льготной ипотеки с 15% до 20% и сократило величину субсидии банкам. «Когда ключевая ставка растет (в сентябре ЦБ поднял ее до 13%, — «Ъ»), бюджет платит больше, и банки зарабатывают значительно больше», — пояснил директор департамента финансовой политики Минфина Иван Чебесков.



Увеличение первоначального взноса по ипотеке может несколько охладить спрос россиян на квартиры в новостройках

Еще несколько месяцев назад стало в целом понятно, что льготная ипотека разоглась до такой степени, что ее пора прижимать. Сейчас на рынке наблюдается несбалансированность и продолжающееся увеличение цен. По данным Dataflat.ru, в августе нынешнего года цены на новостройки Москвы и Подмосквы выросли на 19% год к году, до 300 тыс. руб. за кв. м. Изменение параметров льготной ипотеки должно помочь сбалансировать рынок и снизить риски роста цен, которые дополнительно увеличились на фоне ускорившихся темпов ипотечного кредитования.

Снижение премии банков, выдающих ипотеку по госпрограмме к ключевой ставке при расчете субсидии, могло бы сократить расходы Минфина по данным программам и привести ставки к уровню, установленному этими программами, поясняет управляющий по анализу банковского и финансово-рыночного подразделения ПСБ Дмитрий Трицкевич. Правда, признает он, аналогичного эффекта можно добиться, повысив ставку по льготной ипотеке напрямую.

### Игла льготной ипотеки

Сегодня льготная ипотека остается основным драйвером спроса на рынке новостроек, отмечает директор по развитию партнерских продаж и ипотечных продуктов ГК «Пионер» Юрий Никитчук. Он напоминает, что по льготным программам проходит наибольшее количество сделок в новостройках.

К примеру, в ГК «Родина» льготная ипотека со ставками до 8% формирует примерно 44% от общего числа ипотечных сделок, говорит совладелец компании Владимир Щекин. Впервые за всю историю рынка недвижимости Крыма доля продаж новостроек с помощью ипотеки сейчас достигла максимальных показателей: она доходит до 90% и в основном

приходится на господдержку, отмечает замдиректора по маркетингу ГК «Монолит» Михаил Баденко. У «Главстрой Регионы» в 2023 году доля сделок с привлечением льготной ипотеки составила 49,4%, говорит руководитель отдела ипотечного кредитования «Главстрой-Недвижимость» Вадим Бутин. В ГК «Гранель» на продажи новостроек с ипотекой по программе «Ипотека с господдержкой» приходится 45% всех сделок, сообщила руководитель отдела ипотечного кредитования компании Татьяна Боева. Доля сделок с привлечением льготных кредитов на московском первичном рынке, по словам коммерческого директора компании Optima Development Дмитрия Голева, превышает 50%.

С учетом роста спроса на новостройки этим летом это существенная доля покупателей. Так, в Москве и Подмоскве, по данным Dataflat.ru, в августе 2023 года застройщики продали 853 тыс. кв. м, что на 56% больше год к году и на 36% больше по сравнению с июлем 2023-го. На это повлияло ослабление курса рубля, поясняет заместитель гендиректора компании «Унистрой» Искандер Юсупов. Исторически, когда курс валют повышается, люди начинают скупать квартиры, добавляет он. Впрочем, прогнозирует топ-менеджер, сентябрь — октябрь вряд ли повторит показатели августа.

Увеличение минимального размера первоначального взноса до 20% может отрезать часть покупателей, еще часть будет ожидать снижения ставок и более комфортных условий, опасается вице-президент ГК «Страна Девелопмент» Александр Гуров. Не у всех клиентов есть возможность накопить на первоначальный взнос в размере 20%, отмечает первый вице-президент GlogaX Александр Андрианов. По данным Центробанка, в апреле — июне 2023 года в ипотечных кредитах на новостройки 63% приходится на займы

с первоначальным взносом менее 20%. Эта цифра, подчеркнул регулятор, включает выдачи как по льготным программам, так и по рыночным условиям.

Само по себе повышение первоначального взноса по льготной ипотеке не окажет охлаждающего влияния на рынок, ведь разницу в несколько сотен тысяч рублей часть покупателей «доберет» при помощи потребительского кредита, считает директор департамента недвижимости ЦДС Сергей Терентьев. Повышая минимальный первоначальный взнос, ЦБ пытается избежать «плохих» кредитов, то есть исключает ненадежных заемщиков, полагает Искандер Юсупов. Но в то же время, продолжает он, чтобы оформить ипотеку, клиенты зачастую берут потребительский кредит на первый взнос, что в целом «немного рушит логику ЦБ».

Чтобы снизить сумму ежемесячного платежа, еще больше заемщиков будут брать кредиты на максимально возможный срок, считает Татьяна Боева. В меньшей степени изменения условий по ипотеке с господдержкой затронет покупателей новостроек бизнес-класса и элитных проектов из-за высокой стоимости недвижимости в Москве, значительно превышающей лимит ипотеки по господдержке в 12 млн руб., отмечает директор по продажам ГК «Мангазея» Федор Ушаков.

Чтобы удержать спрос на новостройки после повышения минимального первоначального взноса, девелоперы будут искать альтернативные варианты для стимулирования продаж, считает коммерческий директор ГК ФСК Ольга Тумайкина. Повышение минимального первоначального взноса приведет к перераспределению спроса в другие программы и расширению списка ипотечных программ, субсидируемых застройщиками, соглашается директор департамента проектного консалтинга Est-a-Tet Роман Родионцев.

С конца 2022 года глава Центробанка Эльвира Набиуллина пыталась ограничить субсидируемую ипотеку от застройщиков по «околонулевым ставкам», ужесточая для банков условия выдачи таких кредитов. Из-за резкой риторики регулятора многие девелоперы свернули такие программы, однако уже к концу лета они вновь начали появляться среди предложений игроков. К примеру, ГК «Лидер групп» предлагает рассрочку со ставкой от 1% на период строительства объекта. ГК А101 предлагает ставку 1,1%, ГК ЛСР — 0,01% в рамках семейной ипотеки и IT-программы, ГК «Самолет» — 0,01% также по семейной ипотеке. Коммерческий директор «Риверхауса» Алексей Шаров напоминает, что в цену квадратного метра уже заложена эта «субсидия», поэтому в итоге экономии может и не быть, если сравнивать с ипотечными продуктами по коммерческой ставке.

Впрочем, сейчас девелоперам могут возникнуть проблемы при финансировании таких программ. Из-за повышения ставки ЦБ проектное финансирование для застройщиков подорожает, и субсидировать собственные программы будет экономически нецелесообразно, считает коммерческий директор ГК МИЦ Павел Лепищ.

Еще одной программой, которую усилит девелоперы, может стать траншевая ипотека, когда сумма кредита выплачивается несколькими траншами, полагает Дмитрий Голев. Обычно часть суммы покупатель вносит в момент покупки, а другую часть — после завершения строительства. Однако, напоминает Павел Лепищ, такая программа тоже не позволяет наполнять эскроу-счета и способствовать снижению ставки проектного финансирования, из-за чего становится невыгодной застройщику.

### Переток на вторичный рынок

Из-за повышения минимального первоначального взноса при покупке строящегося жилья в ипотеку часть покупателей переориентируется на вторичный рынок, где можно сделать взнос от 10%, считает директор по развитию ГК «Жилой квартал» Эдуард Самигуллин. Однако он полагает, что заградительный барьером для большого перетока покупателей с первичного рынка на вторичный станут гораздо более высокие ставки по ипотеке — 14–15%. К тому же небольшая ставка намного важнее для покупателя, чем размер первоначального взноса, добавляет Владимир Щекин. Чтобы покупатели, интересующиеся новостройками, переориентировались на покупку готового жилья, продавцы вторичных квартир должны сильно демпинговать, напоминает господин Самигуллин.

Ставка на ипотеку во вторичном рынке всегда выше из-за более высоких рисков по таким объектам, отмечает руководитель дирекции развития ипотечного кредитования Альфа-банка Анастасия Якупова. К тому же, продолжает она, разница в платежах по стандартной ставке вторичного рынка к льготной ипотеке на новостройки в среднем может составить до 20 тыс. руб. в месяц, что ощутимо для заемщиков. И это даже несмотря на то, что квадратный метр в новостройках дороже в некоторых случаях на 40%, чем в аналогичном объекте в сегменте готового жилья, добавляет зампредадминистрации правления Абсолют-банка Антон Павлов. Первичный и вторичный рынки будут развиваться обособленно, но друг без друга они не существуют, резюмирует Павел Лепищ.

Дарья Андрианова

## Арктика новостроек

— ипотека —

Для его поддержания застройщики, работающие в арктической зоне, предпочитают приобретать жилье в собственность, а не арендовать.

бурге такие квартиры покупаются зачастую в инвестиционных целях — для их дальнейшей сдачи в аренду. В Арктике же население предпочитает приобретать жилье в собственность, а не арендовать.

### Льгота не панацея

Арктическая ипотека с субсидируемой ставкой 2% годовых очевидно подтолкнет спрос на рынок жилья в регионах, входящих в этот пояс. Однако нерешенная проблема с низкой конкуренцией среди застройщиков может привести к обратному эффекту — росту цен на рынке новостроек. Та-

кая ситуация уже наблюдалась в Приморском, Хабаровском краях и других регионах Дальнего Востока после запуска дальневосточной ипотеки.

Впрочем, участники рынка полагают, что выход есть. По их мнению, решить проблему можно с помощью субсидирования затрат застройщикам на стройматериалы, обеспечения льготных ставок в рамках проектного финансирования. Однако далеко не факт, что за счет этих мер строительная активность в Арктике заметно возрастет. Потенциально это может произойти в Архангельской, Мурманской областях и Ямало-Ненецком

АО. В других регионах скорее можно ожидать оживления индивидуального жилищного строительства.

