

Дом

Тематические страницы газеты Коммерсантъ

Пятница 29 марта 2024 №55 (7745 с момента возобновления издания)kommersant.ru

14

Что происходит в сегменте аренды

16

По какой причине застройщики не могут создать единую классификацию жилья

16

Как курортная недвижимость стала мечтой для россиян

Жилье становится недоступнее

Значительный рост цен на строящуюся недвижимость и увеличение ипотечных ставок снизили доступность жилья как в Москве, так и по России в целом. Это обусловлено тем, что рост доходов населения не поспевает з подорожанием жилья. Эксперты не ожидают улучшения ситуации в этом году.

— сегмент рынка —

Все меньше и меньше

Доступность жилья в новостройках Москвы вновь начала снижаться. По итогам 2023 года коэффициент доступности новостроек вырос до семи лет и двух месяцев, в то время как в 2022-м достиг многолетнего минимума — шести лет и восьми месяцев, подсчитали в «Метриуме». Там уточнили, что в 2021-м показатель составлял 7,9 года, в 2020-м — 8,5 года, в 2019-м — 7,5 года, в 2018 году — 7,9 года.

Коэффициент рассчитывался как количество лет, которое необходимо семье из двух работающих человек, чтобы накопить на квартиру со средней по рынку ценой. При этом принимается в расчет, что они получают доход, равный среднедушевому доходу, из которого вычитается прожиточный минимум на двоих.

Другие аналитики подтверждают тренд к снижению доступности жилья, но указывают, что он продолжается с 2019 года. По данным Института экономики города (ИЭГ), коэффициент доступности покупки квартиры, измеряемый как соотношение медианной цены квартиры на рынке в целом к медианному доходу семьи из трех человек, в Москве и Подмосковье в 2018 году составлял 3,4 года. В 2023-м, по предварительным оценкам компании, показатель вырос до 4,7 года.

Доступность новостроек в 2023 году снизилась прежде всего из-за роста цен на них, поясняет управляющий директор «Метриума» Руслан Сырцов. По его подсчетам, средняя стоимость квартиры в новостройке комфорт-класса по итогам 2023-го соста-



Из-за роста цен на квартиры за последние годы новое жилье стало недоступным для многих россиян

вила 14,5 млн руб., тогда как годом ранее было 12,1 млн руб. Таким образом, средняя цена выросла на 20%. На это могло повлиять и снижение объемов предложения массового жилья. Гендиректор компании «Riccì | Жилая недвижимость» Екатерина Ломтева говорит, что за 2023 год доля новостроек комфорт-класса в общем объеме предложения Москвы снизилась на 12 процентных пунктов.

При этом среднедушевой денежный доход, например, в Москве увеличился в конце 2023 года на 16,9% год к году. Средний чистый доход на семью из двух человек, по данным Росстата, составил 223 тыс. руб., а прожиточный минимум на двоих — почти 50 тыс. руб. в месяц. Впрочем, по словам гендиректора ГК «РКС Девелопмент» Станислава Сагиряна, рост доходов населения не успевает за инфляцией.

В целом в России ситуация лучше, чем в Москве, но начиная с 2020 года в регионах также наблюдается тренд на снижение доступности жилья, в то время как в 2009–2019 годах она росла, отмечает вице-президент фонда ИЭГ Татьяна Полиди. «Так, минимальное значение коэффициента доступности жилья в среднем по России за историю наших наблюдений составило 3,2 года в 2018–2019-м, но уже в 2022 году он вырос до 3,9, в 2023 году достиг 3,7», — говорит эксперт.

Ипотека не в помощь

Накопить на жилье не для всех привлекательный вариант, особенно когда жилищный вопрос хочется решить как можно скорее, чтобы инфляция не съела накопления. Многие вынуждены приобретать квартиру с помощью заемных средств. К примеру, в январе 57% от общего числа сделок по приобретению

жилья в новостройках Москвы были заключены с привлечением ипотеки, подсчитали в столичном управлении Росреестра.

Но и таким способом сделать жилье доступнее не удалось. По подсчетам «Метриума», в октябре—декабре 2023 года среднестатистическая квартира в массовой новостройке в ипотеку обошлась бы семье в 44% их чистого денежного дохода, хотя годом ранее показатель составлял 39%.

Помимо роста цен на квартиры на снижение доступности жилья в ипотеку повлияло также повышение ставок по таким кредитам, поясняет Руслан Сырцов. По данным информационной системы «Наш.ДОМ.РФ», в декабре 2022 года средневзвешенная ставка по ипотеке на первичном рынке жилья составляла всего 3,5%, а к декабрю 2023-го она выросла до 6,12%. «Это произошло из-за урезания субсидированных программ», —

напоминает господин Сырцов. В итоге, отмечает эксперт, ежемесячный платеж по ипотеке за квартиру в Москве за этот период повысился с 73 тыс. до 98,1 тыс. руб.

В 2023 году банки за счет льготных программ нарастили ипотечный портфель на рекордные 34,5%, поэтому все последние изменения в сфере ипотеки направлены на снижение риска ипотечного пузыря и укрепление финансовой стабильности, поясняет гендиректор компании «Флип» Евгений Шавнев. Средний размер первоначального взноса по ипотеке в 2024 году вырос до 30%, увеличившись на шесть процентных пунктов год к году, писал портал «Банки.ру» со ссылкой на исследование банка ДОМ.РФ. Там увеличение показателя связывают с повышением первоначального взноса по льготной ипотеке и макропруденциальными ограничениями ЦБ для банков. В 2023 году власти увеличили минимальный размер первого взноса по программе льготной ипотеки по ставке 8% сначала до 20%, а потом до 30%.

Еще одна сложность при покупке нового жилья — заградительные ставки по ипотеке на вторичном рынке, говорит руководитель «ЦИАН.Аналитики» Алексей Попов. Многим для получения первого взноса нужно продать имеющееся жилье, а это сейчас стало сделать сложнее из-за высоких ипотечных ставок, поясняет он.

Рынок новостроек Москвы уже отреагировал на снижение доступности жилья уменьшением числа сделок. По данным управления Росреестра по столице, в январе—феврале нынешнего года число зарегистрированных договоров участия в жилом сегменте сократилось на 8,7% год к году, до 10,1 тыс.

В текущем году рост цен на новостройки замедлится, прогнозирует Руслан Сырцов. Но доступность жилья продолжит снижаться, уверен Евгений Шавнев. Сейчас Центробанк открыто говорит о том, что льготная ипотека давит на инфляцию, ввиду чего ожидать каких-то резких послаблений политики сдерживания льготных программ не стоит, считает он.

Роста реальных доходов населения также не ожидается, полагает господин Шавнев. Важен рост не просто доходов, а их покупательной способности, отмечает Татьяна Полиди. «Доступность ипотеки можно поменять за один день, а вот вернуть фундаментальную доступность жилья очень сложно», — резюмирует она.

Дарья Андрианова

Продавцы борются за покупателей

— ситуация —

Дорогие кредиты на приобретение вторичной недвижимости привели к падению спроса покупателей в этом сегменте. Из-за этого часть собственников отложила решение о продаже своего имущества, рассчитывая на улучшение ситуации на ипотечном рынке и завершение программ льготной ипотеки на новостройки, на которые переориентировались некоторые покупатели. Но вряд ли конъюнктура станет более благоприятной для продавцов. Эксперты ожидают падения цен на готовые квартиры на 10–15% к концу 2024 года.

Рынок просел

В январе—феврале текущего года спрос на вторичном рынке жилья в Москве оказался на рекордно низком уровне по сравнению с аналогичным периодом последних трех лет. Об этом говорят в «НДВ Супермаркет недвижимости». По данным «Инком-Недвижимости», в январе нынешнего года число сделок с готовым жильем оказалось на 20% ниже год к году, в феврале — на 10%. В МИЭЛЬ зафиксировали снижение спроса в январе на 15% год к году, в феврале — на 25%, в марте — на 20%.

Впрочем, официальные данные не выглядят столь драматично. По данным управления Росреестра по Москве, в январе—феврале число переходов прав на вторичное жилье снизилось на 1% год к году, до 18,1 тыс. Сейчас спрос находится на «минимально нормальном уровне», при котором, по словам директора направления «Вторичный рынок» компании «Инком-Недвижимость» Сергея Шломы, рынок все еще способен работать. Аналогичная ситуация складывается по всей России. По оценкам «Авито Недвижимости», спрос на жилье на вторичном рынке в феврале снизился на 24,5% год к году.

Причины столь драматичного падения — снижение доступности ипотечных займов. «Спрос уменьшается в связи с высоким процентом по ипотеке — покупка квартиры на вторичном рынке становится все менее доступной», — констатирует гендиректор сервиса «Мир квартир» Павел Луценко. Падение интереса к вторичному рынку началось еще в октябре 2023 года, когда Центробанк повысил ключевую ставку до 16%, подтверждает руководитель департамента городской недвижимости «НДВ Супермаркет недвижимости» Елена Мищенко.

В результате увеличились и ставки по ипотеке до 17–18%, а за ними — ежемесячный платеж, который в Москве сейчас достигает 200 тыс. и даже 300 тыс. руб., отмечает она. Сегодня потенциальные покупатели квартир в первую очередь ориентируются на величину ежемесячного взноса, а не другие условия, соглашается ведущий эксперт по продаже недвижимости «ТСН Недвижимости» Ольга Клапанюк. Мало кто думает о том, что в будущем, после снижения ключевой ставки ЦБ, можно будет рефинансироваться, добавляет она.

