

## ТОЧКИ РОСТА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

Тематическое приложение  
к ежедневной деловой газете РБК  
Понедельник, 25 мая, 2015 | №087 (2104)

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ | СПОРТ КАК МАГНИТ ДЛЯ ИНВЕСТОРА | АПАРТАМЕНТЫ БЕРУТ ВЕРХ НАД КВАРТИРАМИ | ЖИЗНЬ ПРИ СТАДИОНЕ: ДВОЙНАЯ ВЫГОДА



ФОТО: Михаил Метцель / ТАСС

### ОДНИМ МАХОМ

КОНЦЕПЦИЯ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА, ПОДРАЗУМЕВАЮЩАЯ НЕСКОЛЬКО ФОРМАТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В ОДНОМ ПРОЕКТЕ, ПОЗВОЛЯЕТ ДЕВЕЛОПЕРАМ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ РИСКИ. **МАРИЯ КАРНАУХ**

Самый первый многофункциональный комплекс (МФК) появился в Москве еще в 1980 году — им специалисты считают Центр международной торговли. В 2007–2008 годах столичный рынок недвижимости охватила новая волна строительства МФК, говорит Михаил Якубов, руководитель направления консалтинга девелоперских проектов компании Jones Lang LaSalle. В столице стало меньше свободных площадок, и их стоимость выросла, что привело к повышению плотности строительства и появлению многофункциональных проектов, совмещающих разные типы недвижимости. Кроме того, вырос аппетит девелоперов. «Им стало интересно пробовать себя в новых сегментах, но не в полном формате, а включая их в МФК. Например, не

строить отдельную гостиницу, а добавить ее в офисный проект», — отмечает эксперт. Кроме того, сказалось «взращение» самого рынка недвижимости — по мере развития он требует все более сложных проектов, которые способны обеспечить своих резидентов всем необходимым.

#### Строительный сэндвич

Многофункциональные комплексы, как правило, включают в себя не менее трех категорий недвижимости: офисную, торговую и жилую (чаще всего в формате апарт-ментов). «Иногда включается гостиничная составляющая. Реже выставочная, спортивная, культурно-досуговая», — говорит Ольга Ясько, директор департамента аналитики Knight Frank Russia & CIS. Сама структура

комплекса зависит от двух основных факторов: желаний и возможностей девелопера, а также параметров местоположения объекта, позволяющих учитывать потребности потенциальной целевой аудитории и конкуренции.

Выбор составляющих МФК во многом определяется самим участком и видом его разрешенного использования, напоминает Мария Литинецкая, генеральный директор компании «Метриум Групп». «Если девелопер не готов нести расходы по переводу земельного участка под жилую недвижимость, вероятно, в качестве жилой составляющей он построит апартаменты, — отмечает она. — Ограничения накладываются и требования по высотности здания, а также нормы инсоляции».

Якубов подчеркивает: разные функции в составе МФК должны дополнять друг друга, повышая стоимость как отдельных частей, так и проекта в целом. Например, совмещение офисов и гостиниц должно повышать стоимость обеих составляющих по сравнению с «чистыми» офисным или гостиничным проектами. «Очевидно, что гостиница в составе офисного центра имеет определенный спрос со стороны компаний, базирующихся в бизнес-центре, а площади стрит-ритейла на первых этажах — будь то магазины, кафе или банки — будут регулярно посещаться сотрудниками бизнес-центра или гостями отеля», — поясняет эксперт.

«Важна диверсификация не только по сегментам, но и по формату реализации: так, кроме арендного бизнеса, который сегодня находится под давлением экономической ситуации, должны быть и площади на продажу», — напоминает Якубов. По его словам, несколько ингредиентов МФК дают возможность девелоперу получать доход даже тогда, когда на один из сегментов падает спрос. Как, например, сейчас, когда снижается спрос на офисы, а популярность апартаментов растет.

## Кризисные обстоятельства

Сейчас вне зависимости от сегмента коммерческой недвижимости арендодателям пришлось столкнуться с пересмотром арендных условий и пойти на уступки арендаторам. «Конкурировать сегодня становится все сложнее. Рынок продавца превращается в рынок покупателя», — отмечает директор по продажам «ВТБ Арена парк» Екатерина Гурьева. По словам Якубова, снижение спроса и рост вакантных площадей наблюдается во всех сегментах коммерческой недвижимости без исключения. По данным Jones Lang LaSalle, в Москве в первом квартале текущего года было куплено и арендовано 215,5 тыс. кв. м офисных площадей, что на 17% меньше, чем за аналогичный период 2014-го. По итогам года компания ждет падения спроса на 20–25%, до 0,8–0,9 млн кв. м. Доля вакантных площадей на столичном рынке составила рекордные с 2010 года 17% — в «Москва-Сити» свободно около 42% офисов класса А.

