

Недвижимость • Строительство • Архитектура • Дизайн • Декор • Ландшафт

MOSCOWHOME

группа компаний

*Элитное жилье в Москве:
текущая ситуация и прогнозы*

*Преимущества работы с риэлтором
для продавцов и покупателей*

- СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ДИЗАЙН
- КОМПЛЕКСНАЯ ОТДЕЛКА
- ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ
- ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ РАБОТЫ
- ЛАНДШАФТНЫЕ РАБОТЫ
- КОМПЛЕКСНАЯ ЗАСТРОЙКА
- МАКЕТНАЯ МАСТЕРСКАЯ
- МАСТЕРСКАЯ ДЕКОРА
- АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ





Ирина Замкина:
«Мы воплощаем
мечты о загородном
доме»

Искусство удивлять

Преимущества работы с риэлтором
для продавцов и покупателей



Витраж
как искусство
вне времени



Рекордное
число сделок
с недвижимостью
в Москве

Тренды загородного жилья в Подмосковье

Элитное жильё в Москве:
текущая ситуация и прогнозы



MOSCOWHOME –
воплощение
лучших образцов
архитектуры



Элитная
недвижимость:
выгодные
инвестиции
и престиж

1



Макетная мастерская
MOSCOWHOME – это
воссоздание вашей
мечты в миниатюре

46

4

8

Новогодний декор: от ели и омелы
к пальмам и бриллиантам

50

12

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

54

16



Довиль

56

22

Изумрудный лес

58

24

Парк Виль

59

30



Николо-Урюпино

60

34

Трубачеевка

62

42

Сосновый Бор

63

42



Петровский Парк

64



Лужки

66

Жуковка-21

68

Тимошкино

69



Аксиньино

70

Папушево

72

НОВОСТРОЙКИ

Таунхаус в ЖК «8 ярдов»



Апартаменты
в ЖК Roza Rossa

76



Апартаменты
в ЖК Kuznetsky
Most 12 by Lalique

78

Квартира в ЖК «Кутузов Grad II»

80

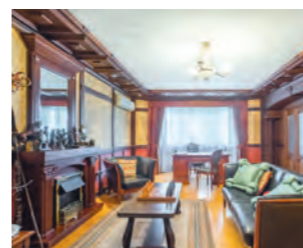
Квартира в ЖК Voxhall

82

ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Квартира в ЖК «Итальянский квартал»

84



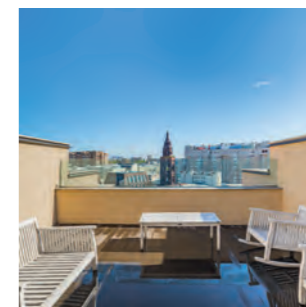
Квартира
в Пресненском
районе

86



Квартира
в ЖК «Крылья»

88



Апартаменты
в ЖК «Волга»

89

Квартира в ЖК City Park

90



Квартира в ЖК
«Покровское-
Глебово»

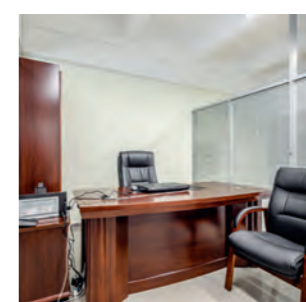
91

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

92

Офис в БЦ West Plaza

93



Офис
в БЦ West Plaza

94

Гостиница и офисное здание

96



Бутик-отель
GRASS PARK

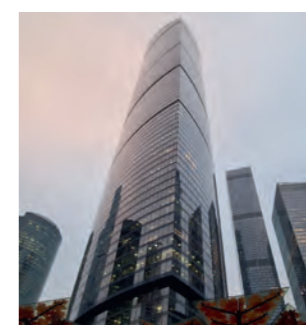
98

Помещение в БЦ «Верейская Плаза»

100

Арендный бизнес в «Федерации»

101



Арендный бизнес
в «Москва-Сити»

102

Арендный бизнес в «Садах Пекина»

103

RASCHINI: From Italy with Love

104

Издатель: журнал «Роскошный Дом»

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-41278 от 20 июля 2010 г.