Динамика цен на жилье на вторичном рынке крупных городов России (тыс. руб. за 1 кв. м)			
Город	Март 2023 года	Март 2024 года	Динамика
Москва	314,3	336,9	7%
Санкт-Петербург	204,1	218,4	7%
Казань	145,5	175,4	21%
Нижний Новгород	120,4	146,5	22%
Краснодар	120,1	131,9	10%
Ростов-на-Дону	107,6	130,1	21%
Екатеринбург	112,7	129,1	15%
Новосибирск	114,4	125,3	10%
Самара	105,2	123,9	18%
Уфа	106,3	120,9	14%
Красноярск	104,1	120,7	16%
Омск	91,4	109,6	20%
Пермь	90,8	103,8	14%
Челябинск	73,3	101,6	39%
Волгоград	85,5	100,7	18%
Воронеж	89,1	100,1	12%

Источник: «ЦИАН.Аналитика».

Сейчас доля покупателей с наличными средствами составляет примерно 80%, оставшиеся 20% — заемщики, отмечает госпожа Мищенко. Для сравнения: в 2023 году распределение было диаметрально противоположным: тогда доля заемщиков насчитывала 80%, а покупателей с наличными — 20%, добавляет она. На это повлияло и ужесточение ипотечного регулирования. С 1 марта текущего года банки повысили требования к показателю долговой нагрузки — соотношению между ежемесячными платежами и доходом заемщика в месяц, напоминают в МИЭЛЬ. По оценкам компании, за первые две недели марта число отказов банков в выдаче ипотечных кредитов увеличилось примерно на 20%.

Тем не менее часть спроса сохранилась. Некоторые граждане боятся, что после выборов президента РФ будут приниматься какие-то законы, связанные с кредитно-денежной политикой, которые негативно повлияют на их финансовые накопления, уверена Елена Мищенко. По ее наблюдениям, «покупатели не хотят оставаться с деньгами на руках, опасаясь обесценивания», поэтому торопятся вложиться в недвижимость. Также на рынке еще сохраняются покупатели, которые улучшают свои жилищные условия и готовы оформлять кредиты на покупку вторичной недвижимости даже по текущим ставкам — либо на недостающую сумму, либо рассчитывая на скорую продажу имеющейся у них недвижимости и досрочное погашение большей части кредита, считает директор компании «Этажи» Ильдар Хусаинов.

Продавцы оживились

Одна из причин небольшого числа сделок связана с недостатком ликвидного предложения на вторичном

рынке, считает Алексей Попов. Сейчас общее число лотов в реализации не так велико, а с учетом того что многие привлекательные варианты были реализованы прошлой осенью, реальный выбор у покупателей не столь велик.

В феврале объем предложения вторичной недвижимости в Москве достиг 38,8 тыс. объектов, что на 12% выше показателя января, но почти на 10 тыс. объектов меньше, чем годом ранее, подсчитали в МИЭЛЬ. В середине марта в 16 городах-миллионниках, а также в Подмосковье и Ленинградской области покупателям доступно 197 тыс. лотов, что на 2% больше, чем в середине февраля, подсчитали в «ЦИАН.Аналитике». Покупатели и продавцы постепенно адаптируются к изменившимся условиям, в частности к ужесточению условий жилищного кредитования и подорожавшей ипотеке, говорит Сергей Шлома.

Тем не менее часть продавцов заняла выжидательную позицию и не столь активно выводит квартиры в реализацию, говорит руководитель «ЦИАН.Аналитики» Алексей Попов. «Кто-то надеется продать свою квартиру во втором полугодии, когда завершится действие программы льготной ипотеки на новостройки и вторичный рынок станет конкурентоспособнее», — добавляет Павел Луценко. Часть продавцов фиксирует определенную стоимость и не готова к торгу, а ждет, что найдется покупатель на этот прайс, говорит директор департамента вторичной недвижимости Est-a-Tet Юлия Дымова.

Из-за низкого спроса срок экспозиции объектов на вторичном рынке увеличился почти в три раза по сравнению с показателями 2023 года, отмечает Елена Мищенко. По ее словам, в среднем ликвидный лот в Москве сегодня находится в реализации около двух-трех месяцев, менее ликвидные — примерно четыре-пять месяцев.

Сейчас дорожает аренда, и часто выгодно становится не продавать, а сдавать квартиру и иметь пассивный доход с недвижимости, отмечает Павел Луценко. Сами арендаторы тоже пока находят для себя аренду более выгодным вариантом, чем покупку собственного жилья. Многие сегодняшние квартиросъемщики отложили покупку квартиры до более адекватных ставок по ипотеке, говорит Юлия Дымова.

Алексей Попов ожидает, что в 2024 году объем активного предложения вырастет на 20% к уровню конца 2023-го за счет увеличившегося срока экспозиции квартир. Предложение лотов от собственников будет постепенно расти и за счет «вчерашних новостроек», выходящих на вторичный рынок, уверена Елена Мищенко.

В ожидании скидок

Сейчас стоимость вторичного жилья в Москве достигла 326 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 6,8% больше год к году, подсчитали в «Мире квартир». Для сравнения: цены на первичном рынке Москвы, где спрос, напротив, рос, в фев-

рале увеличились на 35% год к году, до 433 тыс. руб. за 1 кв. м, уточнили в Dataflat.ru. По России в целом средняя стоимость готового жилья в феврале поднялась на 13,2% год к году, до 106,1 тыс. руб., добавили в «Авито Недвижимости». В то же время новостройки в городах-миллионниках подорожали на 16% год к году, добавили в «ЦИАН.Аналитике».

Конкуренция за реального покупателя уже вынуждает собственников снижать цену продажи и соглашаться на дисконт, говорит Ильдар Хусаинов. На вторичном рынке сформировался рынок покупателя, причем покупатель с наличными деньгами, отмечают в МИЭЛЬ. Если на рынке ипотечного покупателя цены идут вверх, то на рынке покупателя с собственными средствами — вниз, добавляют брокеры. Продавцы, понимая текущую ситуацию, опасаются, что реализация квартиры затянется на месяцы, а цены начнут снижаться, поэтому все активнее идут навстречу покупателям и предлагают скидки, отмечают в «НДВ Супермаркет недвижимости».

Средний уровень торга при продаже вторичной недвижимости за последний месяц резко вырос — с 3% до 4,7%, приводит данные господин Хусаинова. Около трети сделок проходит с торгом, говорит главный аналитик ГК МИЭЛЬ Екатерина Бережнова. Иногда величина скидки доходит до 10%, но в среднем размер торга в феврале составил 3%, добавляет она. В «НДВ Супермаркет недвижимости» говорят, что средний размер дисконта в феврале текущего года находился в диапазоне от 5–10%, тогда как годом ранее скидка на вторичную недвижимость чаще всего составляла 3–5%.

Тренд на снижение стоимости готовых квартир может говорить о том, что продавцы на фоне заградительных ипотечных ставок хотят составить конкуренцию девелоперам и льготным ипотечным программам, считает руководитель направления вторичной и загородной недвижимости «Авито Недвижимости» Сергей Еремкин. Новостройки стали оттягивать покупателей с вторичного рынка за счет более доступных ипотечных кредитов и постепенного увеличения стоимости квартир по ходу строительства, отмечает Ильдар Хусаинов.

Сейчас на рынке жилой недвижимости Москвы и Подмосковья нет предпосылок для роста цен на вторичку, уверена Ольга Клапанюк. Она ожидает, что при сохранении тех же условий, которые сформировались на рынке сегодня, до конца года вторичная недвижимость, наоборот, может подешеветь в пределах 10–15%. Средние цены на вторичном рынке будут постепенно снижаться, но скорее за счет увеличения объема и изменения структуры предложения, соглашается Ильдар Хусаинов. Собственники же будут максимально удерживать цены на свои объекты из-за достаточно высокой разницы в цене между первичным и вторичным рынками, резюмирует он.

Дарья Андрианова

ДОМ

Арендатор поневоле

Пережив за последние несколько лет как минимум две волны резкого повышения, средние ставки на рынке долгосрочной аренды жилья удержали свои позиции даже в период сезонного снижения спроса. Цены на съёмное жильё в России поддерживают возвращение релокантов, внутренняя миграция и высокая стоимость ипотеки, все чаще вынуждающая потенциальных покупателей откладывать приобретение недвижимости.

— сегмент рынка —

За последние пять лет снимать однукомнатную квартиру в России стало в среднем на 56% дороже, посчитали недавно в «ЦИАН.Аналитике». Из 116 рассматриваемых городов только в Керчи аналитики зафиксировали снижение на 3%, до 16,7 тыс. руб. в месяц. Во всех остальных случаях речь шла о росте стоимости аренды.

За последние пять лет рынок долгосрочной аренды пережил два периода пикового роста ставок — осенью 2021-го и 2023-го, сопровождавшихся резким увеличением спроса после кризисных периодов. Так, за последний год, согласно расчетам «Авито Недвижимости», средняя единица арендного жилья в России выросла в цене на 12%, до 28 тыс. руб. Сейчас активность остается скорее сдержанной, но достигнутый уровень удастся сохранить.

Колебания предложения

Спрос на рынке долгосрочной аренды остается стабильным. Руководитель «ЦИАН.Аналитики» Алексей Попов замечает, что в январе—феврале 2024 года количество целевых действий пользователей с объявлениями выросло на 5–7% год к году — это укладывается в общие темпы увеличения аудитории площадки. В «Этажах» говорят, что не видят ни резкого роста, ни снижения спроса на аренду жилья. Данные «Авито Недвижимости» в феврале свидетельствовали о сокращении активности на 1,3% год к году и ее росте на 13,3% относительно января. Но восстановиться после прошлогоднего ажиотажа рынку пока не удалось. Количество доступных предложений долгосрочной аренды в феврале в России было на 23% меньше, чем годом ранее, свидетельствуют данные «Авито Недвижимости».