Более того, в нынешней ситуации с экономикой и бюджетного дефицита рассчитывать на дополнительные меры господдержки застройщикам особо не приходится. Хотя, как показывает опыт Дальнего Востока, стимулирование спроса за счет льготной ипотеки и рост цен сделали регионы этого федерального округа интересными для крупных девелоперов, которые стали наращивать портфель своих проектов. В результате на Дальнем Востоке об-

щий объем строительства многоквартирных домов к концу 2022 года достиг 4,5 млн кв. м, что вдвое больше, чем по итогам 2020-го.

Что же касается оттока населения из арктической зоны, то, как показывает опыт дальневосточной ипотеки, действие льготных кредитов может лишь замедлить его, но полностью остановить — едва ли.

В 2021–2022 годах убыль населения из регионов Дальнего Востока составила около 25 тыс. человек в год. Это лишь немногим меньше 28 тыс. в год — такой показатель был в 2016–2019 годах. По разным оцен-

кам, в 2020–2022 годах из арктической зоны в другие регионы страны переехало около 20 тыс. человек. Очевидно, что россияне переезжают из региона в регион из-за совокупности факторов, среди которых и климатические проблемы, и развитие инфраструктуры, и возможности для получения качественного образования и хорошо оплачиваемой работы. Поэтому помимо льготной ипотеки в Арктике придется прикладывать усилия и для развития инфраструктуры, которая тоже давно требует серьезной модернизации.

Антон Боровой

## Как в последний раз

— итоги —

Застройщики жилья, еще весной и летом прошлого года оказавшиеся в сложной ситуации из-за падения спроса на жилье на фоне серьезных геополитических проблем, теперь фиксируют оживление. Это происходит в основном за счет льготных программ ипотеки, хотя Центробанк выступает за ужесточение условий выдачи таких кредитов. Однако эксперты признают, что сложившаяся ситуация не может сохраняться долго и уже в краткосрочной перспективе на рынке недвижимости не исключена серьезная стагнация.

По итогам августа 2023 года общая выручка застройщиков от продажи жилья в новостройках Москвы и Подмосквы увеличилась на 88% год к году, до 265 млрд руб., следует из оценки Dataflat.ru. В старых границах столицы и в Новой Москве рост оказался существенным — на 96% год к году, до 175,57 млрд руб., и на 96%, до 36,7 млрд руб. соответ-

ственно. Заметный рост сделок в последний месяц лета зафиксирован также в Санкт-Петербурге и Ленинградской области — на еще двух капиталоемких региональных рынках недвижимости. За это время совокупная выручка застройщиков в этой агломерации, по данным Dataflat.ru, выросла на 55% год к году, до 64,75 млрд руб. Только в Санкт-Петербурге за счет продаж квартир на этапе котлована девелоперы выручили за месяц 52,65 млрд руб., что на 63% больше, чем в августе 2022 года.

Август не единственный летний месяц, показавший рост продаж. Так, в июле застройщики Москвы и Подмосквы получили 190,8 млрд руб., что на 46% больше, чем в том же месяце прошлого года. Так, в старых границах Москвы рост составил 48% год к году, до 128 млрд руб., в Новой Москве — на 56%, до 23,6 млрд руб. В Петербургской агломерации за июль выручка девелоперов увеличилась на 19%, до 42,9 млрд руб.

Всплеск спроса на жилье в новостройках ожидаемо привел к коррекции цен на рын-

ке. За август, по подсчетам «Бест-Новострой», больше всего — на 3% месяц к месяцу, до 314,5 тыс. руб. за кв. м, — в Москве выросли цены в комфорт-классе. За год рост составил 15%. Средний бюджет покупки за месяц увеличился также на 3%, а за год — на 10%, составив 13,8 млн руб.

Такой рост сделок в летнее время можно считать аномальным даже в докризисный период. Однако заметный рост текущим летом связан, с одной стороны, с низкой базой 2022-го в первый год серьезного геополитического кризиса. С другой — нынешним летом ЦБ для снижения падения курса рубля повысил ставку до 12%. Хотя это не повлияло на ставки по льготным ипотечным программам, так как они субсидируются государством (именно благодаря таким кредитам сейчас, по данным Минфина, заключается 80–90% сделок на первичном рынке жилья), но эти действия регулятора и словесные интервенции некоторых чиновников о необходимости сокращения объемов

льготных программ позволили застройщикам раскачать спрос, комментируя действия властей как последнюю оставшуюся возможность купить жилье на выгодных условиях.

Не исключено, что по итогам сентября ситуация с продажами у застройщиков не претерпит больших изменений и они опять зафиксируют рост. Связано это не только с очередным повышением ЦБ в сентябре ключевой ставки до 13%, но и увеличением с 20 сентября минимального размера первоначального взноса с 15% до 20% по программе льготной ипотеки (см. подробнее материал «Ипотеке прибавят взносы» на этой же странице). В перспективе власти хотят снизить долю льготных программ на первичном рынке ипотеки до 50%, заявлял в сентябре директор департамента финансовой политики ведомства Иван Чебесков.

Однако, как признают аналитики IRN.ru, летний всплеск спроса очень специфичен. Его в основном формируют покупатели студий. Так, например, в июле, по данным

Росреестра, больше всего выросли продажи таких площадей: их доля составила 36,7% против 27,7% в декабре 2022 года. В целом на малогабаритные квартиры (с учетом однокомнатных) в июле пришлось более половины спроса на первичном рынке — 54%, отмечают в IRN.ru. Аналитики предполагают, что, скорее всего, значительная часть покупателей студий не планирует в них жить: маленькие по площади квартиры с открытой планировкой очень любят инвесторы, потому что это самое дешевое предложение на рынке. Однако перепродать затем такую недвижимость гораздо сложнее, так как цены на вторичке дешевле, чем на первичке. Поэтому инвесторам придется смириться как минимум с потерей доходности.

Впрочем, всплеск спроса продлится недолго. Уже к октябрю он может спадать, считают эксперты. К этому моменту уже начнет ощущаться эффект от увеличения первоначального взноса до 20%.

Антон Боровой

## ДОМ ВЛОЖЕНИЯ

# Под собственной крышей

Высокие темпы индивидуального жилищного строительства и неожиданно его высокая доля в структуре застройки территорий крупнейших российских агломераций — свидетельство устойчивого интереса россиян к таким объектам. Собственные дома по-прежнему менее доступный вариант, чем привычная городская квартира, но решившие сменить формат проживания находят в них свои плюсы.

### — сегмент рынка —

Вес индивидуального жилищного строительства (ИЖС) на рынке недвижимости в последние годы заметно вырос. Например, если по итогам 2016 года на него приходилось 39,6% от общего объема ввода в России жилья, то в 2022-м — уже 55,7%. В январе—июле 2023-го объем ввода ИЖС составил уже 35,3 млн кв. м, превысив на 43% аналогичный показатель в сегменте многоквартирных домов (24,7 млн кв. м), следует из данных «Наш.Дом.РФ».

Согласно результатам недавнего исследования фонда «Институт экономики города» (ИЭГ), в 17 крупнейших городских агломерациях России индивидуальная и малоэтажная (до четырех этажей) застройка сейчас занимает от 1,4% до 11,9% территорий. Наименее значительный показатель — в агломерации Владивостока, наиболее впечатляющий — в Челябинске. Во многих локациях подобные дома формируют заметную долю в общем жилом фонде. Например, в агломерации Ростова-на-Дону этот показатель достигает 42,7%, Волгограда — 36,2%, Краснодара — 33,7%.

В Москве, по подсчетам ИЭГ, на долю малоэтажного и индивидуального жилья приходится 2,3% от общего объема жилого фонда. Вице-президент фонда ИЭГ Татьяна Полиди считает само сохранение высокой доли малоэтажной застройки в центральных и срединных зонах крупнейших городов свидетельством устойчивого интереса населения к формату. «Он сохраняется, несмотря на то что последние 15 лет на этих территориях достаточно активно шла многоэтажная застройка», — замечает эксперт.

### Наследие пандемии

Участники рынка определяют интерес к сегменту ИЖС в России как растущий. Поворотным моментом здесь стала пандемия COVID-19, ко-

гда многие жители мегаполисов пробовали переехать за город. В 2020–2021 годах это спровоцировало ажиотажный спрос на подобную недвижимость, который, впрочем, в дальнейшем немного угас. Однако владеец компании «Дом Лазовского» Максим Лазовский считает, что после пандемии количество постоянных загородных жителей действительно заметно увеличилось.

Президент Федерации ИЖС Рамиль Усманов считает, что повлиять на покупателей могли меры господдержки, в частности распространение программ льготного кредитования. Директор агентства «Этажи» Ильдар Хусаинов говорит как о появлении на рынке интересных для покупки вариантов, так и о наличии перед глазами позитивных примеров. «Сейчас люди по опыту своих друзей и знакомых, переехавших в собственные дома, видят, что жизнь там может быть комфортнее, чем в квартире», — рассуждает он.

Основатель компании Nordhus Александр Петров говорит об изменении приоритетов части клиентов, хотя территорий под ИЖС с развитой инфраструктурой за последние несколько лет заметно больше не стало. Аудитория загородной жизни молодеет. Директор офиса продаж вторичной недвижимости агентства Est-a-Tet Юлия Дымова говорит, что если раньше ИЖС предпочитали преимущественно покупатели в возрасте от 40 лет, то теперь есть клиенты от 20 лет. Управляющий директор компании «Самолет Дом» Иван Виноградов говорит, что средний возраст покупателей домов — 37 лет.