В целом по столице доля вакантных площадей выросла с 2,5% в конце 2013-го до 6,5% в первом квартале 2015 года — дали себя знать рекордные объемы ввода новых площадей (свыше 600 тыс. кв. м в 2014 году) и снижения активности ретейлеров-арендаторов. Освободились места даже в топовых торговых центрах — по итогам квартала незанятые площади в них составили 1,5%.

Наконец, на гостиничном рынке столицы отражается как экономическая, так и политическая ситуация. Турпоток из Европы и США падает, корпоративная активность снижается. В результате загрузка столичных отелей снизилась до 60% по итогам 2014 года (в 2013-м было 66%), напоминает Михаил Якубов. В первом квартале 2015 года загрузка гостиниц опустилась ниже 53%.

Спрос в проектах МФК сегодня обеспечивают прежде всего апартаменты,

популярные в последнее время среди покупателей-физлиц. По подсчетам Марии Литвиной, они на 15–20% дешевле квартир аналогичной площади. «К тому же этот формат по-прежнему является самым понятным для потребителя», — подчеркивает эксперт. Покупателей жилья в МФК привлекают его инфраструктура и опытная управляющая компания. Среди минусов Ольга Ясько называет высокие эксплуатационные платежи и соседство с крупными коммерческими объектами. «При неправильном планировании возможно пересечение потоков посетителей разных компонентов комплекса», — поясняет эксперт.

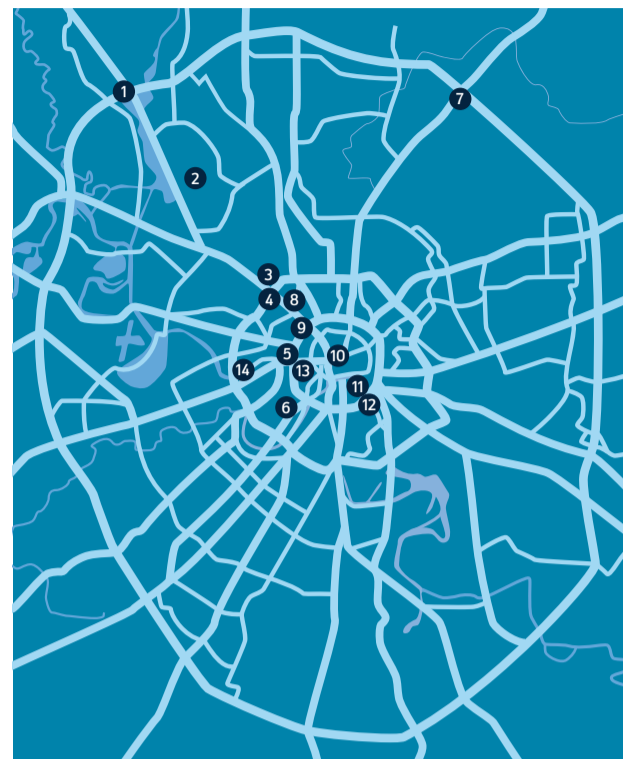
Вместе с клиентами на апартаменты переориентируются и застройщики. Как и в 2008 году, на фоне снижения спроса на коммерческую недвижимость девелоперам приходится осуществлять реконцепцию проектов. Застройщики снова вводят или расширяют жилую составляющую как наименее подверженный кризису сегмент, устойчивость которого в немалой степени обеспечивает господдержка, включающая субсидирование льготной ставки.

«Девелоперы приходят к нам с «бумажными» проектами или площадками, где планировались офисные и торговые площади, для пересмотра концепции, и речь идет об «уходе» в жилье или апартаменты», — констатирует Михаил Якубов. По своей привлекательности для девелоперов следом за жилым фондом и апартаментами идет торговля в виде небольшого support-ретейла, а офисы и гостиницы сейчас делят четвертое место.

По мнению экспертов, будущее МФК напрямую связано с доступностью кредитных ресурсов. «Крупные МФК не будут развиваться без кредитных средств в связи с большими объемами оборотов и необходимостью крупных финансовых вложений на ранних сроках развития проекта», — говорит Екатерина Гурьева.

## МНОГООФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ НА ОФИСНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ

1. Кантри Парк  
Химки, ул. Панфилова, 19
2. Водный  
Головинское ш, 5
3. ВТБ Арена парк  
Ленинградский пр-т, 32
4. Монарх Центр  
Ленинградский пр-т, 31, стр. 2
5. Новый Арбат, 32  
Новый Арбат, 32
6. Фьюжн Парк  
М. Пироговская ул, 3
7. Ханой-Москва  
Ярославское ш, 146, к 1
8. Слава  
Ленинградский пр-т, вл. 8
9. Сады Пекина  
Б. Садовая ул, 5, стр. 1, 2
10. Москва  
Охотный Ряд 2
11. Аквамарин  
Озерковская наб, 24
12. Красные Холмы  
Космодамианская наб, 52
13. Лотте Плаза  
Новинский б-р, 8
14. Москва-Сити  
1-й Красногвардейский пр-д 9



Источник: Knight Frank

## ВВЕРХ ИЛИ ВШИРЬ

В Москве, по данным «Метриум Групп», построено около 20 комплексов с функцией прожизвания. К «вертикальным» МФК — комплексам, где все зоны располагаются в одном здании, — относятся те, что реализуются в рамках ММДЦ «Москва-Сити» («Око», «Город столиц», «Башня «Восток», «Меркурий Сити», «IQ-квартал», «Евразия»), а также «Штаб-квартира на Мосфильмовской», «Новый Арбат, 32» и др. «Горизонтальными» МФК, где есть отдельные административные, общественные,

офисные здания и отдельные корпуса с жилой недвижимостью или апартаментами, можно назвать «ВТБ Арена парк», «Савеловский сити», «Водный», «Парк Мира», «Сады Пекина», Atlantic Apartments и др.

МФК есть в Санкт-Петербурге и крупных российских городах, среди которых Новосибирск, Екатеринбург, Казань, Челябинск, Ростов-на-Дону, Уфа, Волгоград и т.д. В Сочи на рынок готовится к выходу первый проект — МФК MR Group «Актер Гэлакси».

## В КОМПЛЕКСЕ

ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИИ МОГУТ ПРЕВЫШАТЬ ЗАТРАТЫ НА ОБЪЕКТЫ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ В ДЕСЯТЬ РАЗ, ПОЭТОМУ ЗАСТРОЙЩИК ИЩЕТ ПАРТНЕРОВ — ГОСУДАРСТВО, ПОКРЫВАЮЩЕЕ ЧАСТЬ ЗАТРАТ, И ДЕВЕЛОПЕРОВ, КОТОРЫЕ ВКЛАДЫВАЮТ СРЕДСТВА НА БОЛЕЕ ПРОДВИНУТЫХ СТАДИЯХ ПРОЕКТА. **МАРИЯ КАРНАУХ**

Идея, лежащая в основе комплексного освоения территорий, — создать полностью автономный квартал с собственной инфраструктурой: социальной (детские сады, школы, поликлиники), коммерческой (магазины, банки, кафе, химчистки, тренажерные залы и прочие заведения сферы услуг) и развлекательной (боулинг, детский парк и т.д.). Объекты инфраструктуры планируются исходя из общего числа жителей. Для этого нужен единый мастер-план с функциональным зонированием, транспортная инфраструктура в привязке к дорожной схеме города и план развития инженерной инфраструктуры для всего комплекса зданий, говорит Вера Сецкая, президент GVA Sawyer. «В комплексное освоение территории может входить и перекладка районных коммуникаций, строительство транспортно-пересадочных узлов», — напоминает заместителя руководителя департамента новостроек компании «НДВ-Недвижимость» Антон Конобеевский.

Система государственно-частного партнерства (ГЧП) позволяет девелоперу рассчитывать не только на административную поддержку со стороны государства, но и разделить с ним затраты и риски при возведении инфраструктуры. Как говорит Екатерина Евтушенко, руководитель проектов практики «девелопмент» консалтинговой

группы «НЭО Центр», если в типовом строительстве жилого комплекса на дорожную и инженерную составляющие приходится до 10–12% всех затрат, то в проектах комплексного освоения территорий их доля может составить до 30%, особенно для застройки за пределами города.

«Задача девелопера при осуществлении проектов комплексного освоения территорий — минимизировать затраты на решение таких инфраструктурных проблем, как дороги и сети, на начальных этапах проекта, ведь в любом случае эти затраты весомы. Экономика объектов, строящихся в составе проекта первыми, может значительно страдать именно из-за значительных затрат на инфраструктуру», — отмечает Вера Сецкая. По подсчетам экспертов, инвестиции в проекты комплексного освоения территорий могут превышать вложения в объекты точечной застройки в десять раз.