Замдиректора управления аренды квартир компании «Инком-Недвижимость» Оксана Полякова ранее отмечала сохраняющийся дефицит на московском рынке доступного предложения: выходящие на рынок варианты экономкласса не задерживаются в экспозиции и практически сразу находят жильцов. Директор департамента аренды «Этажей» Ольга Павлинова поясняет, что на наиболее бюджетных предложениях традиционно фокусируются арендато-

ры, вынужденно отказавшиеся от заключения сделок. «Они стараются найти максимально дешевое жильё, чтобы параллельно откладывать денежные средства на покупку своей квартиры», — рассуждает она.

Элитный переезд

Хотя говорить об активном сокращении предложения только в массовом сегменте не приходится. На рынке высокобюджетной недвижимости прослеживаются схожие тренды. В сегменте элитного жилья, согласно данным «Intermark Аренда», по итогам февраля спрос был на 10% выше год к году. Но доступных предложений за тот же период стало меньше на 65%. Сокращение предложения высокобюджетного жилья в течение прошлого года аналитики традиционно связывали с возвращением части уехавших за рубеж соотечественников и массовым переездом в Москву специалистов из регионов, пришедших на смену уехавшим. Одновременно варианты пополнения экспозиции здесь остаются ограниченными.

Гендиректор «Intermark Аренд» Елена Куликова замечает, что, если до весны 2022 года инвестиционные квартиры быстро выходили в сегмент аренды, теперь этот процесс сильно удлинился во многом за счет увеличения стоимости отделочных материалов. Пополняется предложение, по ее мнению, в основном за счет недвижимости собственников, которые раньше жили на две страны, а теперь выбрали для себя один вариант. Хорошие варианты можно подобрать и при переезде текущих арендаторов. Но эксперт замечает, что задерживаются на рынке сейчас в основном лишь малоликвидные и переоцененные лоты.

Снять элитное жильё в Москве, по подсчетам «Intermark Аренд», в начале марта можно было в среднем за 331 тыс. руб. в месяц. Бюджет спроса оказался немного меньше, составив 246 тыс. руб. Год к году эти значения выросли на 21% и 43% соответственно. В последние несколько месяцев динамика, по словам Елены Куликовой, такова: рост к началу января составил только 1%. Эксперт связывает это с тем, что поднимавшиеся весь прошлый год показатели достигли предельных для себя значений.



За последние пять лет рынок долгосрочной аренды пережил два периода пикового роста ставок

Кредитные каникулы

Главным фактором, стимулирующим рынок долгосрочной аренды последние полгода в массовом сегменте, Ольга Павлинова называет снизившуюся доступность ипотечных кредитов. «В другой ситуации вряд ли он бы адаптировался к такому существенному росту средних ставок аренды, но с учетом того, что ежемесячные платежи на покупку готового жилья выросли, а на первичном рынке снизилась одобряемость ипотечных кредитов, спрос на аренду остается стабильным», — рассуждает она.

Согласно расчетам «ЦИАН.Аналитики», в городах-миллионниках платеж по ипотеке сейчас в среднем вдвое превышает ставку аренды. Хотя стоимость съёмного жилья продолжает расти, динамика оказывается не такой существенной, как подорожание кредитов. Самый большой разрыв, по данным экспертов, сейчас в Казани: средняя стоимость аренды однушки здесь составляет 26 тыс. руб. в месяц, средний ипо-

течный платеж на вторичном рынке — 76 тыс. руб. Разница — в 2,9 раза. В Москве показатели отличаются в 2,5 раза. За аренду горожане платят в среднем 58,7 тыс. руб. в месяц, ипотека обходится в 147 тыс. руб. В Санкт-Петербурге порядок похож: показатели составляют 34,9 тыс. и 95,4 тыс. руб. в месяц соответственно. Самый незначительный разрыв в Челябинске — 90%. За аренду платят в среднем 23,3 тыс. руб., ипотеку на вторичку — 44,3 тыс. руб. в месяц. Покупка новостройки выглядит более выгодным вариантом: в этом случае платеж по ипотеке в городах-миллионниках в среднем на 10% превышает среднюю стоимость аренды квартиры. Но приобретение строящейся недвижимости нередко осуществляется параллельно с арендой жилья.

Алексей Попов обращает внимание на то, что помимо потребителей, отказавшихся от сделок по покупке собственного жилья, дополнительный спрос на недвижимость в прошлом году обеспечивали возвраща-

ющиеся релоканты. Но активность и тех и других, по наблюдением эксперта, совпала с другим макроэкономическим трендом — ростом реальных доходов населения, увеличением зарплатных плат. «Хотя этот процесс шел крайне неравномерно и впервые за долгие годы был сильнее выражен в промышленных центрах и средних городах, а не в крупнейших мегаполисах, не замечать его нельзя», — рассуждает он. Именно увеличение доходов и, следовательно, возможностей по оплате съёмного жилья помогло рынку пережить произошедший скачок цен.

Перспектива стабилизации

Значительный разрыв между средним ипотечным платежом и стоимостью аренды, по мнению Алексея Попова, сохраняет потенциал для роста средних ставок. Впрочем, этот процесс в ближайшее время вряд ли будет выраженным. Зима и весна — период сезонного затишья в сегменте долгосрочной аренды. Госпожа

Павлинова предполагает, что средние ставки будут увеличиваться на 1–2% в месяц. К более серьезному росту рынок, по ее прогнозам, может перейти со второй половины июля, когда рынок начинает постепенно готовиться к старту делового сезона.

Скорректировать конъюнктуру может лишь вывод в экспозицию большого объема нового предложения. Аналитики «Инком-Недвижимости» рассчитывают, что в экспозиции постепенно начнут появляться лоты, купленные в прошлом году на волне ажиотажного спроса. Но стоимость предложения в недавно сданных новостройках традиционно выше, чем в старом фонде — это также может способствовать увеличению средних цен, замечает господин Попов. Кроме того, по словам госпожи Павлиновой, инвестиционные покупки нередко совершались с привлечением ипотечных кредитов, платежи по которым собственники активно стараются компенсировать через сдачу объектов.

Александра Мерцалова

Жильё держит градус

— формат —

Российские законодатели продолжают попытки повлиять на работу «наливаек» в многоквартирных домах — заведений, которые днем фактически работают как магазин и могут продолжать реализовывать спиртное по ночам как заведения общепита. С февраля регионы получили право регулировать время продажи пива и сидра в таких заведениях, а до того для подобных объектов ввели минимальную площадь зала обслуживания. „Ъ-ДОМ“ разобрался, как возник и может ли измениться этот формат.

Российские регионы получили право устанавливать новые ограничения на продажу алкоголя в точках общественного питания в многоквартирных домах и на прилегающих территориях. Соответствующий закон подписан президентом Владимиром Путиным в феврале. Среди авторов инициативы — первый вице-спикер Госдумы Александр Жуков, вице-спикер Петр Толстой и председатель комитета Госдумы по экономической политике Максим Топилин.

Согласно новому закону, регионы смогут устанавливать требования к продаже пива и сидра в барах, кафе, буфетах и ограничивать время продажи такой продукции. На рестораны закон не распространяется. Право ограничивать продажу крепкой алкогольной продукции в подобных заведениях у региональных властей уже есть.

Как пояснил председатель Госдумы Вячеслав Володин, новый закон направлен на борьбу с «наливайками», которые днем работают как магазины, а ночью торгуют алкоголем как псевдокафе. По его словам, депутатам поступали многочисленные обращения от граждан — жителей многоквартирных домов с жалобами на шум и беспорядки из-за работы таких точек.

Это не первая попытка законодателей ограничить работу подобных заведений. Весной 2020 года вступил в силу запрет на продажу алкоголя в заведениях с залом обслуживания посетителей площадью менее 20 кв. м, расположенных в жилых многоквартирных домах.



За бары в жилых домах взялись депутаты, решившие ужесточить работу таких заведений

От запретов к запретам

Директор ЦИФРРА Вадим Дробиз отсчитывает историю формата «наливаек» с 2012 года, когда регионы получили право устанавливать свои ограничения на продажу алкоголя, в том числе регулировать время реализации спиртных напитков в розничных точках. Как вспоминает эксперт, тогда некоторые субъекты начали вводить более жесткие, чем на федеральном уровне, запреты на продажу алкоголя, например после 21:00 и 22:00. И ряд предпринимателей, продолжает господин Дробиз, стал пользоваться возможностью продавать алкоголь после этого времени, позиционируя себя как кафе, бар или буфет. Тем более что, добавляет он, в то время на продажу алкоголя действовала одна лицензия вне зависимости от специфики объекта, работавшего как магазин или кафе.

Руководитель информационного центра WineRetail Александр Ставцев также отмечает, что формат «наливаек», вероятно, появил-

ся как ответ на ограничения времени розничной продажи алкоголя. По его словам, как правило, подобные заведения сегодня имеют лицензию на продажу спиртного для заведений общепита и формально работают как кафе и днем, но основной поток посетителей у этих точек приходится на ночные часы. В целом по стране может работать около 7 тыс. таких объектов, говорит господин Ставцев.

Как указывают в WineRetail, такие заведения сами выступают местом притяжения трафика и потому могут располагаться в удалении от центральных улиц и локаций с высокой проходимостью. Вадим Дробиз подчеркивает, что торгует большинство «наливаек» легальной продукцией. В похожем формате есть и несколько проектов, продающих франшизу, отмечает господин Ставцев.