### Критерии отбора

Основной вопрос для решивших перебраться за город — наличие комфортных условий. Господин Виноградов говорит, что для половины клиентов определяющие критерии проекта — наличие собственной социальной, рекреационной и другой



Жизнь в собственном доме становится все более популярной среди жителей больших городов

инфраструктуры, а также центральных коммуникаций. По мнению господина Усманова, чаще всего форматом собственного дома интересуются семьи с детьми.

Господин Лазовский считает, что, выбирая место для ИЖС в Московском регионе, молодые пары ориентируются на локацию, удаленные не более чем на 10 км от столицы. Приоритетом пользуются запад и юго-запад. Люди постарше, по словам господина Хусаинова, чаще готовы приобрести дом в более отдаленной локации, обращая внимание не только на доступность и коммуникации, но и на наличие рядом лесного массива или водоема. Юлия Дымова считает, что решившие перебраться в собственный дом жители столицы чаще рассматривают в первую очередь Новую Москву из-за стремительно развивающейся там социальной и транспортной инфраструктуры.

### Цена вопроса

Проблемой ИЖС остается сравнительно низкая доступность. По подсчетам ИЭГ, коэффициент доступности жилья (период, за который сред-

нее домохозяйство из трех человек может накопить на объект недвижимости, откладывая все доходы) для индивидуальных домов в крупнейших агломерациях составляет 5,3–5,6 года в зависимости от зоны расположения, для квартиры — 4 года. Разница — около 30%, и она не в пользу собственного дома.

Максим Лазовский оценивает средний бюджет строительства дома в Московском регионе в 14 млн руб. без учета цены участка. Александр Петров приводит похожую оценку: дом площадью 120 кв. м с отделкой без участка обойдется в 13–15 млн руб., с участком — в 18–20 млн руб. «Нередко застройщики в сегменте индивидуального жилищного строительства стараются укладываться в бюджет, соответствующий стоимости одно-двухкомнатной квартиры», — говорит Ильдар Хусаинов.

Рамиль Усманов справедливо обращает внимание на то, что в пересчете на 1 кв. м площади стоимость ИЖС вне зависимости от региона будет вдвое ниже аналогичного показателя для квартиры. Правда, в случае с собственным домом нужно учитывать еще стоимость благоу-

стройства территории, оговаривается он. Зато Александр Петров уверен, что пространство в доме всегда можно использовать рациональнее, чем в квартире. «Здесь окна могут выходить на четыре различные стороны, а у квартиры — максимум на две», — говорит он.

### Системная перестройка

Увеличивающийся интерес населения закономерно способствовал более активному выходу в сегмент ИЖС системных девелоперов. «Коллективное строительство, готовых к комплексному освоению территорий, растет», — замечает Ильдар Хусаинов. Хотя далеко не всегда работа в этом сегменте для бизнеса оказывается простой. Иван Виноградов поясняет, что у девелоперских проектов по возведению индивидуального жилья много дополнительных расходов. Требуются инвестиции в строительство инженерных сетей, головных сооружений и инфраструктурных объектов, обширной улично-дорожной сети, поселковое благоустройство, перечисляет он.

Это сказывается на экономике таких проектов. Рамиль Усманов

предполагает, что маржинальность в проектах ИЖС около 30% заметно меньше, чем в случае с многоквартирными домами. Максим Лазовский замечает, что в некоторых случаях показатель может быть и ниже 10%. Впрочем, Александр Петров не исключает, что в дальнейшем маржинальность девелоперских проектов за городом будет расти, ведь многие застройщики вышли на этот рынок не так давно и пока скорее нарабатывают опыт. «Каждый новый проект они будут делать все рациональнее, повышая эффективность», — говорит он.

На перспективу ИЖС и малоэтажных домов в целом, по мнению Татьяны Полиди, будут оказывать влияние два разнонаправленных фактора. «С одной стороны, мы видим реализацию мер господдержки в этом направлении, что может способствовать повышению доступности индивидуального жилья, стимулируя людей его строить и приобретать», — рассуждает она. — Но, с другой стороны, отсутствие внятной градостроительной политики по созданию инфраструктуры и развитию территорий, которые уже заняты ИЖС, безусловно сдерживает этот тренд.

Непросто зачастую даже купить собственный дом. Объем предложения комфортного загородного жилья для широкого круга покупателей, по мнению Юлии Дымовой, все еще остается недостаточным для более выраженного роста спроса. Господин Лазовский основной проблемой считает неравность инфраструктуры: многие локации нуждаются в школах, поликлиниках, дополнительной транспортной инфраструктуре.

А Рамиль Усманов полагает, что потенциальный спрос зачастую сдерживается наличием в сегменте недобросовестных участников рынка, подрывающих доверие клиентов к сегменту в целом. Иван Виноградов замечает, что многие проекты на рынке сейчас действительно не обладают необходимыми качественными характеристиками. Дома могут строиться на территориях бывших СНТ, с неверно оформленными документами, не иметь достаточной инфраструктуры, возводиться по устаревшим проектам, перечисляет он. «Получить ипотеку на подобные проекты зачастую нельзя, а у покупателей формируется неверное восприятие ИЖС как чего-то сложного и дорогого», — объясняет эксперт.

Александра Мерцалова

## Курортный подход к инвестициям

### — точка на карте —

В Турции, ставшей за последние несколько лет излюбленной локацией россиян для покупки зарубежной недвижимости, появился новый заметный проект — резиденции Six Senses Residences Kaplankaya. Южное побережье Эгейского моря давно стало популярным местом отдыха состоятельной публики, где приобретение качественной недвижимости является как инвестицией в альтернативное место для жизни — второй дом или летнюю резиденцию, так и выгодным вложением для получения пассивного дохода. В России проект представляет агентство элитной недвижимости Russia Sotheby's International Realty.

### Направление высокого спроса

Турция — одно из наиболее востребованных россиянами направлений для покупки недвижимости. По крайней мере с прошлого года соотечественники остаются наиболее активными иностранными покупателями жилья в стране. Согласно подсчетам Института статистики Турции, в июле текущего года россияне приобрели 772 объекта — это 27,6% от общего числа сделок, заключенных иностранцами (2,89 тыс.). Число сделок с турецкой недвижимостью следующих за россиянами граждан Ирана и Ирака втрое меньше.

Существовавший и ранее высокий спрос россиян на недвижимость в Турции начал активно расти в период пандемии. Тогда страна долгое время оставалась одним из немногих направлений, куда покупатели могли съездить для самостоятельного просмотра понравившихся объектов и заключения сделок. В 2022 году устойчивый тренд усилился: количество стран, где россияне могут заключать сделки, заметно сократилось. В нынешнем году соотечественники стали чаще смотреть на возможность приобретения объектов в Азии, но глобально их предпочтения не поменялись.



Кaplankaya становится местом фешенебельной недвижимости в Турции

Согласно подсчетам Russia Sotheby's International Realty, по результатам первого полугодия 2023 года в топе Кипр, Турция и ОАЭ: на эти три направления пришлось 70% всех сделок. На Таиланд — 15%, Испанию — около 10%, прочие — 5%.

Недвижимость в Турции приобретают не только для собственного проживания или использования в качестве летней резиденции. Такие сделки зачастую заключаются в инвестиционных целях для сохранения и преумножения средств — получения арендного дохода и последующей перепродажи. Подобный подход не лишен потенциала. Согласно подсчетам Центробанка Турции, номинальная стоимость недвижимости в стране за год выросла почти на 96% по итогам августа. Увеличение цен на многие лоты наблюдается и в долларовом выражении: города Турции стабильно оказываются в рейтингах локаций, лидирующих по росту цен на недвижимость. Главное для потенциального инвестора и покупателей жилья для собственных нужд — правильно выбрать локацию и непосредственно объект недвижимости.

### Точка притяжения

Russia Sotheby's International Realty предлагает потенциальным покупателям обратить свое внимание на проект Six Senses Residences Kaplankaya, расположенный в провинции Мугла недалеко от Бодрума. Сама по себе локация уже заслужила признание туристов по всему миру: средняя летняя температура 34 градуса и большое количество солнечных дней делают ее востребованным местом для отдыха. А 76 пляжей Бодрума получили знак отличия «Голубой флаг». Регион — своеобразная точка притяжения любителей яхтинга, приезжающих сюда со всего мира.

Славится локация не только курортами, но и богатой историей. Здесь сохранились многочисленные памятники, включая руины древнего Эфеса и храм Аполлона в Дидме. Ощущение времени подарят прогулки по окрестным поселкам с мощеными улицами. Да и само по себе южное побережье Эгейского моря можно назвать одной из наиболее живописных точек на карте современной Турции.

Кaplankaya расположена на небольшом удалении от крупных на-

селенных пунктов и туристических центров. У такого расположения есть свои плюсы: из любой локации на местном побережье открывается беспрепятственный вид на Эгейское море и усеянные оливковыми деревьями холмы. При этом транспортная доступность остается комфортной. Прибыв в международный аэропорт Миляс-Бодрум, добраться до места можно за 50 минут на машине, 30 минут на яхте или 10 минут на вертолете. Альтернативный вариант — прилететь в аэропорт Измира, откуда путь на машине займет около полутора часов.

Регион традиционно привлекает поклонников гастрономии, которых ждут интересные места на территории самого курортного комплекса. Здесь работают пять ресторанов, каждый из которых предлагает меню в собственном неповторимом стиле. Так, в Sage & Sea можно попробовать прятные турецкие блюда. За рыбой или морепродуктами стоит отправиться в расположенный у самой воды Meze by the sea, итальянская кухня доступна в Anhinga, а демократичный Wild Thyme славится своей непринужденной обстанов-

кой. Искать новые вкусы можно не только в ресторанах, но и на местном фермерском рынке, где можно выбрать свежие овощи и фрукты, сыр, мед, оливки и другие локальные продукты.

