

НЕДВИЖИМОСТЬ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Среда, 26 сентября 2018 | № 165 (2889)

ПРОГНОЗ: ЧТО МОЖЕТ ВЫВЕСТИ СТОЛИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ ИЗ РАВНОВЕСИЯ | **ТЕНДЕНЦИИ:** КАК ПРЕВРАТИТЬ АПАРТАМЕНТЫ В ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ПРОДУКТ | **РЕШЕНИЕ:** ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ НАБЕРЕЖНЫМ, ЧТОБЫ СТАТЬ ОБЩЕСТВЕННЫМ ПРОСТРАНСТВОМ



ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

ГОРОД ДЛЯ БУДУЩЕГО

МЕГАПОЛИС XXI ВЕКА — ЭТО ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ КОМФОРТНОЙ ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ, А НЕ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОИЗВОДСТВА, УВЕРЕНЫ УРБАНИСТЫ. МИРОВЫЕ ЦЕНТРЫ УЖЕ ВНЕДРЯЮТ ТАКОЙ ПОДХОД. РОССИЙСКИЕ ГОРОДА СРЕДИ ОТСТАЮЩИХ — ИННОВАЦИЯМ МЕШАЮТ СТАРАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ БАЗА И НЕСОВЕРШЕНСТВО ЗАКОНОВ. **ВЛАДИМИР МИРОНОВ**

До недавних пор главным назначением городов была совместная трудовая, главным образом производственная, деятельность. «Структура города, организация коммуникаций, образ жизни — все подчинялось этой цели. Жилая функция была всегда вторичной», — говорит генеральный директор девелоперской компании Level Group Кирилл Игнахин. Первой попыткой воплотить в реальность концепцию «город для человека» стали английские Лечворт и Велвин, которые были построены в начале XX века

в соответствии с идеями социолога-урбаниста Эбенизера Говарда — автора идеи «города-сада», где люди живут в гармонии с природой.

Сегодня принцип «город для жизни» во всем мире декларируется как главенствующий. Во многом это вынужденная мера — реакция на индустриальное прошлое и форсированную урбанизацию, которая сопровождается ростом численности населения. «Очевидный вывод в данном случае: развитие городов должна диктовать политика, направленная на качественное обеспечение потребностей человека — с учетом

вопросов экологии, простоты передвижения и экономии пространства», — говорит управляющий партнер архитектурно-проектной мастерской GR Project Group Гасан Архулаев.

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

«Безусловный лидер развития мегаполисов сегодня — это социализация общественного городского пространства. Это то, что позволит существенно повысить качество жизни, уровень комфорта городской среды», — говорит Гасан Архулаев. Речь идет о территориях, предназначенных

для беспрепятственного посещения публикой: парках, развлекательных центрах, пешеходных зонах, музеях, лекториях и т.д.

Генеральный директор девелоперской компании Tekta Group Роман Сычев, в свою очередь, считает, что для города будущего нет ничего важнее экологии: «Это уже без преувеличения вопрос жизни и смерти — к 2050 году 70% всех вредных выбросов будут производиться города, а их население составит 66% численности земель».

НОВОСТРОЙКИ ПОЙМАЛИ РАВНОВЕСИЕ

ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ СТОЛИЧНОГО РЕГИОНА ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНОЙ. ИЗМЕНИТЬ ЕЕ В СТОРОНУ ПОВЫШЕНИЯ МОГУТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ ОСЛАБЛЕНИЕ РУБЛЯ И МОНОПОЛИЗАЦИЯ СТРОЙРЫНКА, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. **ВЛАДИМИР МИРОНОВ**

Основная тенденция на первичном рынке жилья в Московском регионе, которую отмечают почти все участники рынка, это растущее количество сделок по покупке квартир в массовом сегменте. «Спрос продолжает устанавливать новые рекорды — за первые восемь месяцев 2018-го зарегистрировано более 31,6 тыс. договоров долевого участия, что на 44,7% больше аналогичного периода прошлого года», — отмечает руководитель по работе с ключевыми партнерами инвестиционно-риелторской компании Est-a-Tet Роман Родионцев.

При этом предложение, несмотря на выход большого количества новых проектов, сокращается. «За полугодие число квартир в продаже снизилось на 25%, за год — на треть. При том что в последнее время на рынок вышло достаточно много новых проектов строящихся жилых комплексов», — говорит управляющий партнер компании «Метриум» (входит в партнерскую сеть CBRE) Мария Литинецкая.

На отдельных субрынках столичного региона эти тенденции также проявляются в статистических показателях. Роман Родионцев констатирует снижение объема предложения новостроек в границах Старой Москвы. «Сегодняшний показатель — 2,9 млн кв. м — почти на полмиллиона «квадратов» меньше уровня декабря 2017 года (минус 14,5%). На протяжении всего 2018 года мы наблюдаем сокращение объема предложения, и это несмотря на существенное увеличение количества новых проектов и корпусов, поступивших в продажу летом», — подтверждает он. Генеральный директор группы компаний «Атлант» Роман Лябихов, в свою очередь, отмечает серьезное повышение в последние месяцы покупательской активности на рынке новостроек Подмосковья и Новой Москвы.

На Подмосковье, как говорит председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова, приходится наибольшая доля покупок от общего объема сделок по региону. «В области было заключено 44% договоров долевого участия в общей структуре сделок. При этом на столичные новостройки приходится 37% подписанных договоров этого типа, а в Новой Москве доля ДДУ составляет 19%», — сообщила она.

ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ

Повышение спроса на новостройки объясняется существенно снизившимися ставками по ипотеке. «Стоимость жилищных кредитов в последние три года сократилась в среднем с 13–14 до 9–10% годовых. В результате на рын-



ФОТО: ВАЛЕРИЙ ШАРИФУЛЛИН/ТАСС

За год средняя стоимость 1 кв. м новостроек столичного региона выросла лишь на 0,4%

ке появилось множество покупателей, которые раньше не могли позволить себе заемные средства для решения жилищного вопроса», — говорит генеральный директор девелоперской компании Tekta Group Роман Сычев.

Помимо доступности ипотеки росту спроса способствовало понижение «полага входа» на рынок: если в 2014 году минимальные цены на первичном рынке Москвы составляли 4,1–4,3 млн руб., то сейчас аналогичный объект можно приобрести за 3,1–3,8 млн руб. Отчасти, как поясняет Ирина Доброхотова, это стало возможно в связи с увеличением в общем объеме предложения компактных квартир и студий.