В каталоге Franshiza.ru есть предложение франшизы проекта «Высокий градус & Food 24/7», который позиционирует себя как сеть круглосуточных маркет-баров «у дома» с про-

дажей крепких алкогольных напитков, пива, закусок, пиццы и табачным ассортиментом. По данным каталога, с запуска франчайзинга в 2019 году открыто 120 франшиз под этой вывеской. Требования к помещению — площадь от 50 кв. м и удаленность от образовательных и медицинских учреждений.

Также на Franshiza.ru доступно описание франшизы сети «24 градуса», которая называет себя первой и самой крупной сетью ночных маркет-баров в России, развивающей франчайзинг. С 2017 года продано 155 франшиз, говорится в каталоге. «Каждый наш франчайзи управляет круглосуточным бистро, фактически и с точки зрения закона, при этом делается максимальное количество усилий, чтобы в глазах конечного покупателя все выглядело как магазин», — сказано в описании проекта. Для открытия точки «24 градуса» нужно помещение площадью от 50 кв. м со вторым или возможным его добавлением и наличием спального массива, говорится на сайте каталога.

Перспективы борьбы

Вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Алесей Небольсин говорит, что в целом проблема «наливаек» в жилых домах выглядит чрезмерно раздутой. И до сих пор, по его словам, борьба законодателей с «наливайками» в первую очередь негативно отражалась на добросовестных участниках рынка. Как говорили ранее собеседники в отрасли, от запрета на продажу алкоголя в заведениях с залом обслуживания посетителей площадью менее 20 кв. м пострадали небольшие бары с крафтовым пивом, которые в том числе были местом притяжения местных жителей.

По словам господина Небольсина, последний законопроект, наделяющий регионы дополнительными полномочиями для регулирования продажи пива и сидра в заведениях в жилых домах, также может осложнить бизнес добросовестных предпринимателей и вряд ли повлияет на «наливайки». Те могут воспользоваться оговоркой и переименовать свои точки в рестораны, указывает он. Как подчеркивает Алексей Небольсин, проблему продажи спиртного в ночное время

в заведениях в жилых домах может решить «только федеральный императив с ограничением времени продажи по всей стране».

Конкурировать «наливайки», говорят собеседники «Ъ-Дома», могут с сервисами круглосуточной дистанционной продажи алкоголя, распространенными в основном в мессенджерах и социальных сетях, несмотря на действующий запрет на продажу спиртного с доставкой. По словам Александра Ставцева, число работающих круглосуточно классических заведений общепита, которые могли бы перетянуть часть трафика у «наливаек», ограничено. К примеру, в Санкт-Петербурге на барной улице Рубинштейна большинство объектов работает до двух-трех часов ночи, за исключением пика туристического сезона, указывает он. Кроме того, отмечает эксперт, спиртное в описании проекта «24 градуса» нужно помещение площадью от 50 кв. м со вторым или возможным его добавлением и наличием спального массива, говорится на сайте каталога.

Как отмечает Александр Ставцев, превращение «наливаек», например, в круглосуточные классические бары с профессиональным барменом, коктейльной картой и полноценной кухней в перспективе вряд ли возможно. Последние, указывает он, требуют больших вложений, привлечения обученного персонала и иных управленческих компетенций в том числе в связи с административным регулированием. К примеру, добавляет эксперт, предполагается, что с 1 июля заведения общепита должны вносить в ЕГАИС сведения о каждой проданной порции алкоголя.

Аналитики Simple Estate оценивают уровень вакантности в помещениях стрит-ритейла в Москве по итогам первого квартала 2024 года в 10%. Там отмечают, что показатель уравнивается высоким спросом арендаторов и активной застройкой новых жилых корпусов. В числе самых популярных форматов в Simple Estate называют аптеки, супермаркеты, алкогольные магазины, цветы, пункты выдачи и кафе. Средний уровень ставок в массовом сегменте стрит-ритейла по Москве в Simple Estate оценивают в 2,5–3,0 тыс. руб. за 1 кв. м.

Анатолий Костырев

домпроект

Гармония эклектики

Савеловский район Москвы, территория которого в советские времена входила в Свердловский район наряду с Кремлем, стал одной из респектабельных локаций на севере города, где сосредоточены городские парки и креативные кластеры. Сейчас недвижимость в этой части столицы, граничащей с центром, доступна только для избранных: редкое предложение сформировано проектами бизнес-класса. Один из них — жилой комплекс «Петровский парк II» вблизи одноименного живописного парка и станции метро «Динамо».



— Москва —

Притягательная локация

В 2023 году покупатели новостройки Москвы отдали свое предпочтение Северному административному округу города (САО). В структуре реализованных площадей САО занимает лидирующую позицию. На него пришлось 18,3% от суммы проданных площадей квартир, подсчитали в **Ricci**.

Одна из наиболее респектабельных локаций севера Москвы — Савеловский район. Его история на-

тителы искусства — Музей русского импрессионизма.

Север остается привлекательным направлением у покупателей жилья в том числе из-за высоко развитой транспортной инфраструктуры: Тверская, идущая прямо от Кремля, плавно переходит в главную транспортную артерию САО Ленинградский проспект. Но в то же время, находясь всего в двух минутах от Третьего транспортного кольца и на границе с Центральным административным округом, жители Савеловского района не ощущают суеты и шум большого

сады, ниши и геометрические выступы, напоминающие волны. Каждая из восьми секций имеет собственную цветовую гамму.

Проект расположен в окружении Савеловского, Тимирязевского и Петровского парков. Благоустроенные зеленые территории с вековыми деревьями, пешеходными дорожками и комфортными зонами отдыха станут новым местом силы, чтобы насладиться близостью к природе, не останавливая привычный ритм жизни в мегаполисе. Неспешные прогулки, утренние пробежки и йога с видом на парк или семейные велосипедные прогулки летом и лыжные маршруты зимой — здесь можно выбрать любой вид досуга из неограниченного количества вариантов. Наблюдать за сменой сезонов и находить удовольствие в каждом из них приятнее, когда живописные парки расположены всего в нескольких минутах от дома.

Собственные сады

Территорию закрытого двора жилого комплекса украсит ландшафтный дизайн с зелеными газонами. Резиденты смогут наслаждаться живописными цветниками и камерными местами для отдыха и созерцания. Открытые и замкнутые пространства будут чередоваться, что позволит наполнить внутренний двор разнообразием сценариев.

Стильный дизайн, безбарьерная среда, грамотное зонирование пространства с учетом возраста и интересов — решение, которое позволит создать максимально комфортные условия для резидентов.

Попадая во входные группы «Петровского парка II», будущие жители уже с порога получат ощущение спокойствия и уюта домашнего очага. Дизайн-проект входных групп ЖК «Петровский парк II» вообрал в себя дух великой для страны эпохи Екатерины II, дополнился античными мотивами и деталями, подчеркивающими историю места, в котором строится проект. Стильные интерьеры лобби и холлов созвучны смелым архитектурным решениям проекта. Внутренние пространства оформлены в уникальной цветовой гамме: теплые оттенки бежевого и бурнунди подчеркивают роскошь и изысканность интерьера, а лаконичная раскладка напольного покрытия завораживает узором. Каждая деталь внимательно продумана и подобрана, чтобы создать гармоничное и привлекательное пространство.

Авторы проекта выдержали строгость и эстетику, создав чистый и выверенный стиль входных групп. Просторные вестибюли и залы с пятиметровыми потолками станут достойным обрамлением для жизни в комплексе бизнес-класса. В первой и пятой секциях появятся гранд-лобби. Владельцы квартир смогут воспользоваться рабочей и детской зонами, проводить в общих пространствах переговоры или встречаться с друзьями. Эти решения делают лобби и холлы местом притяжения резидентов.

Помимо всего прочего, в жилом комплексе предусмотрены умные решения: от входа в подъезд до пе-

редачи показаний счетчиков, чтобы обеспечить еще больший комфорт жильцам.

Многообразие выбора

Будущие резиденты смогут выбрать квартиру, которая полностью отвечает персональным задачам и потребностям. В проекте «Петровский

здать дом мечты. Организовать хранение сезонных вещей и оптимизировать пространство для жизни позволят отдельные кладовые, расположенные на лифтовых площадках и в подземном паркинге.

Вариативная этажность дома обеспечивает из окон завораживающие виды на высотки делового кластера



парк II» представлено более 130 планировочных решений: от молодежных студий до четырехкомнатных семейных квартир с мастер-спальней, детскими, гардеробными и несколькими ванными комнатами. Высота потолков составляет до 3,7 м, а угловое остекление максимально наполнит пространство светом. Квартиры предлагаются без отделки, позволяя реализовать личный творческий потенциал и со-

«Москва-Сити», одну из крупнейших спортивных и зрелищных площадок — «ВТБ Арена», самую высокую в России Останкинскую телебашню и окружающие зеленые зоны. Панорама города станет естественным продолжением интерьера квартиры.

Вдохновение, комфорт и эстетика — именно такая атмосфера ждет будущих резидентов ЖК «Петровский парк II».

Арина Дмитриева



чалась еще в XVI веке с создания небольшой деревни. «Воротами» в район по праву считаются Петровский путевой дворец, построенный по инициативе российской императрицы Екатерины II, и Петровский парк, который на рубеже XIX–XX веков был одним из любимых мест для прогулок знатных особ. А в прошлом веке территория вошла в Свердловский район Москвы, который тянулся узкой полосой из центра Москвы и включал также Красную площадь.

Сегодня Савеловский район — динамичная и энергично развивающаяся локация города. Неподдалеку от него сосредоточены точки притяжения молодежи: дизайн-завод «Флакон» и бывшая территория Хлебозавода №9, где теперь организован креативный кластер. Любители спорта оценят близость к спорткомплексам «ВТБ Арена», «ВЭБ Арена» и «Мегаспорт им. А. В. Тарасова», а це-

города. Его тихие улочки позволяют почувствовать умиротворение и безмятежность — прямо как за городом.