Six Senses Residences Kaplankaya — масштабный проект. Вместе с гостиничным комплексом площадью его территории составляет почти 500 га, в 2,5 раза превосходя размер Монако. Автор концепции Six Senses Residences Kaplankaya — известный архитектор Карлос Феррер из Барселоны. В числе его проектов преимуществом гостиничные и жилые проекты в Испании. Разработанный им комплекс Six Senses Residences Kaplankaya, с одной стороны, гармонично вписывается в окружающий ландшафт, с другой — не может остаться незамеченным благодаря своему инновационному облику и воплощению новых стандартов в сфере недвижимости. Партнером по реализации Six Seasons Residences Kaplankaya в России выступает агентство элитной недвижимости Russia Sotheby's International Realty, сотрудничеством с которым само по себе считается определенным знаком качества для элитной недвижимости.

### Высококачественное наполнение

В составе Six Senses Residences Kaplankaya 78 резиденций площадью от 175–600 кв. м с тремя-шестью спальнями, собственными садами, бассейнами и панорамным видом на бухту. Виллы имеют модульный формат, сочетающий в себе одновременно приватность и ощущение общности. Помимо просторной столовой, гостиной, каминной зоны и ванной в резиденциях с пятью-шестью спальнями предусмотрены дополнительные помещения для обслуживающего персонала.

Все резиденции элегантно оформлены и имеют высококачественную отделку: пол из светлой или темной брашированной паркетной доски из дуба, покрытие из анатолийского мрамора, сантехнику Villeroy & Boch в ванных комнатах, раковины Antonio Lupi, качественное кухонное оборудование, окна с

двойным остеклением, фасады Schuco, фирменную бытовую технику, камин Meda, умный дом Savant. Особое внимание уделено деталям — например, используется фурнитура Dogbracht. Владельцы недвижимости также могут принять участие в создании облика своего дома, адаптируя его в соответствии с собственными потребностями и вкусом.

Для жителей и гостей Six Senses Residences Kaplankaya доступна вся инфраструктура курорта. Можно отдохнуть на одном из четырех частных или трех уединенных пляжей, пообедать в одном из пяти ресторанов в Испании. Разработанный им комплекс Six Senses Residences Kaplankaya, с одной стороны, гармонично вписывается в окружающий ландшафт, с другой — не может остаться незамеченным благодаря своему инновационному облику и воплощению новых стандартов в сфере недвижимости. Партнером по реализации Six Seasons Residences Kaplankaya в России выступает агентство элитной недвижимости Russia Sotheby's International Realty, сотрудничеством с которым само по себе считается определенным знаком качества для элитной недвижимости.

Сотрудники Six Senses Residences Kaplankaya могут сдавать резиденции в аренду. Управление при этом передается управляющей компании Six Seasons Hotels Resorts Spa. При стартовой стоимости от €2 млн за виллу заявленный арендный доход составляет от 5% в год. Важный фактор для инвесторов — строительство марины с гаванью на 256 яхт. Это значит, что стоимость объектов недвижимости может значительно вырасти в цене.

Одновременно покупка резиденции Six Senses Kaplankaya позволяет собственникам оформить турецкое гражданство. Согласно паспортной программе, право на получение гражданства страны дают инвестиции в недвижимость в размере более \$400 тыс. Важно, что эти вложения возвращаются: через три года объект можно будет продать. Турецкий паспорт предоставляет гражданам России возможность для безвизовых путешествий, счетов в зарубежных банках, получения бизнес-визы США, участия в инвестиционных программах третьих стран и прочие преимущества.

Ольга Мухина

# ДОМ проект

## Снова в центре внимания

В 2025 году Москву ждет важное событие: после нескольких лет реставрационных работ свои двери вновь откроет здание Центрального телеграфа на Тверской улице. Новое время потребовало новых решений. Телеграфную давно заменили электронная почта и мобильная связь, но это только прибавило зданию ценности. После обновления оно будет осуществлять связь славной истории города и его будущего.

— Москва —

К моменту нового открытия Центральному телеграфу исполнится век: его строительство началось в 1925 году. За несколько лет архитектор и инженер Иван Рерберг создал здание, на тот момент опережавшее время.

Здание Центрального телеграфа стало знакомым сооружением своего времени: сложный железобетонный каркас, большие окна, пневматическая почта, аппаратные залы и часы с уникальным механизмом на фасаде. Это элегантное и прогрессивное здание воплощало высокие идеалы 1920-х годов. В то время здание занимало целый городской квартал и служило местом работы для 5 тыс. человек. Это был фактически первый в советской Москве многофункциональный объект, где вместе с операционными и машинными залами располагались клуб, столовая, прачечная, ясли и многое другое, а также находились Всесоюзное радио и радиотеатр. Была у телеграфа и жилая функция: в здании запроектированы квартиры для руководителей.

Центральный телеграф всегда служил точкой отсчета, местом встреч, объединяющим людей, города, страны. Под глобусом назначали свидания, на праздничную иллюминацию на фасаде здания стекались посмотреть люди со всего города.

По мере модернизации технологий под нужды телеграфа требовалось все меньше пространства, а освободившиеся помещения заполнили офисы, коворкинг, кафе. Центральный телеграф оказался выключенным из жизни города, потеряв свое первоначальное значение. Проект ревитализации призван восстановить историческое значение Центрального телеграфа для Москвы и вдохнуть в него новую жизнь.

Чтобы реализовать эту идею, понадобился мировой опыт. В результате для разработки концепции ревитализации здания девелопер проекта компания VOS'HOD пригласила британское архитектурное бюро Дэвида Чипперфилда, имеющее громадный опыт работы с памятниками архитектуры и известное своим деликатным подходом к работе с историческим наследием.

Здание Центрального телеграфа на Тверской улице — памятник архитектуры, работы по его ревитализации включают реставрацию и наполнение новыми функциями.

Сохранится оригинальная растрекловка шестиметровых окон. Специалисты отреставрируют все декоративные элементы, включая решетку и металлические надписи, и восстановят архитектурно-художественное оформление интерьеров: вестибюля и двух операционных залов (это касается отделки стен, потолка, пола вплоть до сохранения люстр и плафонов).

Будут тщательно отреставрированы символы Центрального телеграфа, включая часы с колоколом и знаменитый стеклянный глобус. В настоящее время глобус находится в нерабочем состоянии — из-за смещения опорной площадки оси его вращение невозможно. В связи с тем что металлический каркас подвергся коррозии, а часть стекол растрескалась, нарушилась герметичность конструкции, и внутрь попала вода. В рамках реставрационных работ будут восстановлены все пришедшие в негодность элементы, металлический каркас очистят вручную от ржавчины и техногенных загрязнений, обработают антикоррозийным составом, зачистят и окрасят. Чтобы превратить в жизнь замысел архитектора Ивана Рерберга о возвращающемся



глобусе, будет сделана новая опорная площадка оси глобуса и установлен новый электромотор цепного привода.

Реставрация циферблата часов подразумевает очистку от ржавчины и техногенных загрязнений, грунтовку и окрашивание, при этом механизм часов будет работать

без остановки в течение всего периода работ.

К концу 2025 года в Центральном телеграфе появятся пространства для работы и досуга. Ритейл-зона с флагманскими магазинами займет первые два этажа, офисные помещения класса А разместятся на этажах с третьего по седьмой. Будет

и несколько ресторанов, в том числе смотровой площадкой с видом на Кремль на восьмом этаже.

В соответствии с современными стандартами проектирования многофункциональных зданий на подземных этажах появится паркинг. Помимо коммерческой составляющей при проектировании была за-

ложена и социальная функция. Главной точкой притяжения москвичей и гостей столицы станет новое общественное пространство — внутренний двор с зонами для публичного искусства и разнообразной событийной программы.

Ранее двор был выключен из городской жизни — им пользовались

исключительно сотрудники телеграфа. Интеграция внутреннего двора в городскую ткань стала возможной благодаря организации дополнительных входов. Один из них будет организован на углу Тверской улицы и Никитского переулка. Это позволит связать внутреннее пространство здания с Тверской улицей. Еще один дополнительный вход будет организован с обратной стороны здания.

На кровле подземного паркинга за зданием появится новая городская площадь — сквер с деревьями и кустарниками, с террасами кафе и ресторанами и местами для отдыха горожан на свежем воздухе. Перепад рельефа позволит организовать лестницу и амфитеатр с площадкой для выступлений.

Изначально заложенная жилая функция тоже будет восстановлена. В здании появятся 27 апартаментов с двухуровневыми пространствами и потолками до 6,2 м с частными видовыми террасами.

Задача VOS'HOD как девелопера не только сохранить исторический облик здания Центрального телеграфа и его конструктивную схему, но при этом оснастить здание современным инженерным оборудованием и вдохнуть в него новую жизнь. Значительно переработаны системы инженерных коммуникаций: все оборудование теперь размещено на подземных уровнях (вентиляционные камеры, хладоснабжение, электрощитовые, насосные и пр.). В результате проработки инженерной концепции удалось очистить исторические фасады от хаотично размещенных кондиционеров, исключить устройство вентиляционных решеток, а также приспособить печные трубы дворовых лестничных узлов для современных систем вентиляции.

Предусмотрено сохранение несущей схемы железобетонного каркаса из колонн, балок и перекрытий: их оставят открытыми в интерьере, чтобы передать дух здания. Возведение подземного паркинга осуществляется по системе «сверху вниз», чтобы каждое возведенное железобетонное перекрытие выступало в качестве жесткого распорного диска. Таким образом, влияние строительных работ на объект культурного наследия будет минимальным.