Также, по словам Романа Лябихова, стимулирует покупательскую активность большой выбор вариантов на старте продаж. «Очень многие девелоперы старались запустить новые проекты до 1 июля 2018 года — момента вступления в силу новых поправок в закон 214-ФЗ», — объясняет он. Поправки предусматривают постепенный переход к новой парадигме финансирования жилищного строительства — с ликвидацией института долевого строительства и внедрением механизма проектного финансирования. При этом одним из ключевых участников процесса станут банки, где застройщики будут открывать счета escrow, на которых будут аккумулироваться деньги покупателей. «Ожидание соответствующих законодательных изменений, кстати, тоже подстегивает активность покупателей, поскольку со стороны прессы и экспертного сообщества идет посыл, что нововведения в будущем приведут к повышению цен», — говорит Роман Лябихов.

Ирина Доброхотова дополняет список подогревающих спрос факторов: «По итогам августа в Московском ре-

гионе было зафиксировано заметное увеличение количества сделок — на 9% по отношению к предыдущему месяцу. Очевидно, это объясняется ослаблением национальной валюты, а также слухами о повышении ипотечных ставок, которые, впрочем, оказались не слухами, а верным прогнозом». В частности, проценты по ипотеке летом уже повысил Райффайзенбанк, Промсвязьбанк, Московский кредитный банк, Абсолют-банк и др.

Цены при этом пока в целом остаются стабильными. «На текущий момент средний показатель в Московском регионе составляет 232,3 тыс. руб. за квадратный метр без учета элитного сегмента, что всего на 0,4% выше прошлогоднего уровня», — говорит Роман Родионцев. Стоимость при высоком спросе не растет потому, что он пока недостаточно велик, чтобы поглотить тот объем пустующего жилья, который сформировался в прежние годы. «В целом предложение превышает спрос более чем в два раза — конкурентное напряжение сохраняется и продолжает сдерживать рост цен», — объясняет Мария Литинецкая.

По мнению Романа Лябихова, на ближайшее время «всплески на рын-

ке закончились, установилась стабильная «рабочая» активность». Это относится и к покупательскому спросу, и к предложению. «Широко обсуждаемые законодательные изменения уже вступили в силу. В целом большинство застройщиков смогли подготовиться и готовы работать по новым правилам. Если не произойдет каких-либо неожиданных резких перемен в экономике, осень на первичном рынке жилья, скорее всего, пройдет под знаком стабильности: спроса, предложения, цен», — говорит он.

Впрочем, в более отдаленной перспективе Мария Литинецкая прогнозирует нарушение спокойствия, которое будет сопровождаться удорожанием нового жилья. «Себестоимость строительства увеличивается, рост валютного курса усиливает инфляцию в строительном комплексе. При этом рынок монополизируется — уже сейчас на долю десяти девелоперских компаний приходится около 60% всего строящегося в столице жилья. Изменения в законодательстве о жилищном строительстве только усилят эту тенденцию», — говорит глава «Метриум».

РЫНОК В ЦИФРАХ

По данным компании «Бест-Новострой», сегодня на первичном рынке Московского региона в продаже представлено 104 тыс. квартир, общая площадь экспозиции составляет 6,4 млн кв. м, из которых 3,2 млн кв. м приходится на Старую Москву. Более 0,5 млн кв. м экспонируется в Новой Москве (8,9 тыс. квартир), в Московской области в продаже находится более 51 тыс. квартир общей площадью свыше 2,7 млн кв. м. Средний бюджет покупки квартиры в новостройке Москвы составляет 19,8 млн руб., в Новой Москве — 6,2 млн руб., а в Подмосковье — 4,4 млн руб. Высокая стоимость новой квартиры в черте МКАД объясняется наличием значительного числа новых проектов в сегментах элитного жилья и бизнес-класса, влияющих на среднюю цену квадратного метра.

«НЕДВИЖИМОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК»
№ 165 (2889) от 26 сентября 2018 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнеры: МФК Меркурий Тауэр, ПАО «Группа ЛСР». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+:
Юрий Львов

Редактор РБК+ «Недвижимость»:
Владимир Новиков
Выпускающий редактор:
Андрей Уткин
Дизайнер: Сергей Пивоваров
Фоторедактор: Алена Кондюркина
Корректоры: Татьяна Поленова,
Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Тросников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

← Начало на с. 1

Кирилл Игнахин уверен, что наиболее актуальным вопросом является транспорт. «Население в отдаленной перспективе, скорее всего, будет все больше концентрироваться в крупных городских агломерациях. С этой точки зрения важно обеспечить коммуникации внутри этих точек роста и между ними», — аргументирует он. Первое направление инноваций в транспорте, по его словам, это беспилотные средства передвижения. «К примеру, в Париже в деловом квартале La Defense начали ежедневно курсировать беспилотные «шаттлы», похожие на маршрутки, но только без водителей. В Дубае местное управление гражданской авиации разрабатывает систему беспилотных летающих такси. А Amazon в Кембридже сейчас испытывает систему доставки с использованием дронов. Полагаю, такие системы в ближайшие годы составят 20–30% всех грузоперевозок внутри города», — приводит примеры Кирилл Игнахин. При этом акцент должен, безусловно, делаться на развитие общественного транспорта, считает руководитель департамента стратегического консалтинга компании Russian Research Group (RRG) Айдар Галеев: «Город для автомобилистов потребляет много энергии и оказывается неудобным — огромные пространства занимают дороги и автостоянки. В последние 10–15 лет, к примеру, в передовых городах Европы активно строятся линии скоростных трамваев, железных дорог, метро».

В консалтинговой компании (оказывает услуги на рынке недвижимости) S.A. Ricci также упоминают о появлении такого термина, как «копенгагенизация», который подразумевает развитие альтернативных видов транспорта, а также поощрение властями «велосипедных перемещений по городу», сетей каршеринга, байкшеринга, сервисов совместных поездок.

При этом все эксперты соглашаются, что технический прогресс делает все более очевидной взаимосвязь транспорта, экологии, энергоэффективности, технологичных потребительских сервисов.

МИНУС АВТОМОБИЛИ

Мир уже сейчас находится в активной фазе создания городов будущего, говорит Гасан Архулаев. В качестве примера он приводит «Великий город», который строится «с нуля» недалеко от Чэнду на юго-западе Китая. «Это город без машин. Около 80 тыс. жителей будут передвигаться исключительно пешком или на велосипедах. Согласно проекту, город будет потреблять на 58% меньше воды и на 48% меньше электроэнергии. При этом количество отходов в нем будет ниже на 89%, чем в городах схожего размера», — рассказал представитель архитектурной мастерской.

Еще один пример — город Масдар в ОАЭ, строительство которого уже началось в самом центре пустыни недалеко от Абу-Даби. Здесь тоже не будет машин, а также высотных зданий. При этом Масдар будет полностью независим от нефти, газа, угля, получая энергию от солнца, ветра и геотермальных источников. «Таким образом, он станет первым городом с нулевыми выбросами углерода», — говорит Гасан Архулаев.