Архитектура в динамике

Укрепляя связь с историческим местом, на территории первой очереди жилого комплекса «Петровский парк» появилась скульптура Петра I работы известного зодчего Зураба Церетели. Общие пространства комплекса украсили барельефы первого Императора Всероссийского. Эта концептуальная линия продолжится и в новом проекте «Петровский парк II».

Он удачно встроен в окружающую застройку и композиционный контекст. Над его архитектурой работало московское бюро Syntaxis. Авторы соединили в проекте пластику, динамичность и стремление к трансформации. Стиль комплекса характеризуют асимметричные фа-

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС БИЗНЕС-КЛАССА «ПЕТРОВСКИЙ ПАРК II»	
Месторасположение.....	Москва, Северный административный округ, Старый Петровско-Разумовский проезд, вл. 1/23
Реализация инвестиционно-девелоперского проекта	«РГ-Девелопмент»
Количество квартир	1128
Особенности квартир	132 планировочных решения для максимальной эргономичности и комфорта
Видовые характеристики	на «Москва-Сити», «ВТБ Арена», Останкинскую телебашню, Петровский и Тимирязевский парки
Инфраструктура.....	ритейл-зона, детский сад, подземный паркинг на 330 машино-мест и наземные парковки, детская площадка, воркаут-зона, ландшафтный парк, дизайнерское гранд-лобби с рабочей и детской зонами



ДОМ

Переоценка побережья

Интерес россиян к покупке недвижимости в Сочи никуда не уходит, а в последние годы в силу геополитических причин только возрастает. Этот спрос вкупе с нехваткой на курорте земельных участков для строительства жилых комплексов поддерживает в городе высокие цены на квартиры и апартаменты. Для потенциальных инвесторов, стремящихся получить скорую и высокую отдачу от вложенных средств, это снижает доходность сделок, поэтому они стали чаще рассматривать на побережье новые локации, например Крым. Спрос на жилье на полуострове за последний год вырос на 40%.

— направление —

Дорогой курорт

Цены в курортных городах показывают выраженный рост. Согласно данным «ЦИАН.Аналитики», средняя стоимость новостроек в Сочи сейчас составляет 413,7 тыс. руб. за 1 кв. м. За последние пять лет показатель увеличился в 3,2 раза, в абсолютном выражении став самым высоким по стране. В «Мире квартир» среднюю стоимость сочинских новостроек оценивают в среднем в 355,1 тыс. руб. за 1 кв. м, отмечая увеличение показателя на 10,7% год к году. Для сравнения: в Москве за последние пять лет новостройки подорожали почти вдвое, до 343,6 тыс. руб. за 1 кв. м, свидетельствуют подсчеты «ЦИАН.Аналитики». В Санкт-Петербурге значение выросло вдвое, до 251,3 тыс. руб. за 1 кв. м.

Такая выраженная динамика во многом связана с наличием на рынке высокобюджетного предложения. Так, в «Авито Недвижимости» в середине марта отмечали, что в Сочи экспонируется одна из самых дорогих квартир в России — стоимостью 902 млн руб. Сейчас объявление снято. Но речь шла о лоте с семью комнатами (677,6 кв. м), расположенном на Театральной улице в центре города.

Впрочем, партнер NF Group Ольга Широкова отмечает, что за весь прошлый год на первичном рынке элитной недвижимости Сочи было зарегистрировано только 170 сделок — на 10% меньше, чем годом ранее. 40 проданных лотов пришлось на объекты de luxe, 130 — на премиальный сегмент. Эксперт напоминает, что высокий уровень цен в городе установился преимущественно после пандемии COVID-19. Сейчас на

рынке, по ее словам, сохраняется скорее умеренно положительная динамика. Среднюю стоимость новостроек в Сочи в моменте эксперт оценивает в 600 тыс. руб. за 1 кв. м, в элитном сегменте показатель достигает 2 млн руб., что выше, чем в Москве.

Секрет стоимости

Сохраняющийся даже при сдержанном спросе рост средних цен в Сочи на рынке чаще всего связывают с высоким, пусть и нереализованным, спросом. Руководитель отдела инвестиций в курортную недвижимость компании Ricci Юлия Абельханова говорит, что сейчас в некоторых локациях наблюдается дефицит предложений с развитой инфраструктурой. Эксперт обращает внимание на то, что спрос потенциальных покупателей фокусируется преимущественно на объектах бизнес- и премиум-классов. Факторами их привлекательности могут стать такие решения, как, например, гольф-поля, яхтенные марины, новые горнолыжные курорты.

Управляющий директор «Метриума» Руслан Сырцов считает, что объекты на российском черноморском побережье часть клиентов сейчас рассматривает в качестве альтернативы зарубежной недвижимости на фоне растущего санкционного давления. Одновременно покупатели, по его наблюдениям, сейчас воспринимают Крым и Краснодарский край как экологически благоприятные регионы. Юлия Абельханова замечает, что Сочи сейчас опережает многие курортные города по уровню жизни и развитию инфраструктуры. Это, по ее мнению, делает локацию перспективной не только для отдыха, но и для постоянного проживания.



Многие россияне хотели бы купить на черноморском курорте привычную квартиру, но им предлагаются апартаменты

Одновременно в Сочи по-прежнему непросто подобрать именно жилье. Ольга Широкова поясняет, что сейчас на рынок выходят преимущественно инвестиционные предложения, как, например, апарт-отели или подобные проекты, где жилье предназначено скорее для сдачи в аренду. Такие варианты, по мнению эксперта, подходят далеко не всем покупателям. «Курортное жилье — это отдельный продукт, и его целевая аудитория — потребители, желающие иметь собственность и периодически пользоваться ею для проживания, не сдавая никому в аренду и не наблюдая постоянной смены отдыхающих в соседних апартаментах», — рассуждает она. В то же время наличие развитой социальной инфраструктуры для таких проектов эксперт считает необязательным условием: жилье редко используется для постоянного проживания.

Нехватку на рынке жилых комплексов в привычном понимании связывают с сохраняющимися градостроительными ограничениями в Сочи. Господин Сырцов замечает, что дефицит площадок для строительства — проблема черноморского побережья в целом, но в Сочи тренд особенно выражен и может приводить к дополнительному росту цен. Хотя

в перспективе ситуация может измениться. Руслан Сырцов напоминает, что в конце прошлого года был утвержден генеральный план города. «В ближайшей перспективе ожидается старт масштабных комплексов», — говорит он.

Инвестиционные перспективы

Юлия Абельханова замечает, что приобретение недвижимости в Сочи россияне нередко рассматривают как инвестиционные вложения. Сделки, по ее словам, могут заключаться параллельно с покупкой недвижимости за рубежом. Такой подход в перспективе позволит получать доходы параллельно в рублях и валюте, говорит эксперт. Госпожа Абельханова считает сделки перспективными, напоминая о постоянном повышении стоимости жилья в городе. Наиболее перспективными с этой точки зрения эксперт называет Центральный район Сочи, Адлер, «Сириус» и Хосту, поясняя, что именно здесь традиционно фокусируется основной спрос.

Хотя высокая стоимость предложения, по словам госпожи Широковой, ограничивает потенциальную доходность вложений в сочинскую недвижимость. В случае с апарта-

ментами для сдачи в аренду средней показатель составляет около 10%, отмечает она. Средняя стоимость аренды в Сочи действительно растет медленнее, чем покупки. Так, согласно подсчетам «ЦИАН.Аналитики», за последние пять лет в сегменте долгосрочной аренды средняя ставка для однокомнатной квартиры здесь выросла на 49%, до 36,5 тыс. руб. в месяц. Это примерно соответствует динамике Москвы — 48% за пять лет, до 55,7 тыс. руб. в месяц. На рынке краткосрочной аренды Сочи, по данным ресурса «Суточно.ру», средняя ставка за 2023 год увеличилась на 9%, до 4,5 тыс. руб. за ночь.

При этом динамика цен на вторичное жилье в Сочи остается более сдержанной, чем на первичном рынке. Так, согласно подсчетам «Мира квартир», за последний год средний показатель в городе здесь сократился на 2,9%, до 253,2 тыс. руб. за 1 кв. м. В Москве за тот же период аналитики зафиксировали рост на 7,6%, до 328,4 тыс. руб. за 1 кв. м.

Ценовое преимущество

В качестве бюджетной альтернативы Сочи на черноморском побережье России покупатели могут рассматривать Крым. Юлия Абельханова обращает внимание на то, что стоимость

недвижимости на полуострове в несколько раз ниже, а в дальнейшем может заметно вырасти за счет развития инфраструктуры. Только возобновление авиасообщения, которое было временно приостановлено после 24 февраля 2022 года, может увеличить цены на недвижимость на 20%, что делает регион привлекательным для инвесторов, замечает эксперт.

Аналитики Golden Brown Group ранее отмечали рост на 40% спроса на жилье в Крыму по итогам 2023 года к низкой базе 2022-го. Основная активность покупателей при этом пришлась на четвертый квартал. Оценка соответствует данным Росреестра, согласно которым в прошлом году на рынке недвижимости Крыма в общей сложности было заключено 119 тыс. сделок, Севастополя — 20,5 тыс. Год к году показатели выросли на 47% и 25,8% соответственно. Оживление на рынке в Golden Brown Group связывают в том числе с высокими ценами на сочинском рынке. Дополнительным фактором могло стать появление в экспозиции нескольких перспективных проектов.