Сохранятся четыре ядра здания — это система вертикального транспорта, в которую интегрируется и новое дворовое пространство. Телеграф будет оснащен удобными лифтами европейского производителя, которые позволят исключить очереди и быстро перемещаться по этажам, запланирована установка 23 лифтов: пассажирских и технических. Здание спроектировано с учетом всех современных требований, в том числе перемещения и пребывания маломобильных групп граждан, благодаря чему объект культурного наследия станет общедоступным.

Ревитализация как мировой тренд существует более 100 лет. Развитие градостроительных технологий и рост темпа научно-технического прогресса привели к необходимости переосмысления функционального наполнения крупных промышленных зданий. Успешных примеров множество: здание телеграфа в Вене и телефонной станции в Нью-Йорке, которые после ревитализации сохранили свой аутентичный облик и возродились к жизни в новом статусе, здание бывшей электростанции в Москве, которое превратилось в культурный центр. Центральный телеграф к своему юбилею займет свое достойное место в этом ряду.

Оксана Самборская

### ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ТЕЛЕГРАФ

Месторасположение.....	Москва, Центральный административный округ, ул. Тверская, 7
Архитектор .....	Иван Рерберг
Годы постройки .....	1925–1927
Открытие после ревитализации ...	конец 2025 года
Разработка проекта ревитализации .....	VOS'HOD совместно с архитектурным бюро Дэвида Чипперфилда
Количество апартаментов .....	27
Особенности апартаментов .....	двухуровневые пространства с высотой потолков 6,3 м и видовыми террасами, сервис отеля уровня «пять звезд»
Видовые характеристики .....	на Кремль, Тверскую улицу и исторический центр Москвы
Инфраструктура.....	ритейл-зона с флагманскими магазинами, офисы класса «А», коворкинги, видовые авторские рестораны с террасами, кафе, пространства для проведения мероприятий
Новое общественное пространство Москвы .....	внутренний двор с зонами для публичного искусства и событийных активностей



## ДОМ проект

## Парадный фасад «Большого Сити»

Москва активно меняется и преобразуется. Ее современный облик складывается из амбициозных ярких проектов, появляющихся в новых точках развития города. В их числе — Emotion от ГК «Основа», реализация которого началась на территории «Большого Сити». Архитектурная и визуальная концепции проекта строятся вокруг основной идеи — движения и присущего ему ощущения легкости. Жизнь в Emotion будет комфортной благодаря удачному расположению и богатой инфраструктуре, а вложение средств в покупку недвижимости здесь может стать выгодной инвестицией.

— Москва —

На карте «Большого Сити» появился заметный проект: ГК «Основа» начала реализацию нового многофункционального комплекса Emotion. Увидев его фасады в первый раз, вполне можно подумать, что смотришь на новый ультрасовременный проект в Сингапуре или Токио. Но нет, это смелый российский проект от российских архитекторов.

За счет концептуальной архитектуры и футуристических фасадов он вполне может стать новой точкой притяжения и визуальной доминантой этой части города. «Это по-настоящему смелая и яркая архитектура с уникальной пластикой и динамикой. Мы снова беремся за действительно уникальный с точки зрения архитектуры проект и уверены, что реализуем его в максимально высоком качестве. Благодаря своему расположению Emotion станет „парадным фасадом“ „Большого Сити“, который будет встречать всех проезжающих по Звенигородскому шоссе в сторону центра», — рассказывает управляющий партнер, акционер ГК «Основа» Олег Колченко.

**Облик движения**

Концепцию Emotion разработало известное бюро KAMEN Architects, ранее создавшее для ГК «Основа» квартал МИРАПОЛИС на проспекте Мира, который менее чем за год реализации уже успел привлечь внимание экспертов рынка и покупателей недвижимости.

Emotion располагается на участке в 1,38 га по адресу 2-й Силикатный проезд, владение 8. Административно речь идет о районе Хорошево-Мневники, но фактически — о «Большом Сити», важной точке на новой карте города. Именно по проходящему мимо Звенигородскому шоссе в центр едут многие жители Новорижского шоссе, престижных западных жилых столичных районов. Руководитель архбюро KAMEN Architects Иван Греков называет транспортную магистраль одной из основных точек восприятия проекта. «Это важная городская артерия, по которой движется огромный поток людей, и участок строительства комплекса — знаковая точка, „ворота“ в центр города из „Большого Сити“, — говорит он.

Именно ощущение динамики и движения в концепции Emotion стремились поймать его создатели, называя проект «архитектурным оритамом». «В какой-то момент весь объект складывается в единую пластину, потом, когда мы чуть-чутьдвигаемся вперед, он начинает „раскладываться“, — поясняет Иван Греков. По сути, речь идет о пространственной скульптуре, где нет ничего случайного.

Иван Греков не скрывает, что нередко красивая изначально идея проекта в процессе строительства упрощается, но в случае с Emotion, по его словам, все движется по иному сценарию. «Пройден серьезный путь: мы получили архитектурно-градостроительное решение и поддержку Москомархитектуры, прошли экспертизу. Наши решения приняты в полном объеме и заказчиком, а значит, мы смогли всех убедить», — говорит он.

**Функциональный объем**

Emotion — проект бизнес-класса, инвестиции в который, по словам Олега Колченко, достигнут 12,9 млрд руб. Финансовым партнером компании выступает Сбербанк, с которым ГК «Основа» уже реализует более десятка проектов. Также партнером по реализации и инвестором выступает группа компаний «Стилобат» — девелопер жилой недвижимости класса de luxe в историческом центре и престижных локациях Москвы. Ее флагманский проект — комплекс резиденций Lion Gate.

Новый комплекс Emotion состоит из четырех корпусов переменной этажности, от 8 до 28 этажей. Каскадные силуэты зданий, алюминиевые элементы в отделке фасадов, большая



площадь остекления, открытые балконы и террасы по всей высоте позволяют футуристической архитектуре создать ощущение легкости и комфорта. Архитектурный объем трех башен, формирующих единый силуэт, дополняет малоэтажный инфраструктурный комплекс. Общая площадь проекта составит более 77 тыс. кв. м, из которых 13,7 тыс. кв. м — объекты инфраструктуры.

Именно широкое инфраструктурное наполнение станет одним из знаковых элементов Emotion. Так, в комплексе предполагается создание шестизатяжного спа-центра с открытым бассейном. Также здесь будет конференц-зал и амфитеатр, ресторан, кафе и супермаркет, офисный центр, приватные общественные пространства для резидентов. Пользоваться резиденции Emotion смогут и хобби-комнатами, залами для занятий йогой, помещениями для проведения мероприятий и т. д. Также в Emotion предусмотрен двухуровневый подземный паркинг на 380 машино-мест и 196 индивидуальных кладовых помещений.

Интерьеры всех общественных пространств переключаются с фасадами. В их дизайне использованы округлые арки, элементы, напоминающие горные породы, и металлические элементы. Просторные лобби с потолками высотой в 4,7 м благодаря панорамным окнам будут наполнены светом. В них предусмотрены мягкие зоны ожидания и стойка кру-

глоточной консьерж-службы, места для хранения колясок и велосипедов, гостевые санузлы, комнаты матери и ребенка, детские игровые комнаты.

**Приятные эмоции**

Отдохнуть и приятно провести досуг можно на приватной дворовой территории Emotion. Здесь будет несколько функциональных зон для прогулок, занятий спортом и детских игр, где можно в том числе собраться с друзьями и семьей либо посвятить время любимому хобби.

Эксклюзивными элементами авторского благоустройства здесь станут площадка для игры в петанк, фонтаны и сад скульптур. На стильных дизайнерских детских площадках будут игровые городки с качелями и батутами.

Район Хорошево-Мневники сегодня можно назвать не только знаковой локацией для архитектурного облика новой Москвы, но и удачным местом для жизни с идеальной транспортной доступностью. Отсюда просто добраться до «Москва-Сити», центра столицы, различных парковых зон. Хорошево-Мневники — это и район сложившейся инфраструктуры. Вокруг Emotion много школ и детских садов, медицинских учреждений, фитнес-клубов. За 15 минут можно доехать до торгового центра «Авиапарк».

Добраться до самого Emotion тоже не составит труда. Тем, кто предпочитает автомобили, отличную транспортную доступность обеспечивают прямые выезды на Звенигородское шоссе, ТТК, Северо-Западную хорду. Попасть с этих магистралей опе-

ративно удастся фактически в любую точку города. Так, путь до Садового кольца займет 10–15 минут, до МКАД — около 20 минут. Удобно будет ездить и на общественном транспорте. Сейчас недалеко от Emotion находятся станции метро «Хорошевская» и МЦК «Хорошево». А в 2025 году в пяти минутах ходьбы от комплекса планируется открыть станцию метро «Пресня». Альтернативный способ добраться до нужной точки для будущих жителей Emotion — речной трамвай, новый вид городского транспорта, станция которого расположена всего в 500 м от комплекса. Новый речной маршрут должен соединить 18 районов Москвы.

Помимо хорошей транспортной доступности Emotion может похвастаться близостью к воде: набережная Москвы-реки находится в пешей доступности. Благоустроенная полоса здесь тянется на 9 км, от «Москва-Сити» и до Строгинского моста. Такое расположение само по себе можно считать конкурентным преимуществом. Набережная — далеко не единственное место для приятных прогулок. На выбор резидентов Emotion — разнообразие досуга в Серебряном Бору, Филевском парке и других крупных городских зеленых зонах.

**Возможность выбора**

В комплексе Emotion представлен 551 апартамент с широкими вариантами планировок. Здесь можно найти вариант на любой вкус: от небольших

функциональных студий площадью 18 кв. м до просторных четырехкомнатных апартаментов в 155 кв. м. Высота потолков во всех апартаментах составит 3,3 м, предусмотрено панорамное остекление, которое само по себе обеспечивает высокие видовые характеристики. Стоимость лотов на старте продаж максимально выгодная и открывает отличные перспективы для инвестирования — стартовая цена от 10,8 млн руб. После завершения строительства стоимость лотов, приобретенных на первичном рынке на ранних этапах продаж, может увеличиться на 25–40%.