Инновационный центр «Масдар Сити» в ОАЭ — один из прообразов «городов будущего»

Айдар Галеев приводит пример американского Портленда, где в 1996 году была принята программа развития как постуглеродного ресурсосберегающего города (post-carbon city). Здесь предполагается резкое сокращение автомобильного трафика, развитие общественного и велосипедного транспорта, переход к возобновляемым источникам энергии, введение новых строительных норм, а также схем стимулирования модернизации жилья. К 2025 году планируется на 50% сократить использование углеродного топлива и на 80% снизить выбросы парниковых газов. «Сегодня в Портленде самое большое в США количество гибридных авто и «зеленых» домов. Каждый год объем продаж бензина сокращается на 5%. За десять лет длина велосипедных дорожек увеличилась в пять раз, а объем пригородных пассажирских железнодорожных перевозок вырос почти в два раза», — констатирует эксперт.

Роман Сычев считает одним из самых прогрессивных городов мира Копенгаген: «В 2005 году в этом городе приняли программу, по которой к 2025 году он станет zero emission city, то есть город не только не будет загрязнять воздух, но и сможет перерабатывать почти все отходы прочих видов».

Официальный представитель делового комплекса Neopolis (девелопер A-Store Estate) Евгения Лучицкая отдает предпочтение Сингапуру. «Современная архитектура здесь сочетается с природными зонами. Между небоскребами разбиты мини-парки, которые создают ощущение нахождения в джунглях. Вертикальное озеленение имеет и практические функции — задерживает дождевую воду. В период ливней снижает нагрузку на канализацию, а в жару здания за счет аккумулированной влаги охлаждаются», — говорит Евгения Лучицкая.

Вице-президент по розничным продажам группы ПСН Екатерина Тейн во главу угла ставит экономику и в качестве иллюстрации приводит Оман, где сейчас на пустынном побережье Аравийского моря строится совершенно новый город с промышленностью нового поколения. «Здесь появится

большой порт, заводы по нефтепереработке, по производству метанола, гигантская фабрика по выпуску оборудования для добычи солнечной энергии, завод по сборке автомобилей, участок по производству нефтегазового оборудования и предприятие по распределению сырья. В результате отдаленный и недоиспользованный морской порт на Ближнем Востоке станет важным узлом мировой торговли и производства», — говорит она.

В S.A. Ricci также ссылаются на рейтинг глобальных городов исследовательской сети Globalization and World Cities, в котором городами будущего называются не самые инновационные, а те, что обладают наибольшим политическим, экономическим и культурным влиянием на мир. Лидируют в этом рейтинге Лондон и Нью-Йорк. Во второй группе находятся Сингапур, Гонконг, Париж, Пекин, Токио, Дубай и Шанхай. Москва находится в третьей группе, а Санкт-Петербург — в восьмой.

ОТ 1.0 К 3.0

В начале этого века некоторые урбанисты, среди которых, к примеру, Нил Гершенфельд, профессор Массачусетского технологического института (MIT), заявили, что «город 2.0» — это старо и речь уже сейчас должна идти о «городе 3.0».

Согласно концепции такого города, все жители должны получить максимальный доступ к современным технологиям, а также к всевозможным сервисам, информации и даже рабочим местам в удаленном режиме. Это в числе прочего предполагает исключение из потребительской цепочки огромного числа посредников и делает ее экономически эффективной. «В моем представлении город будущего сегодня — во всяком случае, того будущего, которое прогнозируемо на сегодняшний день с учетом развития технологий и понимания эффекта от них для всех социальных групп, — это и есть «город 3.0», который характеризуется интеллектуальными системами управления», — говорит директор по стратегии развития территорий ГК «А101» Леонард Блинов. Внедрение

РОССИЙСКИЕ ГОРОДА ОЧЕНЬ ДАЛЕКИ ОТ ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ, ПОТОМУ ЧТО ПОСЛЕДНИЕ 30 ЛЕТ НИ ГОСУДАРСТВО, НИ БИЗНЕС НЕ ВКЛАДЫВАЮТСЯ В ОБНОВЛЕНИЕ ДАЖЕ ЖИЗНЕННО ВАЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

высоких технологий не должно быть самоцелью — важны экономическая целесообразность, наличие необходимых компетенций у «внедренцев» и технической подготовленности самой среды, добавляет эксперт.

Другой важный признак «города 3.0» — отсутствие границ между жилой и деловой частями, а городская среда должна быть разнообразна и доступна всем жителям. «В России отдельные черты такого формата можно увидеть в столичном Сколково или в Иннополисе в Татарстане. В целом в России большинство городов пока относятся к типу «1.0», — замечает Леонард Блинов. Причем что-то изменить в большинстве из них в обозримой перспективе вряд ли удастся. По словам Леонарда Блинова, российские города надолго «законсервировались» в состоянии середины прошлого века. «Сейчас на любой городской территории имеется множество собственников с разными интересами, что не позволяет провести ее глобальную перестройку. Есть также проблемы инфраструктурного характера — изношенность инженерных сетей и отсутствие задела для их развития. В старой застройке иногда невозможно просто провести интернет», — говорит топ-менеджер девелоперской компании.

За исключением Москвы, российские города очень далеки от прогрессивных тенденций, потому что последние 30 лет ни государство, ни бизнес не вкладываются в обновление даже жизненно важной инфраструктуры, не говоря уже о создании новой, соглашается с коллегой Роман Сычев. «Это фатальный процесс, потому что чем дальше мы оттягиваем момент обновления инфраструктуры, тем дороже этот процесс нам либо будущим поколениям обойдется позднее», — говорит он.

Впрочем, Гасан Архулаев считает, что в России помимо Москвы все же есть продвинутое, пусть и по отдельным параметрам, города. «Тюмень — лидер по качеству и уровню жизни в России. В Грозном — лучшие дороги в стране. Рядом с Казанью полным ходом идет развитие инновационного города. В Краснодаре хорошо налажена работа ЖКХ», — перечисляет архитектор.

PHOTO: GETTY IMAGES RUSSIA

БРЕНДЫ ДЛЯ АПАРТАМЕНТОВ

ФОРМАТ БРЕНДИРОВАННЫХ АПАРТАМЕНТОВ, УПРАВЛЯЕМЫХ ИЗВЕСТНЫМИ МИРОВЫМИ ГОСТИНИЧНЫМИ ОПЕРАТОРАМИ, ДАВНО ПРИОБРЕЛ ПОПУЛЯРНОСТЬ В РАЗНЫХ СТРАНАХ. В РОССИИ ОН ТОЛЬКО НАЧИНАЕТ ПОЯВЛЯТЬСЯ, НО ЭКСПЕРТЫ ПРОРОЧАТ СЕГМЕНТУ БЫСТРЫЙ РОСТ. **ВЛАДИМИР МИРОНОВ**



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА

Апартаменты от Marriott для туристов и бизнес-путешественников теперь предлагаются и в Эфиопии

Проекты апарт-комплексов, в которые владельцы приглашали именитые управляющие компании, среди которых Marriott International, Ritz-Carlton, Four Seasons, Kempinsky и т.д., получили распространение в Европе и США в 1980-е годы. И с тех пор этот сегмент динамично рос. По словам управляющего партнера российского офиса ведущей международной группы Savills Дмитрия Халина, по сравнению с посткризисным периодом конца нулевых сегодня количество брендируемых апартаментов в мире увеличилось в десять раз. Такие темпы, полагает эксперт, сохранятся и в будущем.