В Симферополе, согласно «ЦИАН.Аналитике», первичная недвижимость сейчас стоит в среднем 135,6 тыс. руб. за 1 кв. м. За пять лет значение выросло в 1,7 раза. В Севастополе зафиксировано увеличение в два раза, до 138,7 тыс. руб. за 1 кв. м. Объекты бизнес-класса в Крыму, по оценкам Golden Brown Group, экспонируются в среднем по цене 150–350 тыс. руб. за 1 кв. м. Год к году, согласно подсчетам аналитиков, показатели увеличились на 25–30%. На аналогичное увеличение средних цен они рассчитывают и в текущем году.

Ограниченное предложение частных отелей в Крыму, по мнению консультантов Golden Brown Group, обеспечивает инвестиционную привлекательность объектов. По их подсчетам, например, в Алустике минимальный порог входа для покупателей составляет 6,5 млн руб., в Ялте — 9 млн руб. Возможный чистый доход от сдачи этих объектов в аренду при этом может составить 1,0–1,2 млн руб. в год. Цены на вторичном рынке также показывают позитивную динамику. Согласно оценкам «Мира квартир», в Симферополе средний показатель по итогам января составил 150,1 тыс. руб. за 1 кв. м, увеличившись год к году на 26%. В Севастополе рост составил 6,1%, до 162,3 тыс. руб. за 1 кв. м.

Александра Мерцалова

Застройщики не определились со стандартами

— разбор полетов —

В сегментах рынка коммерческой недвижимости — гостиничной, офисной, складской, торговой — сформировались определенные критерии классификации, согласно которым объектам относятся к классам или присваивают звезды. Однако на рынке жилья четкого разделения не существует, из-за чего застройщики и брокеры относят дома к той или иной категории исходя не столько из их качественных характеристик, сколько из соображений, связанных с маркетинговыми уловками. Почему сложилась такая ситуация и готовы ли участники рынка к единому стандарту — разбирался „Ъ-Дом“.

Разница в методах

По итогам января текущего года объем предложения в новостройках комфорт-класса Москвы составил 20,4 тыс. лотов, бизнес-класса — 18,1 тыс., премиум-класса — 1,7 тыс., в элитных объектах — 787, подсчитали в bnMAP.pro. В «Метриуме» говорят, что число экспонируемых лотов в объектах стандарт-класса достигло 266 тыс., комфорт-класса — 19,8 тыс., бизнес-класса — 20,1 тыс., премиум-класса — 5,3 тыс., в элитных зданиях — 727, делюкс — 531.

Отличия в итоговых цифрах консультантов обусловлены, в частности, разницей в методике отнесения того или иного объекта к определенному классу жилья. К примеру, «ультразвильный дом» в Финляндии не дотягивает до некоторых московских проектов класса «бизнес плюс» по характеристикам из-за разной культуры потребления, говорит вице-президент по продукту компании Smilnex Александр Лагутов. Любые классификации, имеющиеся на рынке, не являются общепризнанными, в том числе ввиду отсутствия субъекта, способного предложить решение, которое станет для всех эталонным, поясняет директор по маркетингу «Мангазеи» Олеся Ткаченко.

«Жилье — это очень сложный продукт, который нельзя стандартизировать, как условную гайку, поэтому никаких всеобъемлющих классов ни в



Застройщики придумали свою градацию строящегося жилья, чтобы быстрее его продать

России, ни за рубежом нет», — поясняет управляющий директор «Метриума» Руслан Сырцов. Если бы продукт делали всего три застройщика, он бы проще стандартизировался, но большая конкуренция вносит разнообразие, добавляет партнер Hutton Александр Антонов.

Ничего личного, только маркетинг

Классовость, которая позиционируется в креативных материалах для покупателя, в первую очередь решает маркетинговую задачу, отмечает директор bnMAP.pro Сергей Лобжанидзе. Очевидно, что застройщик будет усиливать сильные стороны и преуменьшать слабые, чтобы сделать проект привлекательным для покупателя, добавляет он. Нередко девелоперы завышают класс своих проектов, соглашается Александр Антонов.

Но повышение класса с точки зрения маркетинга не является выигрышным для девелопера, так как чем выше класс, тем требовательнее покупатель, возражает гендиректор ГК «РКС Девелопмент» Станислав Сагирян. Таким образом, продолжает он, продавать комфорт-класс по цене бизнеса не получится. Если позиционирование не соответствует реальному уровню объекта, это подрывает доверие и к продукту, и к компании, отмечает господин Антонов.

Для покупателей важно знать, к какому классу относится их недвижимость. Российские покупатели, особенно с большими бюджетами, вместе с жильем «покупают» желаемый социальный статус и престиж, поясняет Руслан Сырцов. «Российское общество очень сегментировано, и для представителей разных социальных страт покупка жилья с определенной „плашкой“ — это выбор в пользу плементарной социальной среды», — добавляет он.

Исполнительный директор Клуба инвесторов Москвы Владислав Преображенский считает, что существует всего одна сегментация — по цене, а все остальные являются производными. Сегодня стандартизация трансформируется, и мы можем наблюдать процесс перетекания определенных характеристик из одного ценового сегмента в другой, считает директор коммерческого управления Stone Кристина Недря. Объекты премиальной недвижимости уже не располагаются только в центральных локациях, а покупатели все чаще обращают внимание на сервисы, планировочные решения и архитектуру, добавляет она.

Для Nikoliers локация тоже стала быть ключевой характеристикой класса недвижимости, поскольку сейчас строится множество качественных проектов ближе к МКАД и да-

же за ее пределами, поясняет замдиректора по развитию бизнеса департамента жилой недвижимости и девелопмента земли компании Анна Мурмуридис. По ее словам, консультанты стали делать акцент на квартирографию проектов, обеспеченности парковочными местами, высотой потолков и другими показателями, которые в наибольшей степени подпадают под какой-то подсчет. То, что пять лет назад считалось условным бизнес-классом, сегодня с трудом можно отнести к данному сегменту, говорит директор департамента продукта ГК ФСК Петр Кирилловский.

Аргументы против

Председатель совета директоров BMS Development Сергей Болдырев выступает за то, чтобы границы между классами проектов были более четкими и не любой проект мог бы называть себя проектом бизнес-класса или премиальным проектом, а всем классам соответствовали определенные критерии, которые были бы понятны и легко считывались широкой аудиторией. Но существующие на рынке предложения о независимом подтверждении класса новостройки нежизнеспособны, считает руководитель портала ЕРЗ.РФ Кирилл Холопик.

Единственный способ заставить всех соблюдать классификацию — это внедрение государственной экспертизы и проверки на соответствие определенному классу, полагает Сергей Лобжанидзе. Он считает, что если подключится госконтроль, а за соответствие жилья определенному классу будут даваться какие-то видимые преференции со стороны города, то рынок однозначно будет транслировать высокий класс как объективный повод и основание для высокой стоимости и привлекательности проекта. Если бы классы жилья влияли, например, на выдачу ипотеки или размер ставки, тогда был бы стимул в стандартизации, соглашается директор по продажам «Этажей» Сергей Зайцев.

Разделение на классы не является законодательной нормой, так как не имеет отношения к безопасности строительства и часто носит субъективный характер, считает топ-брокер Whitewill Екатерина Левина. Как и для любого объекта капитального

строительства, законодательное регулирование здесь происходит в части соблюдения строительных норм и утверждения архитектурных решений, от которых зависит облик города, отмечает директор департамента продаж ГК «Алс-Девелопмент» Екатерина Батынкова. В вопросах качества продукта рынок недвижимости успешно регулируется сам, уверена она.

Жесткая регламентация классов жилья в современных реалиях лишь создаст дополнительные трудности с согласованием проектов и вводом в эксплуатацию, но не даст реальной пользы, полагает Сергей Зайцев. Если бы наполнение продукта было строго регламентировано, мы не смогли бы вывести на рынок полностью меблированные квартиры всего за год, так как пришлось бы менять стандарт на законодательном уровне, приводит пример управляющий партнер компании «Самолет Москва» Андрей Иваненко.

На государственном уровне определить классность жилья строго необходимо только в одном случае: при реализации проектов за бюджетные средства, считает управляющий партнер ГК «Основа» Олег Колченко. В России уже есть обязательный класс жилья, который называется «стандартом», говорит Станислав Сагирян. Он отмечает, что это единственный класс, требования к которому утверждены Минстроем, но эти требования необязательны к исполнению коммерческими застройщиками.

Стандартизация классов жилья для коммерческой продажи на уровне государства может негативно отразиться на многообразии и вариативности текущего предложения, ограничив стремление девелоперов к поиску новых решений, полагает Екатерина Батынкова. Излишнее регулирование всегда тормозит развитие, что мы можем видеть на примере других сегментов недвижимости, соглашается Станислав Сагирян.

Опыт рынков коммерческой недвижимости

В отличие от рынка жилья, гостиничный рынок более классифицирован. Во всем мире в 2019 году насчитывалось 402,9 тыс. отелей, которым присвоены «звезды», то есть класс объек-

та. На гостиницы уровня «пять звезд» приходится 6,2% мирового рынка, на четырехзвездные — 22,5%, на трехзвездные — 43,9%, еще 27,4% — на объекты с одной и двумя звездами. Такие данные приводит исследовательская компания BoldData. По ее подсчетам, в России тогда было 4,6 тыс. отелей с присвоенным классом. Из них 158 — отели с пятью звездами, 960 — четырехзвездные, 2,4 тыс. трехзвездных отелей, 1 тыс. отелей с двумя и одной звездами.