В случае с Emotion дополнительную ликвидность обеспечивает выгодное месторасположение и близость к ключевому деловому району столицы «Москва-Сити», а также соседство с Москвой-рекой. Так, аналитики «Метриума» недавно подсчитали, что новостройки вблизи водных объектов в Москве за последние пять лет подорожали на 56,4%, до 515,7 тыс. руб. за 1 кв. м. Общий рост по городу за аналогичный период менее выраженный — 47,4%. Сейчас, согласно данным аналитиков, новостройки в речных локациях стоят в Москве в среднем на 6,1% дороже своих аналогов на удалении от водных объектов.

Дополнительную привлекательность проектам у реки обеспечивает не только стремление покупателей получить наилучшие видовые характеристики и комфортные места для прогулок, но и динамичное развитие прибрежных зон, которые повышают качество жизни в этих локациях. В случае с Emotion этот тренд будет выгодно дополнять активное преобразование всей территории «Большого Сити» и Хорошево-Мневников.

**Осознанный выбор**

Важная составляющая любого крупного проекта — репутация застройщика. Девелопером Emotion выступает ГК «Основа», в портфеле которой более 15 собственных проектов в столичном регионе совокупной площадью 1,5 млн кв. м. Кроме того, компания планирует реализовать на севере Москвы в рамках комплексного развития территорий проект с перспективой строительства 300 тыс. кв. м, включая жилую недвижимость.

Специализация девелопера — яркие жилые комплексы повышенной комфортности с уникальной авторской архитектурой, богатой инфраструктурой, максимально проработанными общественными пространствами, благоустроенной дворовой территорией, возможностями для полноценного досуга и отдыха круглый год. Достаточно взглянуть на такие проекты компании, как RED7 на Садовом кольце, VERY на Ботанической и VERY на Миклухо-Маклая, яркие монодома под брендом UNO, комплексы Nametkin Tower, МИРАПОЛИС, «ФизтехСити», а также MainStreet на Кутузовском проспекте. Строительство комфортных апартаментов и жилых комплексов — не единственная специализация «Основа». Компания также активно инвестирует в проекты в сфере искусственного интеллекта, «умного» дома, инновационных строительных материалов. Такой подход позволяет создавать платформенные решения для управления не только процессом строительства, но и готовой недвижимостью.

Еще одним направлением деятельности компании является коммерческая недвижимость. Портфель ГК «Основа» в этом сегменте сейчас составляет более 170 тыс. кв. м, 100 тыс. кв. м из которых — площади в торговых центрах и объектах стрит-ритейла. 40 тыс. кв. м — гостиничная недвижимость, 30 тыс. кв. м — IT-технопарк в составе «Физтехпарка».

В рамках развития семейной досуговой инфраструктуры ГК «Основа» также занимается открытием городских курортов водных развлечений под брендом Tetmoland. Еще одно направление работы в этой сфере — парки квестов «Клаустрофия».

Ольга Мухина

**КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ EMOTION**

Расположение	Москва, 2-й Силикатный проезд, вл. 8
Девелопер	ГК «Основа»
Архитектура	KAMEN Architects
Площадь участка	1,38 га
Площадь проекта	77 тыс. кв. м
Количество апартаментов	551
Площадь лотов	18,1–155 кв. м
Высота потолков	3,3–4,7 м
Подземный паркинг	380 машино-мест
Инфраструктура	шестизатяжный спа-центр с бассейном, офисный центр с конференц-залом, амфитеатр, кафе, супермаркет и общественные пространства для резидентов

Выезды на Звенигородское шоссе, Шелепинскую набережную, станция метро «Пресня» (открытие в 2025 году) — 5 минут пешком, «Хорошевская» — 19 минут, МЦК «Хорошево» — 20 минут



# ДОМ ТЕНДЕНЦИИ

## В квартиры заселяется мебель

Меблировка квартир перед продажей теперь стала частым явлением не только на первичном рынке жилья, но и на вторичном. К концу лета 2023 года объем предложения полностью обставленных мебелью готовых квартир вырос на 9% год к году. Это реакция продавцов жилья и риэлторских агентств на спрос на такое жилье. Предпродажная подготовка помогает не только быстрее продать квартиру, но и выручить за нее на 20–25% больше. В то же время покупатель не расходует дополнительные средства на закупку мебели и ремонт. Эксперты ожидают, что этот тренд — продажа меблированных квартир на вторичном рынке — будет усиливаться, в частности, из-за увеличения ставок по ипотеке и потребительским кредитам.

— формат —

### Пустота покидает

В августе 2023 года объем предложения меблированных квартир на вторичном рынке жилья России вырос на 9% год к году, в Москве — на 15% год к году, подсчитали в агентстве недвижимости «Этажи» по запросу «Ъ-Дом». При этом пик роста экспозиции таких объектов по всей стране приходился на начало года, когда их было на 14% больше год к году, подчеркивают аналитики.

Сейчас на вторичном рынке с мебелью продаются около 60% квартир по всей России, и такие объекты со временем становятся все более привлекательными для покупателей, поясняет руководитель направления строительства и ремонтов «Этажи» Анастасия Голова. В Москве показатель достигает 30%, говорит руководитель офиса «Митино» компании «Инком-Недвижимость» Наталья Борзенкова.

Управляющий директор «Метриума» Руслан Сырцов считает, что этот показатель еще выше — 50%. На рынке готового элитного жилья в Москве объем предложения квартир с мебелью тоже увеличился, но ненамного — в пределах 10%, подсчитал директор департамента мониторинга рынка и оценки Intermark Real Estate

Анатолий Довгань. «Из последних 100 квартир, поступивших для продажи, около 75 имеют полную или частичную меблировку», — отмечает он.

Рост объема предложения меблированного жилья связан, в частности, с тем, что многие проекты, предлагающие квартиры или апартаменты с отделкой от застройщика, уже сданы в эксплуатацию и выставлены на продажу, считает руководитель департамента городской недвижимости агентства Point Estate Наиля Абайдулина. Однако россияне стали продавать не только готовые квартиры с ремонтом и мебелью от застройщика, но и меблировать старый фонд самостоятельно.

По словам Руслана Сырцова, новым трендом на рынке стал флиппинг, то есть профессиональный дизайнерский ремонт жилья, включающий монтаж модного гарнитура. Также набирает популярность направление хоумстейджинга, когда собственники улучшают внешний вид квартиры с помощью элементов мебели, техники и декора, добавляет директор офиса продаж вторичной недвижимости агентства Est-a-Tet Юлия Дымова. Сейчас активизировались частные инвесторы, которые выкупают квартиры в удовлетворительном состоянии на вторичном рынке, делают срочный ремонт



На вторичном рынке жилья сейчас быстрее можно продать отремонтированную квартиру с мебелью

и продают их в течение двух-трех месяцев с доходностью 20–25%, добавляет Анастасия Голова.

В мебельных компаниях тоже заметили спрос на меблировку квартир для продажи. Гендиректор компании Mr.Doors Сергей Шихов отмечает, что в первой половине 2023 года число заказов на частичную или полную меблировку вторичного жилья со стороны агентств недвижимости вырос на 5%. Доля всех видов комплексной меблировки в объеме продаж у Первой мебельной фабрики увеличилась с 6% до 15%, говорит гендиректор компании Александр Шестаков.

Основными заказчиками меблировки вторичного жилья продолжают оставаться крупные агентства недвижимости, для которых введение дополнительной услуги — отделка или меблировка — позволяет сделать наиболее выгодное предложение клиенту, добавляет господин Шихов. По его словам, основными регионами, где заметен наибольший интерес к меблировке вторичного жилья, являются Москва (25%), Санкт-Петербург (22%), Урал (12%) и Сибирь (7%). При этом лидерами

в категориях мебели, наиболее часто запрашиваемых при просмотре для вторичного жилья, стали кухни (более 43%), прихожие (более 12%) и гардеробные зоны (более 10%).

Встречаются случаи, когда собственники по несколько месяцев не могли продать свою квартиру в удовлетворительном состоянии, однако после минимального ремонта срок продажи сократился до двух-трех недель даже с учетом роста цены продажи на 20–25%, отмечает Анастасия Голова. При этом, однако, предупреждает Наталья Борзенкова, не всегда меблированная квартира подходит покупателю по стилю или качеству.

### Экономия времени, но не денег

При приобретении готового жилья все больше покупателей хотят купить полностью готовую для проживания квартиру со свежим ремонтом, мебелью и бытовой техникой, поэтому в последние годы спрос на предпродажную подготовку вырос на 30–40%, говорит Анастасия Голова. На вторичном рынке восемь из десяти покупателей хотят найти квартиру, полностью гото-

вую для проживания, и готовы переплачивать за качественный ремонт, мебель и бытовую технику, отмечает она. По подсчетам гендиректора агентства Dolgov Pro Дмитрия Долгова, на московском рынке в первом полугодии 2023-го спрос на меблированные квартиры со стороны покупателей вырос на 30% год к году.

Люди экономят свое время и не хотят обременять себя поиском строительной бригады, материалов и мебели, поясняет господин Долгов. Это позволяет ускорить переезд в собственное жилье и минимизировать расходы покупателей, отмечает Сергей Шихов. Повышенный спрос со стороны покупателей может быть связан с ростом туристической активности внутри страны: арендному рынку требуется все больше обставленных квартир для краткосрочного проживания, отмечает основатель Divan.ru Антон Макаров.