По данным Savills, сегодня в мире насчитывается более 400 подобных проектов (в совокупности 55 тыс. апартаментов). Лидером выступают США — на эту страну приходится 32% в структуре рынка брендируемых апартаментов. За ними следуют ОАЭ, Мексика, Индонезия и Китай. В этом сегменте работают 40 основных гостиничных операторов. Самый активный игрок — Marriott International (31% всех брендируемых комплексов). «Купить апартаменты с сервисом отелей можно во всем мире. Но инвесторы чаще всего выбирают те страны и точки на карте, где видят туристический или бизнес-потенциал. Поэтому апартаменты с сервисом от мировых брендов появляются в основном в знаковых местах мировых мегаполисов и курортных центрах», — говорит Екатерина Румянцева, председатель совета директоров агентства элитной недвижимости Kalinka Group.

СЕКРЕТ УСПЕХА

Апартаменты под управлением известных на рынке компаний лучше всего отвечают запросам состоя-

тельных клиентов, а также являются наиболее доходным продуктом в luxury-сегменте с точки зрения инвестиций. Этим участники рынка объясняют популярность формата. По данным исследований компании Knight Frank, 81% опрошенных финансовых консультантов, которые работают с наиболее обеспеченными людьми мира, отметили, что их клиенты все больше интересуются форматом брендируемых апартаментов.

Апартаменты с сервисом от мировых брендов — это гарантированно высочайший уровень обслуживания и эксплуатации: клининг, рум-сервис, возможность аренды конференц-зала и прочее, считают эксперты. «Этот формат объединяет в себе безукоризненный сервис, качественное архитектурное и дизайнерское исполнение, все составляющие элитного жилья и доходный готовый бизнес», — говорит Екатерина Румянцева.

Директор департамента продаж инвестиционно-риелторской компании Est-a-Tet Валерий Ручий добавляет, что формат может быть интересен при достаточном продолжительном (более месяца) и регулярном (несколько раз в год) проживании, например для компаний, часто отправляющих своих сотрудников в командировки в разные страны и регионы.

Как правило, создание апартаментов под брендом отелей — это результат партнерства застройщиков и отельеров. Хотя, как говорит Дмитрий Халин, в последние годы в мире высокие дизайнерские бренды сами проявляют все больший интерес к данному формату и начинают конкурировать с девелоперами — брендируемые апартаменты в среднем стоят на 30% дороже, поэтому инвестировать в подобные проекты при грамотном подходе выгодно.

Впрочем, стоит учитывать, что себестоимость строительства здесь тоже выше. Она, по оценкам Savills, может оказаться примерно на четверть больше, чем в проекте с апартаментами без бренда. Это связано с тем, что владельцы премиальных гостиничных брендов очень щепетильны в вопросах качества. «Застройщику, как правило, приходится пользоваться услугами архитекторов и дизайнеров, которые работают с обладателем брендов, осуществлять отделку только по утвержденным ими дизайн-кодам, и сэкономить на чем-либо под пристальным «авторским» контролем вряд ли получится», — отмечает Дмитрий Халин. Как правило, эксплуатационные расходы в таких комплексах тоже существенно выше. Кроме того, по словам риелтора, владелец комплекса брендируемых апартаментов должен платить правообладателю бренда роялти при продаже каждого апартамента: премия может составлять от 2 до 6% от стоимости сделки. Несмотря на все это, говорит глава российского офиса Savills, затраты практически всегда окупаются. Исключение могут составлять проекты в наиболее развитых локациях элитной недвижимости, где объекты всех типов отличаются высоким качеством. «К примеру, в Нью-Йорке недавно вышедшие на рынок брендируемые апартаменты реализуются по меньшей цене, чем эксклюзивные небрендируемые проекты», — уточняет Дмитрий Халин.

Еще один фактор популярности формата — привлекательность для частных «квартирных» инвесторов и ратье. «Мировая практика показывает, что доходность апартаментов под управлением известного мирового бренда может составлять от 3 до 10% годовых за вычетом всех расхо-

дов, связанных с коммунальными услугами и обслуживанием жилья. По подсчетам наших аналитиков, для реализуемых на московском рынке сервисных апартаментов вполне реальна доходность на уровне 10% годовых», — говорит Екатерина Румянцева. (Для сравнения: аналогичный показатель для элитной недвижимости в Москве, по данным Savills, — 2–4% годовых.)

РОССИЙСКИЙ СЕГМЕНТ

В Москве попытки создавать проекты под управлением известных брендов, по словам Дмитрия Халина, долгое время были неудачными, хотя названий он из соображений профессиональной этики не приводит. Однако в последние годы ситуация изменилась. И уже сегодня на столичном рынке есть несколько успешных проектов, не уступающих зарубежным аналогам.

Один из них — премиальный комплекс в Хамовниках Roza Rossa от девелопера KR Properties. Он позиционируется как бутик-отель под управлением оператора Metropol. «Уникальность предложения с полной дизайнерской отделкой от ведущего итальянского дизайнера Пьеро Лисони в том, что минимальный бюджет покупки апартаментов здесь составляет всего 20 млн руб. Проект неоднократно входил в число лидеров покупательского спроса», — рассказывает Екатерина Румянцева.

Комплекс «Звезды Арбата» от Балтийской строительной компании предлагает покупателям апартаменты от 60 до 195 кв. м разнообразной планировки с отделкой или без отделки и возможностью пользоваться всеми услугами Marriott Novy Arbat. Жильцам доступны фитнес и спа-центр, рестораны и бары, салон красоты, конференц-залы, переговорные и прочие привилегии проживания в отеле класса люкс.

Отельный сервис для всех апартаментов предлагает также Fairmont & Vesper Residences. «Это совместный проект российской инвестиционно-строительной компании Vesper и легендарной мировой сети Fairmont, представляющей свой первый проект в России. Пятизвездочный отель и апартаменты располагаются в разных зданиях, но объединены общими этажами с торговой галереей, фитнес-центром с бассейном, ресторанами, конференц-залами и другой инфраструктурой. Для каждого из 36 апартаментов, которые предлагаются к покупке, разработаны уникальные авторские интерьеры от Rockwell Group. Завершение строительства запланировано на 2020 год, и этот проект, по мнению риелторов, может стать новой доминантой на элитном рынке.