Благодаря действующим нормативным актам на рынке гостиничных услуг существует четкий и прозрачный механизм, регулирующий индустрию, отмечает замдиректора подразделения индустрии гостеприимства компании CORE.XP Дмитрий Паринос. Классификация гостиниц осуществляется по факту ее ввода в эксплуатацию независимыми аккредитованными компаниями, и присвоение звездности не зависит от того, что девелопер заявил на этапе реализации проекта, добавляет он.

Аналогичная ситуация складывается с классификацией офисного рынка. По данным NF Group, по итогам 2023 года общий объем предложения бизнес-центров класса А составляет 5,55 млн кв. м, класса B — 12,65 млн кв. м. Средневзвешенная арендная ставка этих объектов сильно не разнится. В первом случае она составляет 26,3 тыс. руб. за 1 кв. м ежегодно, во втором — 18,2 тыс. руб.

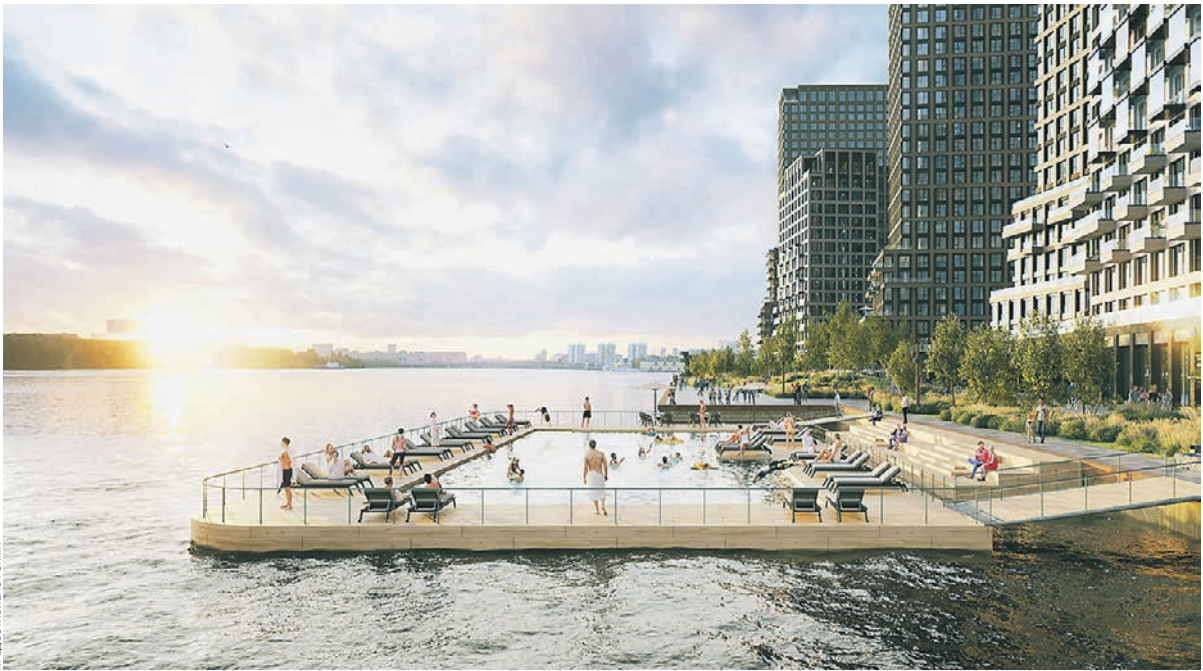
Так как требования бизнеса к офисам и торговым помещениям более четкие, то В2В-подход сформировался как более регламентированный и прозрачный, поясняют в ГК ПИК. К тому же, продолжают там, среди клиентов владельцев коммерческой недвижимости много международных сетей, у которых уже долгое время есть строгие критерии и в помещениях. Это бизнес не «одноразовой продажи», в этих направлениях продажи постоянны, отмечает совладелец ГК «Родина» Владимир Шекин. Кроме того, объем рынка коммерческой недвижимости значительно меньше жилого, а значит, сформировать единые стандарты для него проще, резюмирует директор по продажам Capital Group Оксана Дивеева.

Дарья Андрианова

домпроект

Город у реки

Промышленные территории на карте Москвы постепенно трансформируются в новые динамично развивающиеся районы. Яркий пример — акватория Южного речного порта, одной из архитектурных доминант которого станет городской квартал Portland от девелопера FORMA. Концепция проекта выстраивается вокруг водного пространства и идеи комфортной жизни в домах с продуманной архитектурой.



— Москва —

Идея жить у воды кажется привлекательной многим жителям мегаполиса, но подобрать на первичном рынке качественный проект с соответствующими видовыми характеристиками — непростая задача. Приятным открытием для потенциальных покупателей станет жилой комплекс Portland в акватории Южного речного порта.

Городской квартал, где площадь жилой застройки составляет 136 тыс. кв. м, занимает обширный участок 5,51 га в акватории Южного речного порта. Южнопортовая улица — некогда индустриальная территория, которая сейчас трансформируется в динамично развивающийся район Москвы, план грандиозного преобразования которого рассчитан на десять лет вперед.

Portland реализуется в две очереди, которые представляют особую архитектурно законченную композицию из восьми домов. Сдать в эксплуатацию первую очередь планируется в конце 2025 года. Срок реализации всего проекта — 2028 год. В общей сложности в Portland запланировано 1576 квартир, в продаже лоты различных планировок, площадь которых варьируется от 26,3 до 111,8 кв. м.

Строительством Portland занимается надежный застройщик — девелоперская компания FORMA. На рынке недвижимости она известна по жилым комплексам FORST, SOUL, Republic и Moments. Девелопер развивает проекты с точки зрения архитектуры, инфраструктуры и интеграции современных жилых и коммерческих проектов в городское полотно. А также сохраняет объекты культурного наследия и строит в соответствии с «зелеными» стандартами.

Городская гавань

Архитектурную концепцию городского квартала Portland разработало нидерландское бюро De Architekten Cie, в портфеле которого много проектов как в России, так и за рубежом. Среди них — харизматичные проекты набережных в Амстердаме, Роттердаме, Торонто. Близость к воде стала основной темой архитектурной концепции и для Portland. Комплекс состоит из восьми жилых кор-

пусов высотой от 15 до 29 этажей, которые располагаются вдоль береговой линии. В концепцию заложена не только эстетика, но и практичность: расположение домов относительно друг друга продумано таким образом, что из каждого из них открывается вид на реку. Идею непрерывного диалога с водой также развивают геометрия и форма фасадов и элементы оформления прилегающих территорий.

Несмотря на индивидуальный характер каждого корпуса в оформлении зданий чувствуются строгие принципы, их подчеркивает шахматный порядок балконов и террас с панорамными видами. Такой подход позволяет минимизировать затенение квартир, обеспечив жильцам максимум естественного света.

Небольшой поворот каждого фасада дополнительно наполняет воздухом пространство между корпусами. Это позволяет расставить визуальные акценты, создав комфортную атмосферу для гуляющих по набережной и променаду: формируется комфортное восприятие высотных строений, без эффекта нависания.

Образовательная трансформация

Отдельное место занимает развитая социальная инфраструктура района. Так, в рамках городского квартала Portland рядом со второй очередь идет создание образовательного ядра: в одном здании запланированы детский сад на 275 мест и школа для 300 учеников. Комплекс будет включать в себя бассейн, амфитеатр, спортивные и игровые площадки. Его ге-

неральным проектировщиком выступает архитектурное бюро АРЕХ. Общая площадь комплекса относительно небольшая — 11,5 тыс. кв. м, но, несмотря на это, в него интегрировано большое число функциональных решений, призванных сделать процесс обучения гибким и комфортным. Речь о нестандартных для муниципальных школ приемах: стенах-трансформерах, использовании в общественных пространствах естественного верхнего света, проникающего через стеклянный купол, кабинеты со стеклянными перегородками.

Школьные классы расположатся по периметру пространства амфитеатра, в них также предполагается возможность трансформировать пространства с помощью специальных перегородок в зависимости от задач учителя. Одновременно авторы концепции ставили перед собой задачу максимально избежать длинных, сложных коридоров. Им на смену пришли широкие рекреационные зоны. В зоне детского са-

ГОРОДСКОЙ КВАРТАЛ БИЗНЕС-КЛАССА PORTLAND

Месторасположение.....	Москва, Южнопортовая улица, земельный участок 42/1
Архитектурная концепция.....	городской квартал — De Architekten Cie, ландшафтная инфраструктура — WEST8
Девелопер.....	FORMA
Общая площадь.....	136 тыс. кв. м
Земельный участок.....	5,51 га
Количество квартир.....	1576
Срок реализации.....	до 2028 года
Видовые характеристики.....	панорамные виды на Москву-реку из 95% квартир
Инфраструктура.....	благоустроенная набережная, понтонный бассейн, марина для лодок и яхт, школа и детский сад, площадки для воркаута, велодорожки, объекты ленд-арта

да предусмотрены комфортное пространство для бассейна с раздевалками, зоны для тренировок, детского развития и творчества.

В России подобное зонирование образовательного пространства в муниципальных учреждениях пока редкость. Создавая концепцию, в АРЕХ ориентировались на международные опыт, например детские сады в Германии и некоторые частные школы внутри страны. Сама идея основывается на новом подходе к процессу обучения, основанном на открытости и доступности образовательной среды.

«При создании проекта детского сада и школы в квартале Portland нам удалось вписать в рамки нормативов, установленных для государственных образовательных учреждений, современные тренды. Мы смогли создать необычное многослойное трансформируемое пространство, комфортное и безопасное для детей всех возрастов, которое одобрил Департамент образования города Москвы», — пояснил главный архитектор бюро АРЕХ Елена Струговец.