Покупатели, мебельщики и банки все чаще замечают плюсы меблировки, потому что выигрывают от нее, отмечает Александр Шестаков. «Покупатель получает готовую к заселению и комфортной жизни квартиру, а в случае ипотечного кредита

стоимость мебели включена в сумму займа, производитель мебели получает контракт на поставку, а залоговая сумма растет, что также интересно банку», — поясняет он.

С учетом сохраняющегося роста цен на мебель зачастую приобрести квартиру с мебелью выгоднее по деньгам и по времени, чем организовывать такую же меблировку самостоятельно, считает Анатолий Довгань. В среднем меблированные квартиры дороже пустых на 20–30%, а если бы покупатель самостоятельно приобретал мебель, он заплатил бы на 15–20% меньше, говорит Наиля Абайдулина. Но удобство и экономия времени являются ключевыми преимуществами меблированных квартир для покупателей, отмечает Антон Макаров.

Объем предложения меблированного жилья на вторичном рынке столицы пока не достиг уровня, когда можно было бы сказать о его достаточности для удовлетворения потребностей покупателей, считает Дмитрий Долгов. Спрос по-прежнему превышает предложение, так как многие люди не хотят тратить время на ремонт и желают въехать в уже готовую квартиру, подтверждает Наиля Абайдулина. По ее словам, дефицит лотов с отделкой наблюдается как в премиальном, так и люксовом сегментах.

Этот тренд — полностью упакованные квартиры — будет усиливаться на фоне роста ключевой ставки, уверена Анастасия Голова. В середине августа Центробанк увеличил ставку с 8,5% до 12%, что, в свою очередь, повлияло на удорожание ипотечных кредитов до 14–15% годовых. Это исключает затраты времени и сил будущих собственников на проведение ремонта и необходимость искать дополнительные денежные средства на ремонт, покупку мебели и бытовой техники, которые дорожают, отмечает эксперт. Скорее всего, пик роста объема квартир с меблировкой уже пройден и на рынок в той же пропорции будут поступать новые квартиры с меблировкой, а спрос будет соотноситься с новым предложением, считает Анатолий Довгань. Исходя из текущих запросов покупателей, в дальнейшем меблировка может стать обязательным атрибутом при продаже квартиры, не исключает Юлия Дымова.

Дарья Андрианова

### №1 2023 РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Победители ежегодной международной премии «Рекорды Рынка Недвижимости 2023»

### №1 2023 РЕКОРДЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Победители ежегодной международной премии «Рекорды Рынка Недвижимости 2023»


# ДОМ пространства

## Разделяй и работай

В каждодневном маршруте между домом и работой жителям крупных городов немаловажно, чтобы офисы, где проходит большая часть их времени, были удобны и комфортны. Как к этим требованиям адаптируется этот сегмент рынка недвижимости, рассказывает глава архитектурного бюро MAD Architects **Мария Николаева**.

— трансформация —

### Это стагнация

Если разделить десятилетие на четыре части по аналогии с годом, то сейчас завершается его первый квартал. В конце таких периодов принято подводить итоги, и на офисном рынке их можно емко выразить в двух главных терминах: удаленка и цифровизация. У каждого из них есть свои причины и следствия, а также возможные сценарии развития, которые еще больше изменят принципы проектирования деловой недвижимости в ближайшее время.

На наших глазах происходит сразу несколько серьезных событий: от пандемии до бурного роста цифровых технологий и удаленных моделей труда. Затем на сцену вышли рестройка глобальных цепочек труда, рождение нейросетей и смена деловых поколений. В офисы все чаще приходят молодые люди, которые сформировались как работники уже в новой парадигме. Для них безопасность, гибкость рабочего места, контроль коммуникаций и личное пространство являются одними из важнейших приоритетов.

В период пандемии множество людей начали работать из дома, а рынок стал думать, что делать с этим дальше. Удаленка проникла в нашу жизнь постепенно. По данным Global Workplace Analytics, в США в период с 2006 по 2016 год количество таких рабочих мест выросло на 120%. Однако за последнее время этот процесс стал лавинообразным, а проценты — четырехзначными. По некоторым расчетам, уже в начале 2030-х годов до трети всех рабочих мест в развитых странах станут полностью или частично мобильными.

Несмотря на то что многие счастливы работать из дома, это не означает отказа от офисов как таковых, а скорее их трансформацию в гибридные пространства. К тому же наблюдается и определенный тренд к возвраще-

нию в офлайн, но с возможностью периодически трудиться и в удаленном режиме. Сегодня функция офиса все больше концентрируется на трансляции ценностей и культуры компании, живом знакомстве с коллегами, организации совместных рабочих и неформальных мероприятий.

Как ни крути, а человек по своей природе существо социальное и остро нуждается в пространстве для коммуникаций. Задача архитектора сегодня — сделать их максимально комфортными, многофункциональными и эффективными. У сотрудника должен появляться заряд мотивации после посещения офиса, желание вернуться туда снова, даже если он может работать вне его стен.

Еще один ключевой фактор эффективности новых офисов — создание единой цифровой среды, которая объединяет всю его площадь и персонал, находящийся в любой точке мира. И здесь в игру вступают искусственный интеллект, многочисленные системы автоматизации и цифровые экосистемы.

### Новая философия труда

Новый виток развития получила философия Agile (гибкость), направленная на адаптивность, динамичные рабочие процессы и коммуникации. В офисы все чаще интегрируются умные системы бронирования, многочисленные датчики, считывающие активность сотрудников, маршруты их передвижения, активность использования помещений и предметов мебели, предпочтения в питании. Это позволяет оперативно трансформировать пространство, менять его структуру, убирая ненужное и добавляя необходимое. Благодаря более эффективному использованию можно снизить среднюю площадь офиса, что экономит средства компании и расширяет перечень подходящих объектов.

Кроме того, подобный подход позволил сделать пребывание сотруд-



Создавая офис прямо у себя дома, мы нарушаем личное пространство

ников в офисах посменным, а электронные системы поддерживают комфортный график. Рабочие места, оборудование, переговорные комнаты меняют своих пользователей в течение дня, недели, месяца без ущерба для качества бизнес-процессов. Всего существует три сценария постпандемических отношений к работе в офисе. Первый — возврат к фиксированному режиму, второй — продолжение работы на расстоянии, третий — возможность полного или частично выбора. Именно цифровое администрирование вывело организацию труда на совершенно иной уровень, поддерживая все три варианта.

Важной задачей архитектора в данном контексте является возможность обеспечения качественного и незаметного монтажа таких систем, их грамотная интеграция в дизайн-код. Кроме того, как при проектировании будет заложена возможность трансформации пространства, внедрения гибких решений, модульных систем и поддержке новых рабочих сценариев, зависит успех функционирования офиса как единого организма. Все это еще и важно сделать эстетичным, удобным, понятным и соответствующим корпоративному стилю.

Если говорить о бытовых аспектах, то одним из залогов психологического комфорта и снижения тревожности, которая охватила многих людей, является создание ощущения безопасности. В безопасное место инстинктивно хочется возвращаться, а спокойный человек всегда более эффективен, чем тот, кто находится в стрессе. Например, внедрение автоматических систем открытия дверей, включения и выключения света, воды снижает необходимость соприкосновения с поверхностями, что очень важно для огромного количества людей. В США голосовое управление в бизнес-центрах в 2019 году применялось всего в 5% объектов, тогда как сейчас этот показатель достигает почти 35%, а ведь это только самое дорогое решение из бесконтактных решений. Другой путь — организация управления через команду на смартфоне в специальном приложении.

Еще один важный момент — рост значения светового дизайна офисного пространства, разделения зон на разные режимы в зависимости от сценариев нахождения, а также максимально возможное использование естественного света и достижения прозрачности помещений.

### Любовь к прекрасному

При всем грандиозном значении передовых технологий не меньшая роль в создании офисов нового поколения отводится биофилии. Мы все привыкли к тому, что привнесение живой среды в деловое пространство не более чем баловство, но сегодня это уже далеко не так.

Во многих странах озеленению, флора-дизайну и т. д. отводится огромная роль, появляются целые стартеры и крупные игроки, которые занимаются исключительно данным аспектом в архитектуре. Будь то дом или деловой комплекс, 85% своего времени мы находимся в помещении. Даже от самого футуристичного дизайна можно устать, если в нем нет элементов естественного окружения. В исследовании издания Nature за 2018 год отмечается, что загрязнение воздуха связано с серьезным снижением когнитивных способностей, внимания, работоспособности, а также развитием респираторных заболеваний. Кроме того, стерильные рукотворные интерьеры часто вызывают у людей апатию и депрессию.

Внедряя биофильные концепции в рабочую среду, основанную на использовании природных элементов, мы можем развивать положи-

тельные эмоциональные переживания, влияющие на отношение к пространству, социальный климат и эффективность. Если человек все время работает перед мониторами, то ему рекомендуется регулярно переводить взгляд на зеленую зону.

Такое переключение полезно для перезагрузки концентрации и сохранения зрительного здоровья. Инвестирование в экодизайн имеет большой смысл, а сотрудники, контактирующие с природой, более продуктивны. Именно поэтому сегодня при проектировании офисов интеграция в интерьеры элементов живой среды стала практически обязательной. Вариантов множество: от размещения кадок с растениями до создания гидропонных систем, живых стен, зимних садов и мини-огородов со съедобной зеленью.

Еще одна вещь, которая радикально изменилась в проектировании офисов, — это отделочные материалы и поверхности. Обычный текстиль, шторы, ковровые покрытия и пористые текстуры, которые всегда славились умением собирать пыль, все чаще уступают место гладким и легко моющимся поверхностям, антимикробным решениям.