В апреле этого года компания Capital Group представила проект отеля на Новом Арбате, реализованный совместно с международным гостиничным оператором Penta Hotels Worldwide; в него входят 104 сервисных апартамента под управлением Intermark Hospitality.

«ЗАДАЧА СДАТЬ В АРЕНДУ ПЛОЩАДЬ ОКАЗАЛАСЬ ДЛЯ НАС БАНАЛЬНОЙ, И МЫ СЕБЕ ЕЕ УСЛОЖНИЛИ»

ПОЧЕМУ МЕНЕДЖМЕНТ «МЕРКУРИЙ ТАУЭР» ПУСТИЛ К СЕБЕ СПЕКТАКЛЬ И СТУДЕНТОВ МГУ И КАК ЭТО ОТРАЗИТСЯ НА ПРОДАЖАХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ПРЕМИАЛЬНЫХ АПАРТАМЕНТОВ БАШНИ, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ НЕБОСКРЕБА **АСЛАН КЦОВ**

— По данным консалтинговых агентств на конец мая, порядка 28% офисных площадей «Меркурий Тауэр» пустовали. Новая управленческая команда привела несколько крупных арендодателей. Какова ситуация с вакантными площадями сегодня?

— По итогам прошлого года была зафиксирована неудовлетворительная ситуация по аренде офисных помещений в башне, и поэтому в феврале было принято решение о смене команды. Одной из основных задач стало, естественно, заполнить здание и активизировать продажи апартментов. Я неплохо знал рынок, крупных игроков, которые активно искали новые локации, и до прихода в башню на позицию управляющего я вел два крупных проекта внутри башни. Знал и башню, то есть продукт, и рынок. Поэтому мы сразу кинулись на переговоры со всеми, кто мог интересоваться башней, и довольно быстро договорились с несколькими крупными компаниями.

До конца месяца мы готовимся закрыть еще четыре арендные сделки по офисным площадям. После этого у нас останется не более 15% свободных помещений. И до конца года планируется полностью заполнить арендаторами всю офисную часть «золотой башни». Но часть локаций будет занята под временные проекты.

— **Какие?**

— Например, спектакль. Мы выступаем партнером театрального проекта, который будет проходить в здании башни на одном из самых больших по площади этажей — четвертом. Режиссер Константин Богомолов поставит здесь спектакль с Мастерской Дмитрия Брусникина по мотивам романа Виктора Пелевина «iPhuck 10». Сейчас уже начинаются репетиции, а в декабре пройдут первые спектакли. Наш ресторанный бренд Dream Coffee тоже выступает партнером проекта.

— **Хотите познакомить с башней больше горожан?**

— Мы не могли пройти мимо такого яркого театрального явления, где собираются столько звездных театральных деятелей. И мы ценим литературное творчество Пелевина. Поэтому с радостью откликнулись на участие в этом проекте. Естественно, помимо любви к театру за этим стоит и коммерческая история. Здесь она реализуется опосредованно для нас: мы формируем имидж здания как экосреды для резидентов «Сити», резидентов башни. Мне кажется, здорово работать и жить в здании, где можно еще и в театр сходить на самую современную, самую громкую постановку.

И таких проектов у нас несколько. Так, мы начинаем проект «Умное здание для умных людей». Мы его делаем для студентов. Начали с экономического факультета МГУ. Для факультативно-го курса предложили ребятам наше



ФОТО АЛЕНА КОНДЮРИНА ДЛЯ РБК+

эвент-пространство — Mercury Space. Это лучшая площадка для проведения мероприятий в России и Европе по версии International Property Awards 2017. Уверен, обучение на такой площадке — с панорамными, захватывающими видами на Москву — будет вдохновлять студентов, а это первокурсники, повышать их тягу к знаниям. В том числе это отличная инвестиция, так как студент сегодня — это наш потенциальный работник или покупатель апартментов через пять или десять лет.

— **Апартменты башни тоже в зоне вашей ответственности. На конец весны 45% площадей апартментов в башне пустовали. Какова ситуация сейчас? И какие тенденции наблюдаются на рынке премиальных апартментов в целом?**

— На рынке премиальных апартментов сформировались понятия апартментов для бизнеса и для жизни. В этом плане «Сити» больше подходит для бизнеса и бизнесменов. В апартментах вы не сможете жить с домашними питомцами, их тут даже выгуливать особо негде. «Сити» — это отличное жилье для топ-менеджеров компаний, которые здесь располагаются, многие рассматривают апартменты и как коммерческую недвижимость и выкупают их под офисы. У каждой башни тут своя политика — кто-то готов продавать апартменты под офисы, создавая формат бизнес-объекта, в «Меркурий Тауэр» более серьезный фильтр: апартментная и бизнес-часть башни у нас полностью автономны — мы заботимся о комфорте проживания наших резидентов, даже порой теряя в продажах. Сейчас у нас около четверти апартментов свободны. При этом очень много запросов от бизнеса, но мы вынуждены отказывать. Например, есть такой запрос: «хотим купить четыре-пять апартментов, объединить их и сделать сирийский ресторан». Представьте, над вами или под вами будет ресторан, а это запахи, шум, люди... В других башнях это есть. То есть вы едете к себе домой, а в вашем

лифте вместе с вами едут люди в ресторан. И хорошо, если они едут в первый ресторан за этот вечер. А если у них уже афтерпати?..

Если вы живете в «Меркурии», вы не будете встречаться в лифте или в холле с работниками офиса либо с посетителями театра или ресторанов. Вы будете иметь возможность вести совершенно приватную жизнь. Никто вам не помешает хотя бы потому, что, несмотря на то что в башне есть и бизнес, и жилье, и места отдыха, они у нас не пересекаются.

В целом спрос на апартменты как в «Сити», так и у нас в частности растет, поэтому уже в скором времени люди будут жалеть, что не успели купить апартменты в «золотой башне».

— **Из чего сегодня складываются доходы башни? Как они соотносятся с расходами?**

— Доходы башни складываются, естественно, из арендных потоков, продажи торговых мест, оказания сервисных услуг арендаторам и жильцам, из доходов консьерж-службы, паркинга. У нас прекрасный медиафасад — самый высокий в Европе, есть event-пространство, о котором я уже упоминал. Медиафасад — хороший источник дохода. Из последних представленных брендов на нем были «Мазерати», «Аурус», «Фридом Финанс», «Борк», Райффайзенбанк... Я не буду называть суммы контрактов, но приведу такие данные: при максимальном использовании медиафасада в месяц мы получаем доход, равный доходу от сдачи в аренду офисной площади 4 тыс. кв. м. А расходы башни складываются примерно из того же, что и расходы на содержание квартиры. Просто это большой дом, и суммы больше, чем у вас в квартире. И да, сегодня «Меркурий Тауэр» — это полностью доходная история.