Главный редактор: Марина Дажина

Фотографы: Юлия Зальнова, Анна Палагина,
Алексей Трофимов, Сергей Харитонов

Журналист: Мария Дарская

Корректор: Ольга Полякова

Дизайн, вёрстка: Сергей Алякринский

Категория информационной продукции 18+

Отпечатано в России

Ирина Замкина: «Мы воплощаем мечты о загородном доме»

Управляющий партнёр группы компаний MOSCOWHOME, куда входят одноимённая строительная компания и агентство элитной недвижимости MOSCOW HOME REALTY, Ирина Замкина рассказала об особенностях и принципах работы агентства, которое существует с 1995 года и специализируется преимущественно на продаже загородных домов «премиум»-класса и «люксового» сегмента на самых востребованных направлениях Новорижского и Рублёво-Успенского шоссе.



– Ирина, каковы основные направления деятельности Вашего агентства? Сколько лет оно существует?

– Агентство элитной недвижимости MOSCOW HOME REALTY основано в 1999 году и успешно функционирует, оказывая профессиональные услуги по подбору, продаже, аренде и оформлению объектов любых видов недвижимости.

– Расскажите о Вашей команде.

– Информационно-аналитический отдел на основе оперативной работы Риэлторского подразделения и на его ежедневно обновляемой информационной базе проводит маркетинг всех существующих предложений, осуществляя подбор ликвидных земель и объектов недвижимости с целью формирования инвестиционного предложения.

Юридический отдел осуществляет правовую поддержку деятельности нашего агентства не-

движимости от консультационных услуг по всем вопросам покупки или продажи объектов недвижимости до содействия в государственной регистрации перехода права собственности на объект недвижимости.

Брокеры агентства – это профессионалы с многолетним опытом работы в области недвижимости, они предложат Вам максимально полный набор услуг в сфере операций с недвижимостью, обеспечат высочайшее качество их исполнения и, что немаловажно, строгую конфиденциальность.

Наши специалисты совершили большое количество успешных сделок и высоко ценятся нашими клиентами.

– Где располагается офис Вашего агентства?

– Головной офис MOSCOW HOME REALTY расположен на Рублёво-Успенском шоссе, что позволяет специалистам загородного отдела компании оперативно про-

водить показы и максимально быстро взаимодействовать как с клиентами, так и с собственниками загородной недвижимости.

В дополнительном офисе, который находится в Москве, недалеко от Можайского шоссе и Кутузовского проспекта, в непосредственной близости к городским объектам компании, располагаются отделы городской и коммерческой недвижимости.

В нашей базе огромный выбор объектов недвижимости любого типа: от студии до загородной резиденции и от офиса до здания.

– Каковы принципы Вашей успешной работы?

– MOSCOW HOME REALTY постоянно развивается и меняется в духе времени, но при этом не изменяет основному принципу: воплощать мечты каждого клиента в жизнь.

Команда MOSCOW HOME REALTY уверенно проведёт Вас от Вашего первого звонка в нашу компанию до реализации Вашей мечты, чутко оберегая Вас от всех возможных опасностей.

– Ирина, что сегодня характерно для рынка элитной недвижимости в России в целом и в Москве в частности?

– Для современного рынка элитной недвижимости характер-



но многообразие предложений. Если клиент предпочитает жизнь в мегаполисе, то он может выбрать пентхаус, лофт, студию или апартаменты в Москве. А если больше по душе загородный образ жизни, то будут привлекательны особняки, таунхаусы и резиденции в Подмосковье. Тем же, кто предпочитает жить у моря и дышать свежим бризом, подойдут приморские виллы в Крыму, где у нашей компании есть своё представительство.