Неудивительно, что такие проекты из-за своей капиталоемкости очень редко по силам одному девелоперу. Поэтому при их реализации используется схема «генеральный девелопер — девелоперы отдельных объектов», говорит Вера Сецкая. Генеральный девелопер вкладывает средства в общую инфраструктуру территории и возвращает свои затраты, продавая под проекты другим застройщикам. Еще один

вариант — соинвестирование, при котором работают рискованный капитал, вложенный до строительства объекта, и менее рискованный, который вкладывают уже соинвесторы на более продвинутых стадиях проекта. В этом случае входной билет для инвесторов второго уровня достаточно дорог, так как инвестор первого уровня получает высокую компенсацию за риск. Но и риски для инвестора второго уровня ниже. «Такая схема позволяет привлекать в проекты разного рода капитал — от рискованного венчурного до консервативного институционального», — говорит глава GVA Sawyer.

Дополнительные затраты на развитие проектов комплексного освоения территорий окупаются, хотя и не сразу. По словам Екатерины Евтушенко, к середине срока реализации, когда наглядно виден формат комплекса, а часть инфраструктурных объектов уже функционирует, спрос со стороны покупателей вырастает на 10–20%. В целом спрос на жилье в комплексной застройке на 20% выше, чем на отдельно строящиеся дома без дополнительной инфраструктуры, говорит Александр Зубец, генеральный директор ООО «Новые Ватутинки». «Расходы на создание социальной инфраструктуры проекта застройщик компенсирует за счет реализации больших объемов жилья», — поясняет эксперт. — Например, детский сад

дает возможность возвести дома на 2000 квартир, а если еще к этому прибавить и школу, то это еще 4000 квартир».

Чтобы окупить внутреннюю инфраструктуру в виде детских садов, школ и других объектов социального назначения, девелопер должен вписать в проект планировки максимальное количество коммерческих объектов, которые позволят окупить затраты, напоминает Вера Сецкая.

Сроки реализации таких проектов составляют не менее 10–15 лет в зависимости от соотношения различных функционалов недвижимости, говорит Екатерина Евтушенко. Для проектов точечной застройки этот срок составляет не более пяти лет.

Однако в отношении проектов комплексного освоения территорий понятие «срок окупаемости» не совсем корректно, считает Вера Сецкая. Этот показатель применим скорее к отдельным объектам. В случае с проектом речь идет о IRR (Internal Rate of Return, внутренняя норма доходности). «Совокупный IRR проектов комплексного освоения территорий с учетом кредитного финансирования может достигать 25–30%, что считается высоким показателем», — говорит эксперт.

Кризис за последние четыре месяца снизил покупательский спрос на 30% и отразился на темпах реализации существующих проектов, подчеркивает генеральный директор девелоперской компании «Ферро-строй» Григорий Ваулин. Их развитие замедлилось из-за сложностей финансирования, связанных с доступом к кредитному капиталу. Однако, несмотря на временный спад, участники рынка уверены: кризис — явление временное, в то время как за комплексным освоением территорий будущее. «Только в Новой Москве на них приходится около 60% всего рынка новостроек. С учетом того что в дальнейшем все новые территории будут застраиваться именно таким образом, их популярность станет только расти», — говорит Александр Зубец.

## СПОРТ КАК ТОЧКА РОСТА

МОДА НА ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ ПРИВЕЛА К ТОМУ, ЧТО В РОССИИ СТАЛИ ПОЯВЛЯТЬСЯ ПЕРВЫЕ ПРИМЕРЫ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ (МФК), ГДЕ ОДНИМ ИЗ ЦЕНТРОВ ПРИТЯЖЕНИЯ СТАЛИ ОБЪЕКТЫ СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. **АЛЕКСЕЙ ЛОССАН**



Хоккейно-футбольные комплексы Швеции стали настоящими «городами» с торговыми, офисными и жилыми зданиями и транспортной инфраструктурой

### Первые примеры

«До недавнего времени при упоминании многофункционального комплекса со спортивной составляющей в первую очередь приходил на ум офисный или офисно-торговый комплекс с фитнес-клубом», — говорит Полина Жилкина, директор отдела стратегического консалтинга CBRE. Однако постепенно спортивные объекты стали частью МФК, в которых основной упор делается на апартаменты или жилье. «Сегодня девелоперы уделяют все больше внимания наличию спортивной составляющей в проекте», — говорит генеральный директор компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая.