Вид с воды

Portland располагается на первой береговой линии Москвы-реки. Неудивительно, что одной из точек притяжения комплекса станет «созидательная» набережная протяженностью более 400 м. Согласно замыслу, набережная Portland станет частью масштабной инициативы по возрождению портовых береговых линий города. Ведь именно в районе Южного речного порта находится самая длинная береговая линия Москвы протяженностью 13 км. Такая территория позволяет силами города и частных инвесторов через ревитализацию портовых прибрежных зон создать масштабный рекреационный маршрут, который протянется от парка «Остров мечты» до квартала Portland.

Проект набережной, как и концепцию всей ландшафтной инфраструктуры в городском квартале, разработала международная мастерская WEST8. Общая площадь территории благоустройства составит 30,5 тыс. кв. м. Она включает в себя как частные дворы будущих жителей комплекса, так и общественное пространство. Свяжет эти зоны по замыслу зеленый стилобат с видовой террасой, лаунжами, местами проведения культурных мероприятий и видовыми кафе.

Руководитель компании FORMA Илья Чепрасов отмечает, что сейчас в Москве новую жизнь получают территории, которые долгое время были закрыты для общественности.

Одна из них — Южный порт. «Прибрежные портовые линии исторически являлись местом созидательной экономики, олицетворяли собой прогресс и новые культурные связи. Для нас важно сохранить энергетику и смыслы места. Именно поэтому мы видим набережную нашего проекта как „созидательную“, с десятками активностей и разнообразной инфраструктурой», — говорит он.

Дух порта сохранится в элементах благоустройства набережной: из его старых бетонных плит создадут концептуальные объекты ленд-арта, хранящие память места. Концептуально они будут перекликаться с дизайном дорожек, ландшафтных дворов, променадов и иных публичных пространств, где акцент также будет сделан на бетоне.

Атмосфера сада

Набережная не единственный примечательный объект Portland. В WEST8 запланировали, что территория Portland будет наполнена атмосферой сада, наполненного яркими красками в течение всего года. Создать ее помогут променады у воды, аллеи крупномерных деревьев, цветущая лужайка, складывающиеся в единую экосистему.

В восточной части проекта будут располагаться собственная марина для яхт и лодок, понтонный бассейн. Русло реки в районе жилого комплекса имеет ширину более километра, создавая благоприятные условия для занятий водными видами спорта. На территории городского квартала создадут площадки для воркаута и велодорожки. Подросков заинтересует ступенчатый амфитеатр для проведения встреч и мероприятий.

Отсылкой к истории Южного порта стало появление на территории Portland модульного дизайн-пространства с «маяком» и террасой на крыше. Объект возвели из транспортных контейнеров, стекла и палубной доски. Стены при этом частично заменили на панорамное остекление, а на кровле создана видовая терраса. Здесь можно оценить дизайнерские идеи, которые будут использованы при отделке лобби, лаунж-зон, общественных пространств городского квартала.

Ольга Мухина

ReviewПремия

URBAN.

Оценка качества

В 2023 году премия Urban охватила фактически всю Россию: от Хабаровского края и Приморья до Калининградской области. Заявки на участие поступили из всех регионов, где ведется активное жилищное строительство. Но значимость Московского региона по-прежнему велика. Достаточно сказать, что на долю Москвы и Подмосковья приходится четверть строящегося в стране жилья, а суммарная стоимость предложения измеряется триллионами рублей.

—Urban-2023—

Обе премии — федеральная и московская — в 2023 году прошли уже в 15-й раз. Более того, к ноябрьской церемонии награждения лауреатов ждал сюрприз — обновленная статуетка и диплом победителя.

«Вы стали свидетелями рождения нового Urban. Все потому, что мы кардинально поменялись: логотип, символика под все классы рынка, диплом и, конечно, наша награда, которая выполнена в форме перевернутой подковы, что является символом благополучия. Поэтому все наши победители сегодня уйдут с частичкой чего-то лучшего и большего», — прокомментировала в приветственной речи Ольга Хасанова, учредитель и генеральный директор первой сертификации по оценке потребительских качеств новостроек Urban Grade и главной премии в области недвижимости Urban.

Стоит отметить, что в федеральной премии в 2023 году приняли участие 198 проектов, в московской — 153. В столице драйверами рынка явно стали объекты бизнес- и премиум-классов, которые обеспечили стройиндустрии около половины всех финансовых поступлений. Как всегда, за отбором лучших комплексов стояла напряженная работа наиболее авторитетных и компетентных экспертов отрасли, которые в несколько этапов изучали каждого номинанта.

Из нового впервые в 2023 году в рамках премии были вручены награды в номинациях «Самый зеленый дом», «Лучший ипотечный банк», «Лучший креатив в наружной рекламе», «Прортеч и «Выбор родителей». Также организаторы отметили обладателей сертификатов Urban Grade — первой системы оценки потребительских качеств новостроек России, вышедшей на рынок в начале 2023 года. Сертификация определяет уровень качества жизни в домах различных классов по более чем 300 параметрам. Urban Grade помогает покупателям сориентироваться в продукте и его ценовой категории. А девелопер получает независимое исследование и сертификат, подтверждающие соответствие своего проекта определенному классу и грейд-качества.



Лучший строящийся жилой комплекс премиум-класса Москвы МФК LUZHNIKI COLLECTION

Это самый ожидаемый премиальный комплекс в историческом районе Хамовники. Коллекция 12 клубных домов в частном парке на берегу Москвы-реки у входа в легендарный олимпийский комплекс «Лужники». Отличительной особенностью квартир каждого клубного дома LUZHNIKI COLLECTION являются эксклюзивные панорамные виды из окон, открывающиеся на культовые объекты столицы. Авторская концепция домов поддерживается уникальными дизайнерскими решениями их парадных лобби, разработанными американским бюро ODA-Architects.

За создание нового формата недвижимости («Артаменты») D'ORO MILLE

Клубный дом для 156 разумных эгоистов, которые не хотят тратить время на рутину. Дом расположен всего в 2 км от Садового кольца на Кутузовском проспекте в тихой, уютной части района Дорогомилово. D'ORO MILLE транслирует идеи искусства через ART-фасад из 343 белоснежных арок и ART-лобби с эксклюзивной авторской мебелью и роскошным камином в стиле модерн. В доме представлены ARTаменты как новый формат недвижимости: всего 150 лотов от 30,5 до 158 кв. м с отделкой white box и 6 пентхаусов от 106 до 215 кв. м с эксклюзивной отделкой, каминами и верандами.

Собственная инфраструктура D'ORO MILLE включает: подземный паркинг, внутренний двор-сад с кулуарными лаунж-зонами и функциональными пространствами, студию персонального тренинга, салон красоты, ресторан средиземноморской кухни с террасой и гоуп-сервисом, деликатесную лавку, лобби площадью 300 кв. м с уникальным дизайном, мягкую зону для ожидания или переговоров, гостиную с камином и библиотекой, террасу на крыше с местами для отдыха, занятий йогой и дружеских встреч.

Система премиальных сервисов в формате 24/7 включает: службу консьержей, беллмен-сервис, valet-паркинг, услуги горничных, доставку продуктов и готовых блюд на дом из деликатесной лавки, ресторана и с Дорогомиловского рынка и даже уход за домашними растениями и питомцами на время отсутствия хозяев. D'ORO MILLE воплощает идею «искусства эгоизма», позволяя резидентам сосредоточиться на себе и своих желаниях.



Жилой комплекс бизнес-класса Москвы ЖК Stories на Мосфильмовской

Флагманский проект бизнес-класса девелопера October Group. На территории между улицей Лобачевского и платформой Матвеевская к 2026 году будут построены 29-этажный корпус Stories Tower и 11-этажный корпус Terrace House. На текущий момент возведен монолит на уровне 19-го этажа Stories Tower и 11-го этажа Terrace House. Каскадные террасы, фасады из терракоты, панорамное и угловое молированное остекление и собственные террасы — вот то, что делает комплекс похожим на океанский лайнер. Концепцию озеленения пространства разработали японская компания NIKKEN и архитектурное бюро GAFA.

Благодаря уникальному концепту — ярусному озеленению, которое включает в себя территорию внутреннего двора (0,35 га) и частично эксплуатируемую кровлю, — площадь озеленения территории комплекса увеличилась более чем в два раза. С общественной террасы, расположенной на крыше Terrace House, открываются виды на столичные парки, Воробьевы горы, силуэты башен «Москва-Сити». Во внутреннем дворе появится двухуровневая детская площадка со смотровой и необычным природным рельефом. А для взрослых спортсменов создадут площадку для занятий йогой.

Stories — единственный проект в районе Раменки, в котором будет реализована концепция Live & Work. Общая поэтажная площадь офисного и коммерческого пространств составляет 6 тыс. кв. м. Дизайн лобби площадью 425 кв. м разработан архитектурным бюро Oleg Klodt Oleg Klodt Architecture & Design.

Лучший жилой комплекс года бизнес-класса Московской области ЖК «Сказка»

Уникальный проект бизнес-класса расположен в одном из самых живописных мест Подмосковья — в районе Павловской Слободы в 19 минутах от МКАД по Новорижскому шоссе. На территории 17 га расположены стильные малоэтажные дома-шале с квартирами нестандартной планировки. Каждый двор выдержан в уникальном авторском стиле.

Ландшафтный дизайн продолжает концепцию сказочной атмосферы комплекса: среди хвойных деревьев и фруктовых садов расположены необычные арт-объекты с человеческий рост, зона отдыха в виде амфитеатра со сценой, площадки для барбекю, фонтан в камнях и аллея вдоль берега реки. На территории расположены торговый центр, развивающий центр для детей самого разного возраста, клубный офисный центр и велнес-центр.