Общие параметры этих объектов – это, прежде всего, расположение в престижных локациях, красота и оригинальность архитектурных решений, эффектные виды из окон. Также особое внимание уделено высокому качеству строительных и отделочных материалов, внедрению новейших инженерных систем, систем «умный дом» и других новинок современных технологий. Кроме

того, подобные объекты всегда отличает повышенный комфорт: уютные террасы, бассейны, сауны, хаммамы, зимние сады и изысканный ландшафтный дизайн.

– В чём разница между сегментами недвижимости уровня premium и deluxe?

– Сложно выделить некие чёткие критерии, разделяющие эти два понятия. Условно говоря, deluxe – это абсолютная роскошь и более сложный стиль в архитектуре, а также уникальность предложения и особое окружение. Формат premium – это роскошь-лайт, более широкий выбор вариантов и преобладание минимализма. Я могу отнести к «люксу» на рынке недвижимости, к примеру, клубные дома в рамках Садового кольца, где представлено не более 20-30 квартир средней площадью 200-300 м², с терраса-

ми и зимними садами. Это кварталы, которые называют «золотой милей». Несомненно, «люксовые» предложения – уважаемые особняки в Подмосковье в 10-30 км от столицы.

Что касается жилых комплексов «премиум»-класса, в них может быть и сотня квартир средней площадью 100-200 м², они могут быть и в более отдалённых районах, например, на Юго-Западе столицы. Но в любом случае «премиум» – это высокий уровень комфорта, это высокие потолки, подземные паркинги, просторные лоджии, панорамное остекление, а также это охраняемая территория жилого комплекса и развитая инфраструктура. В силу того, что градация на «премиум» и «люкс» весьма условная, некоторые застройщики завышают класс жилья. Только советы опытных профессионалов помогут выбрать именно тот элитный объект, который подойдет Вам по всем параметрам.

– Какие критерии сегодня важнее для покупателей элитной недвижимости – статусное окружение, престижная локация или уникальные архитектурно-дизайнерские решения?

– Конечно, как и раньше, сегодня по-прежнему актуален прежде всего престиж выбранной локации. Также многих покупателей волнует социальный статус будущих соседей и даже особенности их образа жизни. Понятно, что для элитного жилья во всем мире





характерно стремление сохранять на высоте репутацию своего ближайшего окружения.

Но всё же тренды сегодня постепенно меняются. Если в 1990-е большинство покупателей элитного жилья стремились поселиться на Рублёво-Успенском шоссе, не обращая особого внимания на архитектуру коттеджей, то с 2000-х заметной тенденцией стало повышение интереса покупателей к эстетике, стилевому разнообразию и комфортной атмосфере. Сегодня есть дома и квартиры на любой вкус: коттедж в экостиле, альпийское шале, фахверк.

А кому-то ближе модный лофт либо стильный пентхаус в центре столицы, где кипит клубная жизнь, рядом салоны красоты, бутики и рестораны. Но есть и те, кому милее уединение на лоне природы в доме из бруса или брёвен, такой вариант мы тоже можем подобрать или построить. Сотрудники нашего агентства всегда стараются максимально подробно изучить предпочтения наших покупателей, чтобы показать им максимально подходящие объекты и помочь воплотить мечту в реальность.

– Придают ли покупатели элитной недвижимости особое значение инфраструктуре?

– Безусловно, она должна соответствовать классу жилья. Для элитных посёлков характерны обширные прогулочные зоны, обустроенные известными ландшафтными дизайнерами. Здесь мож-

но найти всё для комфортной жизни: фитнес-клубы, площадки для тенниса и гольфа, лодочные станции, дорогие рестораны, торговые центры, салоны красоты и СПА. Аналогична и комфортная среда в центре и в самых престижных районах столицы, где можно найти всё для образования детей разного возраста, для бизнеса, отдыха в кругу семьи или с друзьями, а также для здоровья и ухода за собой. Важные критерии элитного жилья любого формата – это круглосуточная охрана и видеонаблюдение.

– Ирина, элитную недвижимость чаще покупают для себя или как объект для инвестиций?