Особый случай представляют масштабные комплексы, в центре которых оказывается спортивный объект, ценный сам по себе, например стадион. В качестве примера можно привести хоккейно-футбольные комплексы Globen City и Arenastaden в Швеции, ставшие настоящими «городами» с торговыми, офисными и жилыми зданиями и транспортной инфраструктурой. «Если речь идет о новом районе, где ядром является стадион мирового уровня, то такие проекты только недавно начали развиваться в России», — замечает Полина Жилкина. Первым подобным московским проектом генеральный директор «Просперити

Проджект Менеджмент», председатель правления совета по экологическому строительству в России Алексей Поляков называет жилой комплекс «Миниполис» в Строгино с ледовым дворцом «Янтарь». «Совершенно иной масштаб получают проекты, развиваемые в качестве наследия крупных спортивных событий вокруг многофункциональных сооружений. В этом случае арена или стадион становятся катализатором развития целого спортивного кластера и полноценного городского квартала», — говорит Поляков.

В Москве такими городскими кварталами должны стать территории вокруг новых стадионов футбольных клубов «Спартак» (проект «Открытие Арена») и «Динамо» (проект «ВТБ Арена парк»). «ВТБ Арена парк» позиционируется как городской ансамбль. Этот архитектурный термин позволяет точнее передать многоплановость архитектурных объектов, совмещенных в рамках одного девелоперского проекта. Именно девелоперская концепция, построенная на идеологии развития профессионального спорта, позволила отстроить «ВТБ Арена парк» от рынка конкурентов», — говорит Анастасия Подакаина, директор по маркетингу и PR «ВТБ Арена парк».

Есть примеры и на территории Московской области. Так, в рамках кластера

«Олимпийская деревня Новогорск» уже построено рекордное количество спортивных объектов, включая Академию спорта Ирины Винер-Усмановой, школу единоборств «Самбо-70» и Академию бокса Александра Лебзяка — главного тренера сборной России по этому виду спорта.

### Принципы работы

По словам Алексея Полякова, при строительстве спортивной инфраструктуры у инвестора может быть два подхода: pull (притяжение) и push (продвижение). В первом случае девелопер «притягивает» спортивную инфраструктуру в жилой район или комплексную застройку. «Такой подход делает жилье более привлекательным, но чаще просто позволяет соблюдать требования властей», — говорит Алексей Поляков. Во втором случае девелопер сначала строит спортивный объект, а затем начинает продвигать его собственные характеристики и дополнительные плюсы реализуемого жилья. Строительство собственных стадионов относится как раз к push-типу, и такие проекты особенно обременительны с финансовой точки зрения.

«Многофункциональные комплексы с жилой и спортивной составляющей, реализуемые за счет частных инвестиций без участия

или с минимальным участием государства, — это достаточно новый тренд на рынке недвижимости», — отмечает Дмитрий Котровский, партнер девелоперской компании «Химки Групп». По его словам, в структуре вложений в проект доля расходов на строительство спортивных объектов составляет от 20 до 40%. Однако, по словам партнера, руководителя отдела стратегического консалтинга Cushman & Wakefield Евгения Попова, наличие спортивной инфраструктуры однозначно повышает спрос среди покупателей жилья как минимум на 10–20%.

Чтобы поскорее окупить инвестиции, девелоперы вынуждены делать спортивную инфраструктуру все более функциональной. В первую очередь это касается собственных стадионов, которые становятся не просто местом проведения состязаний, но также концертной ареной и центром притяжения для всей семьи. «Спортивное ядро становится все более многофункциональным, трансформирующимся, что позволяет ему принимать не только собственно матчи, но и различные мероприятия, концерты и заполнять стадион в те дни, когда не проходят состязания», — говорит Михаил Якубов, руководитель направления консалтинга девелоперских проектов компании JLL. По его словам, второй важный фактор — «делимость» стадионов, то есть возможность принимать самые различные события, от небольших до масштабных.

При большинстве стадионов работают качественные детские спортивные школы, что является для семей аргументом в пользу покупки жилья в таком проекте. Кроме того, все многофункциональные проекты вокруг стадионов — это новая, современная застройка с развитой инфраструктурой. «Правильно организованная инфраструктура однозначно увеличивает темпы продаж. В некоторых случаях ее наличие может повысить цены на жилье на 15–20%. Главное, чтобы потоки посетителей спортивной и развлекательной зон многофункциональных комплексов не мешали жильцам», — говорит заместитель генерального директора компании RRG Эвелина Ишметова.