— **Ваша event-площадка получила несколько европейских премий. Сколько, вы рассчитываете, она будет приносить? Признание помогает?**

— Премии и регалии — это в первую очередь имиджевая история, не вли-

«ПРЕДСТАВЬТЕ, НАД ВАМИ ИЛИ ПОД ВАМИ БУДЕТ РЕСТОРАН, А ЭТО ЗАПАХИ, ШУМ, ЛЮДИ... В ДРУГИХ БАШНЯХ ЭТО ЕСТЬ. ТО ЕСТЬ ВЫ ЕДЕТЕ К СЕБЕ ДОМОЙ, А В ВАШЕМ ЛИФТЕ ВМЕСТЕ С ВАМИ ЕДУТ ЛЮДИ В РЕСТОРАН. И ХОРОШО, ЕСЛИ ОНИ ЕДУТ В ПЕРВЫЙ РЕСТОРАН ЗА ЭТОТ ВЕЧЕР. А ЕСЛИ У НИХ УЖЕ АФТЕРПАТИ?»

яющая напрямую на продажи. Но это отличный повод заинтересовать людей, чтобы они познакомились с площадкой поближе. Гости Mercury Space не только компании, но и персоналии, и поводы и у тех и у других самые разные. Скажем, для проведения свадебного торжества или юбилея наш статус важен. Для известных российских и международных брендов, планирующих, например, запуск нового продукта, — тоже. Для деловой конференции статус площадки может быть менее значимым, но в совокупности с другими характеристиками способствует выбору в нашу пользу при прочих равных.

Площадка, если ее в хорошем режиме использовать, способна приносить в четыре-пять раз больше по сравнению с простой сдачей в аренду в качестве офиса. Поэтому поддержка спектакля в нашем здании имеет еще одну цель — посмотреть реакцию рынка в плане запроса на еще одну площадку.

Как показала практика последнего полугодия, задача сдать в аренду площадку оказалась для нас, скажем так, банальной. И сейчас мы ее сами себе усложнили. Задумались о том, чтобы на оставшихся площадях организовать дополнительные event-пространства, а в отремонтированных офисах, возможно, создать коворкинг.

— **Свой коворкинг?**

— Да. Так как спланированное таким образом пространство приносит дохода больше, чем простая аренда офиса, мы приостановили переговоры со всеми коворкингами, которые к нам просятся, и задумались об организации своего собственного. У нас в башне разместились главные офисы таких компаний, как «Норникель», JTI, «Мегаполис», «Дикси», и ряда других крупных якорных арендаторов, вокруг них множество мелких компаний, которые не смогут себе арендовать здесь полноценный офис, а может быть, это им и не нужно. А несколько рабочих мест в коворкинге — отличный выход, чтобы быть близко к партнеру по бизнесу.

ВЫЙТИ ИЗ БЕРЕГОВ

ГОРОДСКИЕ НАБЕРЕЖНЫЕ — ЕДВА ЛИ НЕ САМАЯ ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТЕРРИТОРИЯ ДЛЯ ЗАСТРОЙКИ, СЧИТАЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ И ВЛАСТИ МЕГАПОЛИСОВ МИРА. СРЕДИ МОДНЫХ КОНЦЕПЦИЙ — КРЕАТИВНЫЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА, ПАРКИ И ПЕШЕХОДНЫЕ ЗОНЫ ВДОЛЬ РЕК. **ВЛАДИМИР МИРОНОВ**

Набережные городских рек могут быть эффективно интегрированы в концепцию городского пространственного развития. «Прибрежные зоны являются наиболее эксплуатируемыми и инвестиционно-привлекательными городскими территориями», — отмечают в консалтинговой компании S.A. Ricci.

Впрочем, плюсы от использования набережных в разное время рассматривались властями и жителями городов неодинаково. Так, во времена первой промышленной революции, в XVIII—XIX веках, на прилегающих к водоемам территориях во многих случаях строились мануфактуры и фабрики. Такое расположение, с одной стороны, позволяло обеспечить их водой, с другой — получать по водным путям материалы для производства и отправлять товары, а также решало проблему избавления от отходов: их попросту сбрасывали в реки. Набережные активно задействовались и под транспортные коммуникации. Российские города, в том числе Москва, не были исключением.

РЕЧНЫЕ ПЕРЕДЕЛКИ

Впрочем, в XXI веке, как говорит управляющий партнер компании «Метриум» (входит в партнерскую сеть международной консалтинговой группы CBRE) Мария Литинецкая, в большинстве крупных городов мира произошло переосмысление отношения к пространствам, расположенным вдоль рек. Крупнейшие проекты реконструкции набережных были реализованы в Сеуле, Любляне, Мадриде, Барселоне, Осло, Гамбурге, Торонто, Париже, Лионе, Бордо, Сингапуре, Нью-Йорке, Лос-Анджелесе, Чикаго. «Практически везде суть изменений сводилась к тому, чтобы использовать набережные как социальное пространство. Чаще всего в ходе реконструкции приходится бороться с автострадами, которые были проложены вдоль рек, по сути, отрезая набережные от города», — отмечает Мария Литинецкая.

Однако транспортные коммуникации нельзя в одночасье безболезненно «изъять» из городской инфраструктуры. К примеру, в Париже часть набережных вдоль Сены удалось сделать исключительно пешеходными, соединив их мостами с пятью островами, только относительно недавно — в 2013 году.

Еще один пример из французской практики — реконструкция набережных Роны в Лионе. «Раньше они фактически представляли собой одну большую парковку, однако последние автостоянки запретили, а на их месте были построены зоны отдыха, главная из которых — огромная многоступенчатая набережная», — продолжает приводить примеры глава «Метриум».

В Любляне реализовали несколько иную концепцию, можно сказать, в экономварианте. Набережная реки Любляницы долгое время была фактически заброшенной — на ней располагались в основном склады и неработающие



Девелоперы хотят построить в столице несколько пространств, аналогичных популярной набережной «Музеона»

производства. Не обладая большими средствами, власти словенской столицы решили облагородить дикие участки, сохранив их природный облик. На них организовали смотровые площадки, беседки, пешеходные дорожки.

Аналитики S.A. Ricci также отмечают проект в Амстердаме. Здесь вдоль набережных каналов реализована жилая застройка Waterbuurt West. «Жилой квартал состоит из 93 плавучих домов, которые пришвартованы у причалов, по примеру обычных лодок. Особенности конструкции дают возможность расширения полезной площади. Таким способом правительство страны решило сразу две проблемы — нехватки жилья и сдерживания повышения уровня воды», — рассказали в компании.