– Есть разные подходы к покупке элитных объектов. Да, многим важно приобрести дом или квартиру в престижном районе именно для своей семьи, условно говоря, это вложения в будущее многих поколений. Элитное жильё в центре столицы или в 10-30 км от Москвы – это всегда выгодно, поскольку цены на такие объекты растут. Но важно понимать, что жильё в «люксовом» сегменте не всегда высоколиквидно. Перспективы его быстрой продажи надо выяснять у специалистов. Но нередко случаи, когда в семье несколько объектов недвижимости, в одних наши клиенты живут, а другие сдают в аренду. Со временем они одни объекты продают, затем покупают новые. А мы всегда рады предложить интересные варианты.

– Вы занимаетесь элитной загородной недвижимостью самых престижных направлений Московской области: Новорижского и Рублёво-Успенского шоссе. Чем данные локации привлекательны?

– Эти два направления по-прежнему популярны. Но есть такой тренд, что Новорижское шоссе по оценке ряда экспертов сейчас занимает лидирующие позиции по предложениям более современных архитектурных решений, здесь строится много посёлков с развитой инфраструктурой и интересными вариантами досуга.

Для Рублёво-Успенского шоссе характерны консерватизм и особый пафос.

– Если говорить об элитном жилье в Москве, что сегодня больше пользуется спросом – новостройки или модернизированные исторические здания?

– Сегодня особенно актуален клубный формат домов в историческом центре: на Остоженке, Арбате и его переулках, на Патриарших. Здесь есть и новостройки, созданные известными архитекторами и отражающие современные тренды. Но по-прежнему сохраняют своё историческое очарование дореволюционные дома, где под внешним винтажным стилем скрывается новое содержание. Благодаря перепланировкам и современным коммуникациям площадь некоторых квартир в таких домах превышает 300 квадратов. По-

толки порою достигают 6 метров. Есть двухуровневые варианты с террасами, есть квартиры, из которых на крышу ведёт выход, и можно устроить романтический ужин с видом на Кремль или храм Христа Спасителя. А ещё есть квартиры и апартаменты с головокругительной панорамой на весь город с большой высоты башен Москва-Сити. Примеры подобных жилых комплексов – «Дом Бакст», Clerkenwell House, «Дом на Хлебном», «Сады Пекина», «Искра парк», Neva Towers.

– Какие регионы России сегодня могут предложить покупателям элитные жилые объекты?

– В силу уникальности расположения, а также бурного развития инфраструктуры, в последние лет 5 наши покупатели активно проявляют интерес к Крыму. Живописные ландшафты, мягкий климат, инвестиционная привлекательность и широкие возможности для строительства оригинальных объектов – всё это создаёт благоприятную почву для девелоперской деятельности. Наша компания весьма активно осваивает этот регион, более пяти лет наше подразделение строит там особняки, виллы, а также занимается реконструкцией элитных пансионатов и объектов инфраструктуры. Кроме того, мы открыли филиал риэлторской компании MOSCOW HOME REALTY с офисом в Форосе.

Мы не только собрали обширную базу объектов качественной жилой и коммерческой недвижимости, но и изучили специфику местного рынка. Наши специали-

сты знают все юридические тонкости оформления документов при покупке жилья в Крыму.

– Когда клиенты приходят к Вам с запросом о покупке дома, бывает ли такая ситуация, что они не могут подобрать готовый объект и решают строить свой вариант?

– Да, такие случаи нередки. Но мы руководствуемся простым правилом, которое связано с локацией: в обжитых коттеджных посёлках лучше купить готовый дом, в новых – построить. Также всё зависит от запросов клиента. Если он хочет нечто уникальное, и типовые здания его не устраивают, тогда ему подойдёт строительство по индивидуальному проекту. Наша группа компаний универсальна: если клиент хочет построить дом «с нуля» – подключается строительная компания MOSCOWHOME, если предпочитает купить готовый коттедж, виллу, особняк, резиденцию – ему помогут специалисты MOSCOW HOME REALTY.