## АПАРТАМЕНТЫ ВЫСТРЕЛИЛИ В КРИЗИС

АПАРТАМЕНТЫ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ ФОРМАТОМ КАК ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ТАК И ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ. **МАРИЯ КАРНАУХ**

Формат апартаментов активно привлекается в России. По подсчетам участников рынка недвижимости, только в Москве за последние пять лет объем этого формата вырос втрое. «Сегмент фактически перешагнул границы «Москва-Сити», где был сосредоточен основной их объем», — говорит Евгения Старкова, директор по маркетингу компании MR Group. В 2013 году вместе с появлением проектов «Фили Град» и «Водный» (MR Group) начал формироваться комфорт-класс. Следом появился «эконом» благодаря проектам ГК «Настюша» и ГК «Мортон».

Сегодня апартаменты вместе с апартаментами занимают до трети рынка жилой недвижимости. По данным NAI Bescar, на рынке апартаментов на площади эконом-класса приходится 8%, комфорт-класса — 14%, бизнес-класса — 57%, элитных — 21%.

Кризис, повлекший обесценение национальной валюты, заставил покупателей жилой недвижимости рассматривать апартаменты в качестве способа сохранения сбережений, замечает Александр Самодуров,

руководитель NAI Bescar Apartments. Ажиотажный спрос на апартаменты в комплексах высокой степени готовности в конце прошлого года был сопоставим с всплеском на рынке квартир, утверждает Старкова.

При этом средняя стоимость апартаментов снижалась. Девелоперы объясняют это выходом новых проектов, которые традиционно реализуются по более низкой цене. «Минимальная площадь в сегменте элитных апартаментов составляет сегодня 38–40 кв. м, минимальная цена — 300–400 тыс. руб. за 1 кв. м», — говорит Роман Попов, директор департамента стратегического консалтинга Kalinka Group. — Средняя цена кв. м установилась на отметке \$17,9 тыс., хотя в мае 2014 года составляла в среднем \$20,2 тыс.». Нижняя планка в экономклассе значительно скромнее: по данным аналитиков, за апартаменты в комплексе «Царицыно-2» площадью 24 кв. м придется отдать 2,8 млн руб. Таким образом, квадратный метр обойдется покупателю примерно в 116 тыс. руб.

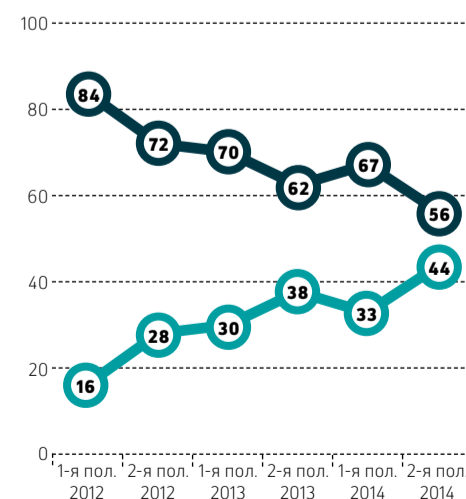
Стоимость квадратного метра апартаментов в сегментах комфорт- и биз-

нес-класса до 30% ниже, чем в квартирах аналогичной площади, хотя отличает их только юридический статус. В экономклассе разница составит лишь 10–15%. Кроме того, на старте продаж цены на апартаменты гораздо ниже их реальной стоимости, что позволяет инвесторам получить повышенную доходность от продажи в будущем, подчеркивает Попов.

Доход можно получить и от сдачи апартаментов в аренду. «Те, кто приобретает недвижимость с целью ее сдачи в аренду, все меньше внимания обращают на квартиры», — говорит Александр Самодуров. Приоритетными для таких инвесторов оказываются апартаменты, где не нужно заниматься отделкой, мебелью, а главное, самостоятельно искать жильцов. «Сдача апартаментов в аренду может приносить в среднем около 7% годовых», — констатирует Роман Попов.

По данным Indigo Development, наиболее активно сегмент апартаментов развивается в Москве (за последние пять лет его объем вырос в четыре раза) и Санкт-Петербурге — рост в 23 раза за три года. Такой рост объясняется тем, что в Северной столице этот сегмент развивался практически с нуля. Однако здесь 80% данного сегмента составляют апартаменты, в то время как в Москве речь идет в основном о жилье. Кроме того, апартаменты постепенно завоевывают и регионы: объекты этого формата появились в Екатеринбурге, Уфе, Казани, Сочи, Калининграде, указывает Александр Самодуров.