Также очень интересным, по словам Марии Литинецкой, является проект реконструкции пространства вдоль реки Чикаго в одноименном городе. Главным элементом стала Чикагская набережная, которая протянулась на шесть кварталов. Набережная поделена на шесть участков с различным функциональным назначением. К примеру, на Marina Plaza расположились рестораны, кафе и зоны пассивного отдыха. В квартале Cove (бухта) оборудовали участок для занятия речным спортом — там можно арендовать каяк или лодку. В квартале Jetty построили пешеходные пирсы — плавучие сады: «природное» пространство для пеших прогулок.

Вообще, аналитики S.A. Ricci отмечают, что оптимальный вариант — это когда освоение берегового пространства является частью долгосрочных генеральных планов городов, которые определяют основные направления территориального развития. В частности, тот же проект модернизации общественных пространств в Лионе, который определял связь города с во-

дными пространствами Роны и Соны и учитывал линии берегов рек, осуществлялся в рамках «синего» плана градостроительного проекта «Конфлюанс» (был еще и «зеленый» план, который включал модернизацию «сухопутных» общественных пространств).

Масштабный проект по реорганизации всех набережных Осло — это тоже часть генплана норвежской столицы до 2025 года. В результате вдоль береговой полосы будет сформирована прогулочная полоса, на месте индустриальной зоны появятся жилые кварталы, офисы, культурные и рекреационные пространства. На сегодняшний день уже построены здание Оперного театра, музей Мунка, музей Стенерсена и др.

Один из самых масштабных проектов развития прибрежных территорий реализуется с 2011 года в Нью-Йорке. Он носит название Vision 2020: New York City Comprehensive Waterfront Plan. Проект предусматривает десятилетний план развития «водного фасада» города протяженностью 520 миль. В итоге весь берег должен превратиться в благоустроенную территорию с жильем, коммерческой застройкой, общественными рекреационными зонами. При этом одним из главных условий является визуальная открытость водных пейзажей с набережных и беспрепятственный массовый доступ к воде.

НА РОССИЙСКУЮ ВОДУ

Опыт Vision 2020 очень внимательно изучали московские власти, прежде чем приступить к реализации мегапроекта реконструкции набережных Москвы-реки. Открытый Международный конкурс на разработку градостроительной концепции территорий, прилегающих к Москве-реке, был объявлен осенью 2014 года. Его победителем стал консорциум архитекторов во главе с российской компанией «Проект Меганом» архитектора Юрия Григо-

ряна. В состав консорциума также вошли Gillespie, Strategy Partners Group, John Thomson and Partners, Systematic, Cushman and Wakefield. В рамках проекта предусмотрено появление 40 речных портов, которые помимо прямой функции будут выполнять роль общественных городских центров. Полное завершение реализации реновации московских набережных запланировано на период до 2035 года.

В целом столичные власти планируют обустроить и сделать доступными для горожан до 80% набережных Москвы-реки. За последние десять лет в городе привели в порядок 53 км береговой линии. На сегодняшний день благоустроенными городские чиновники считают порядка 25% набережных.

Еще не менее 30 км набережных главной столичной водной артерии должно быть благоустроено за счет частных инвесторов, о чем была достигнута договоренность еще в 2015 году. В качестве примера (пока единственного) реализованного за счет бизнеса проекта можно привести благоустройство 700-метрового участка пешеходной набережной при застройке квартала «Ривер Парк» (девелопер «Речников Инвест»). Открытие участка состоялось в июле 2018 года. В дальнейшем он будет продлен еще на 800 м.

По оценкам Марии Литинецкой, московский проект является одним из самых амбициозных, но одновременно и наиболее сложных. «По сути, здесь мы видим все те проблемы, с которыми боролись в разных городах мира: некоторые участки вдоль реки излишне урбанизированы и предназначены исключительно для автомобильного движения. Другие территории фактически являются природными зонами. Третий тип участков — бывшие промзоны, речные порты. Конкретные экономические параметры программы пока неизвестны, но очевидно, она станет новой стройкой века, учитывая масштабы столицы и реки», — говорит эксперт.

В Москве помимо этого планируется создание парковой зоны протяженностью 25 км вдоль набережной Яузы в Северо-Восточном административном округе.

Реализация еще одного масштабного проекта реконструкции прибрежных территорий почти завершена в Казани. Речь идет о реновации набережных системы озер Кабан. Автором проекта выступил российско-китайский консорциум Turenscape + МАП architects. Система озер Кабан — это главная природная доминанта столицы Республики Татарстан.

Если говорить о других российских городах, то с начала второго десятилетия XXI века работы по реконструкции набережных (в том числе морских) проведены во Владивостоке, Сочи, Хабаровске, Тольятти, Самаре, Ростове-на-Дону, Астрахани, Саратове, Тюмени. В прошлом году к благоустройству набережных Терека приступили во Владикавказе, концепцию развития Которосльской набережной в Ярославле в прошлом году выбрали сами горожане.

«БЛАГОУСТРОЙСТВО ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОСТРАНСТВА ДЕЛАЕТ МЕТР ДОРОЖЕ НА 20–25%»

ПОЧЕМУ ЖИЛЬЕ БИЗНЕС-КЛАССА СЕГОДНЯ НЕ ПРОДАЕТСЯ БЕЗ ЭКСКЛЮЗИВНОГО БЛАГОУСТРОЙСТВА ЦЕЛОГО РАЙОНА, РБК+ ОБЪЯСНИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ — МОСКВА» **ИВАН РОМАНОВ**

— Новостройки бизнес-класса сейчас принято делить на несколько сегментов, одним из которых являются жилые комплексы категории «Арт». Это маркетинговая уловка девелоперов?

— В последние годы мало возвести дом по индивидуальному проекту с подземным паркингом, огороженным двором, который располагается в престижном районе. Сейчас покупатель хочет иметь что-то, чего точно нет ни у кого другого. И это нормально: аудитория бизнес-класса ищет объект, который подчеркивает ее статус, нечто эксклюзивное. Отвечая на ваш вопрос, скажу, что в случае с нашим жилым комплексом «ЗИЛарт» маркетинговой уловки точно нет. И дело не только в самом его названии. Эксклюзивная архитектура каждого дома, улицы, носящие имена выдающихся деятелей русского авангарда, театры, филиал «Эрмитажа» — что это, если не составляющие арт-класса? Столь индивидуальный подход к застройке — требование времени.

— Цель — купить жилье выше классом?

— Грань между классами постепенно нивелируется. К тому же материалы и подходы, которые раньше использовались только при строительстве элитного жилья, сейчас становятся нормой для бизнес-класса. Например, тот же натуральный камень или изысканные архитектурные решения фасада, технологии «умного» дома или сложные инженерные системы. Задача думающего на перспективу девелопера — в определенный момент добавить в проект что-то, чего нет у других.

— Часто такой опцией становятся благоустроенные общественные пространства. Но парки, скверы, масштабное озеленение давно предлагают, кажется, все застройщики?