– Часто ли сегодня клиенты заказывают элитную недвижимость «под ключ», или им ближе идея обустроить интерьер и заказать мебель по своему вкусу?

– Есть разные варианты. Кому-то хочется побыстрее переехать в новое место, где всё готово для жизни – мебель, бытовая техника, освещение и так далее. Второй вариант выбирают те, кто хочет обустроить дом или квартиру в соответствии со своими потребностями и дизайнерскими пристрастиями. Специалисты нашего архитектурно-дизайнерского

бюро MOSCOWHOME готовы разработать индивидуальный дизайн-проект, который максимально отобразит Ваше представление о комфорте, уюте и красоте.

– Что бы Вы посоветовали нашим читателям, которые ищут элитный объект? Как сделать правильный выбор?

– Безусловно, важна прежде всего грамотная юридическая основа сделки. Но это далеко не весь спектр вопросов, которыми занимается наше агентство. Необходимо также уделить внимание оценке качества покупаемого жилого дома и его инженерных систем. Почему мы берём на себя эти сложные технические вопросы? Это связано со спецификой деятельности группы компаний. Благодаря профессионалам высокого класса – архитекторам и инженерам, которые работают в нашей строительной компании, – мы можем предоставить услугу технической экспертизы. Даже если у покупаемого объекта есть ряд незначительных технических недостатков, наши специалисты всегда подскажут, как их исправить, и составят адекватную смету.

При выборе объекта мы учтём все Ваши пожелания, а также семейный статус, потребности, вкусы и образ жизни. Предпочитаете ли Вы жизнь в мегаполисе или Вам ближе уединенность загородного формата, для каждого мы сможем найти оптимальный вариант.

+7 (495) 777 67 76
moscowhome.ru



Фото: MOSCOWHOME

Искусство удивлять

Сад — это зеркало, которое отражает самые прекрасные черты души не только отдельного человека, но и нации, знакомит с ее культурой, бытом, мироощущением. Некоторые стили уходят, не оставляя после себя значимых следов, другие же, напротив, становятся эталоном для последующих поколений.





Автор проекта:
Лариса Зиборова,
руководитель
ландшафтного отдела
MOSCOWHOME

Планировочное решение, выбор растений, малых архитектурных форм зависят от конкретного стиля. Для концепции проекта не менее важны и особенности участка, и архитектурный стиль дома. Стиль зависит не только от традиций местности, но и от индивидуальных предпочтений владельца сада.

Этот сад – классический, пейзажный, с комбинированным водоёмом, несколькими зонами отдыха и необычными арт-объектами. Учитывая загруженность владельца, проект создали с максимально комфортными зонами отдыха, с комплексным ландшафтным освещением – с подсветкой мощения, пруда, композиций с растениями, архитектурных объектов, с системой автоматического полива, которая позволяет равномерно и с экономией времени поливать растения. В саду есть и плодовая зона – с небольшим огородом и теплицами.

Пруд выполнен с естественной системой фильтрации воды биоплато, что позволило уйти от дорогостоящих принудительных фильтров, а также сооружений для них. Три водопада обеспечивают дополнительное обогащение воды кислородом, а это одно из главных условий для обитания карпов-кои, поселившихся в пруду.



РАСПОЛОЖЕНИЕ:
КП «Успенские усадьбы»
ПЛОЩАДЬ САДА: 40 соток
РЕАЛИЗАЦИЯ:
MOSCOWHOME, г. Москва



- | | |
|-------------------|--|
| 1 – дом | 9 – шпалерная посадка из многолетников |
| 2 – гараж | 10 – гриль-домик |
| 3 – водоём | 11 – розарий |
| 4 – кострище | 12 – пергола |
| 5 – спорткомплекс | 13 – ротонда |
| 6 – плодовый сад | 14 – вольер |
| 7 – огород | |
| 8 – липовая аллея | |



дикое. Наблюдать за ними интереснее всего с пешеходного мостика. Глубина пруда – три метра, что позволяет кои комфортно зимовать.