### ДИНАМИКА СООТНОШЕНИЯ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В МОСКВЕ\*, %



\*Совокупное предложение квартир и апартаментов принято за 100%

Квартиры  
Апартаменты  
Источник: Kalinka Group

## ЖИЗНЬ ВОКРУГ СТАДИОНА

СПОРТИВНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА МОЖЕТ СТАТЬ ПОЛНОЦЕННЫМ «МАГНИТОМ» ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ И АРЕНДАТОРОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЗА РУБЕЖОМ ТАКАЯ ПРАКТИКА ПОВСЕМЕСТНА. ОДНАКО В МОСКВЕ ЕДИНСТВЕННЫЙ ПРИМЕР ПОДОБНОГО ПРОЕКТА — «ВТБ АРЕНА ПАРК», МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ВОКРУГ РЕКОНСТРУИРУЕМОГО СТАДИОНА «ДИНАМО». **АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВ**



### Необычный парк

Едва ли не главную роль в проекте должен сыграть Парк физкультуры и спорта «Динамо», который выступает своеобразной «буферной зоной» между жилой и спортивной частями проекта. Как отмечает Дмитрий Котровский, у покупателей апартментов может возникнуть резонный вопрос об обстановке во время матчей. Однако имеется масштабная парковая зона между двумя разнофункциональными зонами. Как объясняет руководитель направления консалтинга девелоперских проектов компании JLL Михаил Якубов, «ВТБ Арена парк» — «отличный пример грамотного разведения потоков в рамках многофункционального проекта со спортивной составляющей. Жилье значительно удалено от стадиона, ближе к нему располагается офисно-гостиничная часть». Он подчеркивает: все продумано, чтобы потоки болельщиков не пересекались с маршрутами жителей и сотрудников офисов. Это достигается благодаря отдельным выходам из метро, обособленной площадке для автобусов с болельщиками и т.д. «Близость стадиона не хуже соседства с крупным религиозным сооружением, вокзалом, торговым комплексом и правительственной трассой. В обмен на определенные неудобства «Арена» может предложить уникальные архитектурные решения, медиафасад, благоустройство территории, общественный транспорт, место встреч и досуга», — говорит Алексей Поляков, гендиректор «Просперити Проджект Менеджмент», соучредитель и председатель правления Совета по экологическому строительству в России.

Проект уникальный, он имеет историческое и национальное значение, серьезный объем инвестиций

Более того, в рамках этого проекта спорт продвигается не столько как соревнования, сколько как вид досуга для жителей. «В случае сохранения открытой территории можно воспользоваться примером стадиона в Бразилии, где в дни проведения мероприятий вокруг стадиона поднимаются ограждения, что позволяет разграничить потоки жителей и болельщиков», — объясняет Якубов. Парк будет не только «буфером», но и местом прогулок и занятий спортом для жителей, согласно директор отдела консалтинга Colliers International Юлия Горлова. По словам Евгения Попова, рядом с жильем запроектированы в большом количестве секции для занятий спортом детей и взрослых. «Это притягивает покупателей. Многие семьи хотят, чтобы их дети после школы регулярно занимались спортом, но только чтобы не возить их через весь город. «ВТБ Арена парк» предоставит такую возможность», — добавляет он.

### Уникальное место

Долгое время стадион «Динамо» считался одним из самых сложных проектов в Москве. Расположенный в одном из самых престижных районов, у Ленинградского проспекта, стадион нуждался в реконструкции. Серьезные обязательства на потенциального инвестора накладывало то, что одна из трибун стадиона — памятник архитектуры. «Это территория Старой Москвы, уже сложившийся район с действующей станцией метро в пешей доступности», — говорит председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. Перед инвестором стояла непростая задача: перестроить стадион так, чтобы он стал объектом притяжения, но сохранить исторический объект. Для реализации проекта его инвестор, второй по величине банк страны, создал дочернюю девелоперскую структуру, а сам проект, подразумевающий развитие масштабной городской территории рядом со стадионом общей площадью 32 га, получил название «ВТБ Арена парк». К проектированию были привлечены мировые эксперты: генплан разработал самый известный в России архитектор Сергей Чобан, а генпроектировщиком стала итальянская Codest, входящая в мировой концерн De Escher Group. Банк является совладельцем или кредитором многих крупных стройкомпаний, однако проект развития «Динамо» имеют серьезную имиджевую составляющую. Не случайно многие эксперты выделяют его на рынке, придавая ему особый статус. Сам проект благодаря незаурядным девелоперским решениям признан первым и пока единственным лучшим российским проектом в рамках престижной международной премии MIPIM Awards.