— Действительно, еще четыре-пять лет назад даже девелоперы жилья экономкласса на московских окраинах в названия своих проектов повсеместно вставляли слово «парк». Это был выигрышный ход. Но дальше названия практически никто не идет. На днях видел рекламу проекта, где шла речь о «собственном придомовом парке площадью 500 кв. м». Пять соток — причем не на квартиру или таунхаус, а на многоквартирный дом!

Мы в ходе редевелопмента территории ЗИЛа изначально решили существенно поднять планку благоустройства. Было очевидно — «парковых» опций должно быть много. Пусть у кого-то есть собственный ландшафтный дизайн во внутреннем дворе — у нас будет настоящий парк площадью, сопоставимой с Царицыно или Коломенским. У кого-то есть выход к воде — мы обустроим целую набережную. Кто-то заманивает эксклюзивным архитектурным подходом — в нашем проекте весь район бывшего автозавода спроектирован 30 архитекторами и будет состоять из десятков эксклюзивных подходов.



ФОТО: ??????????

— Арт-составляющая проекта переустройства территории ЗИЛа только в этом?

— Мы проанализировали опыт реализации ряда зарубежных масштабных проектов и пришли к выводу, что практически в каждом из них помимо парков для прогулок и досуга есть своя общественная составляющая — культурные объекты: музеи, театры, выставочные комплексы, концертные залы. Если посмотрим на квартал Confluence во французском Лионе, увидим там десятки уникальных сооружений, от офисов и коммерческих центров до жилых домов и мест отдыха, объектов культуры и искусства, которые вместе представляют собой чуть ли не идеальное место для жизни человека в мегаполисе. А в аргентинском Porto Madero вообще сделали из старого порта новый по простой концепции: это порт, в который пришли архитектура и искусство. Там девелоперы в гавань поставили огромные парусники, созданные рядом с портовыми доками как плавучие музеи и художественные галереи, которые посвящены местным художникам. Или возьмите пример норвежского Осло, где спроектировали намывную территорию, отодвинув дома от воды на два квартала вглубь, сформировав принципиально новую набережную и построив на ней красивое здание оперы.

— География проекта играет роль?

— Да, и едва ли не ключевую. Покупатель жилья высокого класса рассчитывает на хорошую транспортную доступность: до центра, своих офисов и популярных в городе мест отдыха. При этом наш клиент хочет жить в районе, который внешне отличается от типовой застройки каких-нибудь условных Новых Черемушек — не в обиду будет сказано.

— Насколько парк, набережная, культурные объекты и пешеходные

маршруты делают дорожку стоимостью 1 кв. м жилья?

— Себестоимость вырастает примерно на 20–25%. Сейчас в Европе, да и у нас уже, потребитель жилья такого класса понимает: купить квартиру большой площади — это половина дела. Стараясь оптимизировать личное пространство, люди нуждаются в том, чтобы дополнением у них было благоустроенное общественное пространство поблизости. Для покупателей жилья такого уровня прошло время, когда можно жить где-то за МКАД, а чтобы отдохнуть с детьми или позаниматься спортом, надо проехать половину города.

— Покупатель жилья бизнес-класса помолодел?

— Если десять лет назад это был возрастной диапазон 40–50 лет, то теперь — 25–40 лет. Сейчас это люди, которые благодаря ипотеке приобретают жилье всей жизни, ставя себе изначально высокую планку. В итоге мы видим, что в таких проектах, как наш, формируется сообщество ровесников с одинаковыми интересами, уровнем достатка, сходными потребностями.

— Благоустройство общественных пространств можно отнести к нагрузке по линии социальной ответственности бизнеса?

— Это целиком наша инициатива. При этом у нас было много свободы, за нас ничего не придумывали — ни посадку домов, ни дробление территории на мелкие лоты. Перед конкурсом нам просто сказали: есть 65 га, из которых построить вы можете 39,3 га. Все остальное следует отнести на социальную, дороги, парки. В частности, мы просчитали автомобильную нагрузку на улицы района, учитывая подземные паркинги, в которые будут убраны автомобили. Расчеты показали, что каждую вторую улицу в нашем «ЗИЛарте» можно сделать пешеходной. И это прекрасно: ребенок

сможет добраться из одного конца района в другой пешком, безопасно пройти до учебного центра. Люди получают возможность спокойно прогуливаться от набережной до парка, не увораживаясь от машин. Бывшая главная заводская улица образует бульвар имени Братьев Весниных шириной 60 м, а это, между прочим, ширина Кутузовского проспекта. Мы подумали, что было бы здорово сделать бульвар полностью пешеходным. Городские власти ответили: «Вау! Отлично!»

— Московские власти хотят пересадить как можно больше горожан на общественный транспорт. При этом покупатели жилья бизнес-класса вряд ли представляют жизнь в мегаполисе без автомобиля в семье, а то и нескольких.

— На каждую квартиру у нас предусмотрено подземное парковочное место. И даже у самых взыскательных клиентов будет выбор — пользоваться личным авто или удобным общественным транспортом. Ведь рядом с районом помимо ТТК и удобных автобусных маршрутов есть две станции МЦК, не говоря о метро.

— Какова сегодня рыночная потребность в парковочных местах, если брать новостройки?

— Опросы покупателей и наши наблюдения за тем, как эксплуатируются такие паркинги, показывают: если еще 15 лет назад в бизнес-сегменте было полтора автомобиля на семью, то сейчас 1,3. В то время как в экономклассе часто пока недостижим показатель один автомобиль на две квартиры. Иными словами, одного машиноместа на одну квартиру в бизнес-классе сегодня достаточно.

— В Москве больше полугода холодно. Кому будут нужны спроектированные вами вело- и беговые дорожки и прочие элементы модной урбанистики, когда лето пройдет?

— Все общественное пространство внутри района, где возводится «ЗИЛарт», востребовано уже сейчас. Сюда приезжают люди со всего города. Спортивные площадки, заложенные в проекте, можно использовать круглогодично. Те же прорезиненные беговые дорожки в пешеходных зонах зимой легко превращаются в лыжные маршруты длиной несколько километров. Парк площадью 10 га, равно как и набережная, наполняют новым содержанием свободное время жителей района. На других маршрутах мы задумали возвести всевозможные отапливаемые павильоны, с кафе, киосками и местами отдыха. Они тоже будут функционировать круглый год. Пункты проката инвентаря летом могут выдавать велосипеды и ролики, зимой — лыжи и коньки. В проекте — большой амфитеатр диаметром 150 м, который встроены в ландшафт набережной и позволяет проводить представления, как на воде, так и перед ней. Все эти пространства не являются потерянными городскими территориями. Набережная, парк, шикарные виды на них из окон — это и есть тот эксклюзив, за который готовы платить покупатели бизнес-класса.

Реклама 18+

**Тысячи
новостей
в день,
главные —
на РБК**



Сайт Телеканал Газета Журнал