В качестве финального штриха: итогом последних двух лет на офисном рынке можно назвать децентрализацию крупных штаб-квартир и бизнеса, дробление на более мелкие подразделения, вкрапленные в городскую ткань и связанные с их окружением. Все то, о чем говорилось выше, позволяет делать взаимодействие между сотрудниками в разных локациях более полноценным и лишенным прежних ограничений.

Импульс, который получила индустрия в свете последних событий, радикально изменил подходы к организации офисных пространств. За последние годы они стали более технологичными, компактными, гибкими и адаптивными для разных типов работы. С одной стороны, это сделало проектную работу на данном направлении сложнее и многозадачнее, а с другой — открыло возможности для вывода делового дизайна на совершенно новый уровень. Умение работать с передовыми ноу-хау, материалами, нормами безопасности при сохранении стильной эстетики будет играть ключевую роль на рынке в ближайшие годы.

## Отдых по-взрослому

— формат —

Иногда может надоесть даже самый комфортный жилой комплекс, если проводить в нем целый год, не меняя обстановку. Поэтому, чтобы набраться новых впечатлений, мы и отправляемся во время отпуска путешествовать. Обычно по возвращении многие из нас, соскучившись по дому, иначе воспринимают родные стены. Сегодня в силу сложной геополитической обстановки туризм в нашей стране в основном внутренний. Туризм уже скоро станет драйвером рынка недвижимости, убежден руководитель архитектурного бюро T+T Architects **Сергей Труханов**.

Туристическая отрасль в России переживает бум. Сейчас интерес к отдыху внутри страны находится на пике, а это означает приток инвестиций, увеличение количества и улучшение качества гостиничной инфраструктуры. Впервые за много лет в индустрии началась диверсификация форматов и появление совершенно новых концепций. Одна из самых необычных идей — строительство отелей исключительно для взрослых постояльцев.

В нашей стране сложилась уникальная ситуация, когда и бизнес, и чиновники, и простые люди одновременно обратили свой взор на внутренний отдых. Оказалось, что это ниша с огромным и пока еще точечным освоенным потенциалом. В регионах вероятно количество прекрасных мест, где можно отлично провести отпуск, но гостиничная инфраструктура там или отсутствует, или представлена низкокачественными однотипными объектами. Большинство гостиниц и курортов так или иначе представлены концепциями санаторного формата родом из СССР. Чтобы вывести отрасль на новый уровень, сделать ее самодостаточной и не уступающей международным требованиям, необходимо максимально разнообразить продуктовую линейку. Это позволит удовлетворить весь потенциальный спрос и даже создать новые категории.

Уже сейчас на рынке можно отметить увеличение разнообразия форматов и показательные примеры нового уровня качества проектов. Например, комплекс «Мрия» в Крыму — отличный пример премиального многофункционального и самодостаточного туристического кластера с яркой архитектурой и наличием инфраструктуры для людей всех возрастов. Это и сам отель с классическими номерами и виллами, и современный детский парк, и винный парк как уни-



Самый лучший отпуск — это побег на время от домашних хлопот и одиночества на природе

кальный аттрактор международного уровня. На Алтае в таком формате недавно запущен курортный комплекс «Манжерок», который станет новым ориентиром для индустрии в регионе — как по качеству сервиса, так и в контексте архитектуры.

Есть и компактные проекты с авторской архитектурой и акцентом на уединенность, например комплексы под брендом «Точка на карте» в Ленинградской области. Активно развиваются тематические семейные парки с отельной составляющей, такие как «Кудыкина гора» и «Этнопарк». Сюда же можно добавить бутиковые гостиницы для взрослых и искусственной аудитории. И это только начало, ведь теперь у бизнеса возникло еще больше причин и мотивации для запуска новых продуктов.

### С чего все начиналось

Отели для взрослых — одно из относительно молодых, но интенсивно развивающихся направлений в туризме. Первые штучные проекты такого рода появились в 1970-х годах прошлого века и были нацелены на молодоженов. Однако постепенно интерес к концепции рос, а бронировать отдых в этих местах стали деловые путешественники, те, кто хочет провести время вдвоем от быта, компании друзей. Сегодня в Испании, которая лидирует в данном сегменте, насчитывается более 140 отелей с опцией «только для взрослых». Из них 74 расположены на Ба-

леарских островах, еще 30 — на Канарских островах, 20 — на материковой части страны. Несколько десятков отелей такого формата расположено в Турции, около сотни — на Карибах. Всего в мире сегодня насчитывается примерно 600 заведений, частично или полностью работающих для совершеннолетних постояльцев.

Как и в случае с еще одним трендовым форматом городских курортов, главной целевой аудиторией таких отелей являются люди в возрасте от 30 до 55 лет, принадлежащие к среднему классу в классическом понимании данного термина. Это состоявшиеся горожане, которые много работают, обладают довольно высоким доходом, но остро нуждаются в продвинутой рекреации для поддержания своей эффективности и качества жизни. Довольно часто это семейные люди, которые много лет подряд отправляются в отпуск с детьми и, разумеется, подстраивают формат отдыха под этот факт. Однако даже самые лучшие родители иногда хотят провести свободное время в более спокойной обстановке, сняв с себя повседневную ответственность и занявшись досугом, который им обычно малодоступен.

С одной стороны, многие гостиницы как раз нацелены на массовый поток постояльцев, и семейные люди для них — золотая жила. А отели для взрослых рассчитаны на меньшее количество номерного фонда и гостей, но подразумевают более платежеспособный

спрос, дорогостоящий сервис, услуги, расширенное меню и дополнительные опции.

Проекты подобного формата чаще возводятся в отдаленных живописных местах, намеренно оторванных от цивилизации. Владеть таким объектом важно, чтобы их гости чувствовали себя раскованно и комфортно. Отпадает необходимость строить в близкой доступности от парков развлечений, торговых центров, туристических кластеров.

Например, проект Paradero Todos Santos расположен на участке площадью 2,2 га в Тодос-Сантосе на юго-западном побережье Мексики. Он представляет собой несколько каменных построек, сливающихся с окружающим ландшафтом. Авторы проекта позиционируют его как курорт на планете Таутиин из «Звездных войн». В комплексе насчитывается 35 гостевых люксов, в том числе несколько — с частными террасами. В отеле есть пейзажный бассейн с площадкой в форме полумесяца, с которой открывается вид на дикую пустыню и пляж. Декор выполнен мексиканскими мастерами, а в ландшафтном дизайне представлены десятки эндемичных растений.

### Взгляд на вещи

С точки зрения архитектуры проекты для взрослой целевой аудитории — все та же гостиничная типология, но, разумеется, с рядом нюансов. Во-первых, интерьеры могут быть полностью выдержаны в строгом и лаконичном стиле без чрезмерного увлечения подчеркнуто контрастными цветами и объектами. Конечно, много зависит от тематики проекта — в арт-отелях вполне могут быть яркие высказывания в отделке, но в формате небольших изысканных деталей и не более. К тому же отпадает необходимость в организации специальных зон для отдыха с детьми, игровых площадок, применения атравматичных поверхностей и дополнительных систем безопасности. Спа-зоны можно не оснащать отдельными резервуарами и бассейнами малой глубины.

Далее следует организация пространства банкетных и обеденных зон, которые формируются исходя из вкусов и удобства взрослой аудитории. Сервисным службам не нужно заниматься подготовкой детского меню, а развлекательные программы нет необходимости подстраивать под определенное время суток. Все это позволяет более специализированно настраивать работу пространства под целевую аудиторию.

Обычные отели работают по универсальной схеме, стараясь угодить всем, и это им отлично удается. Но те, кто хочет получить ин-

дивидуальный, максимально персонализированный опыт без каких-либо «но», и являются главными клиентами гостиниц с возрастным цензом.

Данные проекты всегда характеризуются максимальной индивидуальностью и нестандартным подходом к концепции. Например, бутик-отель для взрослых Casa Angelina построен на крутой скале в деревушке Прайано в Италии. Дизайнер Марко Делука создал белые интерьеры со смелыми вкраплениями цвета в виде рисунков местной флоры. В комплексе — 42 номера, наиболее впечатляющими из них являются люксы Eudesea, построенные из бывших рыбацких домов, вырубленных в скалах.

А вот комплекс Green O в штате Монтана в США занимает почти 15 тыс. га. На них построены 12 уникальных жилых зданий, каждое из которых выполнено в своем дизайне. Это Tree Haus, двухэтажный дом, возвышающийся над землей на высоте 4,5 м; пышный Round Haus, из которого открывается панорамный вид на лес; Green Haus, погружающий своих гостей в природу благодаря зенитному фонарю над кроватью для наблюдения за звездами; Light Haus со стеклянной гостиной, куда под разным углом в течение суток могут проникать лучи света от солнца и луны. Пятый дом — The Social Haus — место, где гости могут собраться вместе, чтобы пообщаться, выпить местные коктейли и пообщаться.

Как можно заметить, подобные комплексы отличаются не только яркой индивидуальностью, но и тем, что уникальными опциями в них являются вещи, от которых классические семейные форматы стараются держаться подальше. Большое расстояние между объектами, дома на острых скалах, крутые винтовые лестницы и спальня на высоте нескольких метров, сложное меню, ценные предметы искусства в холлах и обеденных зонах и т. д.

В России этот сегмент рынка пока находится в зачаточном состоянии, но уже виден определенный интерес инвесторов к подобным концепциям. Сейчас отели для взрослых — это единичные проекты, расположенные в Подмосковье и Краснодарском крае. Есть примеры гибридных схем, когда те или иные зоны комплекса закрываются для детей в вечерние часы, но это все же компромиссное решение. Спрос на этот формат формируют жители больших городов, поэтому, скорее всего, новые проекты наиболее востребованы именно вокруг них. Впрочем, идея строительства уникальных авторских гостиниц в наиболее живописных местах России тоже обладает своим бизнес-потенциалом.