Реконструированный стадион станет частью многофункционального комплекса «ВТБ Арена парк». Благодаря многоплановости территории проект удалось разделить на три функциональные зоны. Первая — спортивный кластер. Это крупный комплекс из двух арен — большой (сам стадион), малой и Академии спорта «Динамо». Современный спортивно-трени-

ровочный комплекс площадью 62,8 тыс. кв. м включает две хоккейные площадки, залы для спортивных единоборств, игровых видов спорта, а также медико-восстановительный центр. Все это будет дополнено теннисными кортами в парке, спортшколами для детей и взрослых, фитнес-центром. Вторая — Парк физкультуры и спорта «Динамо» площадью 8 га. Раньше это был старый Петровский парк, однако стадион, построенный в 1928 году, разделил его почти пополам, что позволило спланировать рядом территорию спорта и здорового образа жизни. Наконец, третья функциональная зона проекта «ВТБ Арена парк», так называемая коммерческая часть, включает гостиницы, офисы и апартаменты. Здесь появится один из лучших в Москве отелей — Hyatt Regency Moscow с фитнес-клубом и спа-центром.

«Проект уникальный, он имеет историческое и национальное значение, серьезный объем инвестиций. Поэтому нельзя на равных сопоставлять его с другими многофункциональными комплексами, объединяющими спортобъекты, коммерческие площади и жилье», — говорит партнер компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский. По его словам, комплексное освоение территории за счет строительства жилой недвижимости и офисов — логичный шаг. Как отмечает партнер, руководитель отдела стратегического консалтинга Cushman & Wakefield Евгений Попов, «ВТБ Арена парк» — один из лучших примеров тщательно продуманной концепции.

### Жилье для будущих чемпионов

Помимо офисов, спортивных объектов и многочисленных элементов инфраструктуры в проекте предусмотрены апартаменты в шести корпусах от 12 до 25 этажей, подходящие для семейного проживания. Высокая востребованность апартаментов в «ВТБ Арена парке», возможно, обусловлена и большим выбором площадей: от 45 до 300 кв. м, то есть с квартирами от односпальных до пятикомнатных. Уже продано более трети объема апартаментов: в общей сложности их около тысячи.

Продажи стартовали в начале 2014-го. Отдельную ценовую категорию составляют 56 апартаментов с сервисом Hyatt в соседнем с гостиницей корпусе. Речь идет об апартаментах с отделкой высокого уровня, соответствующего соседу — гостинице Hyatt; с ее зданием корпус будет объединять терраса на уровне второго и третьего этажей, а также лобби. Владельцы апартаментов смогут пользоваться услугами гостиницы, а также преимуществами сети Hyatt. Гостиница и апарт-отель будут отделены от зданий квартала тремя офисными корпусами. В одном из них разместится штаб-квартира общества «Динамо», площади в двух других предлагаются арендаторам и покупателям.

Интересна пластика урбанистических решений, предусмотренных проектом: новый квартал как бы окаймляет парк, не нарушая его исторические границы, в застройку эргономично вписывается каплевидные формы Академии спорта.

В контексте маркетингового позиционирования проекта «ВТБ Арена парк» сложившаяся спортивная инфраструктура, куда вписался и спортивный парк «Динамо», представляется одним из основных преимуществ проекта. «На рынке «ВТБ Арена парк» позиционируется как уникальный пример комплексного развития масштабной городской территории. Однако если бы спорт не являлся столь привлекательным с точки зрения продвижения проекта, вряд ли мы использовали бы эту его черту в рекламных кампаниях», — говорит директор по продажам «ВТБ Арена парк» Екатерина Гурьева. По ее словам, Академия спорта «Динамо» предлагает уникальную возможность тренировок с профессиональными спортсменами, а парк — возможность отдохнуть от городской суеты. «Комплексность — безусловный плюс в нынешние непростые времена. Сильная социальная сторона проекта, серьезный инвестор, стоящий за девелопером, общественные обязательства девелопера, — в результате комплексность становится серьезным мотиватором к приобретению недвижимости», — добавляет она.

### РБК+ «ТОЧКИ РОСТА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК+» Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК+» № 087 (2104) от 25 мая 2015 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Партнеры выпуска: УК «Динамо». Реклама Учредитель: ООО «РБК Медиа» Издатель: ООО «БизнесПресс» Генеральный директор: Екатерина Сон Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Редактор «РБК+ Точки роста на рынке недвижимости»: Юлия Панфилова Выпускающий редактор: Андрей Уткин Дизайнер: Анна Сытина Фоторедактор: Алена Кондюрина Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко Главный редактор газеты РБК+: Максим Павлович Солюс

Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342 Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева Директор по производству: Надежда Фомина Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1