Водоём для купания устроен с двумя чашами – для взрослых и детей. Декоративные водные растения в нём являются дополнительным фильтром.

В саду есть несколько уникальных арт-объектов, которые созданы для того, чтобы удивлять. Беседка в форме ротонды выполнена скульптором компании MOSCOWHOME из архитектурного бетона, позволившего достоверно имитировать фактуру дерева. Кровля из натурального сланца со встроенной внутренней подсветкой и мелкодисперсным распылением воды для создания свежести в жаркое время и эффекта тумана в тёмное время суток. Ротонда, которую образуют деревья, сплетающиеся ветвями; живые коридоры – фантазия художника увлекает зрителя, а мастерство исполнения вызывает восторг.

Колористика сада разнообразна. Лес то становится фоном для экспрессивных посадок из хвойных и лиственных деревьев и кустарников, то незаметно сливается со спокойным внутренним пейзажем. Группы бонсаев не просто дублируют природу, но становятся её частью, смешиваясь с окружающим ландшафтом. В них тщательно продумано размещение растений и камней, гравия и воды.

Этот уникальный сад прекрасно сочетается с концепцией дома. Дом с садом созданы специалистами компании MOSCOWHOME от проектных решений до реализации под потребности и пожелания владельца.

www.moscowhome.pro
+7(495) 762-99-66





Ольга Стороженко



Антонина Рыбалка



Преимущества работы с риэлтором для продавцов и покупателей

Каждый, кто ищет дом или квартиру, сталкивается с трудностями при поиске подходящего варианта. А те, кто продаёт свой объект, не всегда понимают, как наиболее выгодно представить все его достоинства. Кроме того, при подготовке документов для оформления сделки есть множество нюансов, которые может учесть только профессионал.

Менеджеры по работе с собственниками агентства недвижимости MOSCOW HOME REALTY Антонина Рыбалка и Ольга Стороженко поделились преимуществами работы со специалистами агентства при покупке или продаже загородного дома. Риэлтор способен взять на себя все этапы по сделке с недвижимостью, начиная от презентации объекта, размещения рекламы, проведения встреч с потенциальными покупателями и заканчивая юридическим сопровождением сделки. Но важно обращаться к проверенным профессионалам рынка.

– Насколько важно на первом этапе продаж проводить анализ рынка недвижимости?

Антонина: Это необходимое условие подготовки к продаже или покупке дома. Когда в наше агентство обращаются собственники с просьбой помочь в продаже объекта, прежде всего мы проводим анализ рынка недвижимости на текущий момент. Это позволяет нам предоставить полную информацию по типам существующих объектов, по самым выгодным локациям, а также ценовой политике на те или иные объекты. Для продавца жилья важно чувствовать компетентность брокера и опираться на реальный опыт его работы на рынке. А для профессионального брокера важно, чтобы ему доверяли, и он будет стремиться найти оптимальные варианты заключения сделки, чтобы обе стороны, как продавец, так и покупатель, остались довольны сотрудничеством.

– Уточните, какие факторы влияют на стоимость загородного дома в Подмоскowie.

Антонина: На стоимость продаваемого объекта влияет множе-

ство факторов: удобная локация, развитая инфраструктура посёлка, наличие охраны, тип материалов, используемых при строительстве, особенности архитектурного решения и дизайна, оснащённость современной системой «умный дом», наличие или отсутствие ландшафтного дизайна, а также площадь дома и участка.

– Какими возможностями обладает Ваше агентство для презентации объекта недвижимости? Проводятся ли профессиональные фотосессии объектов?

Ольга: Сегодня визуальный ряд играет огромную роль в восприятии информации потребителями. У объявлений без хороших фото – минимальное количество просмотров и практически нет шансов на успешную сделку. Вот почему мы активно сотрудничаем с профессиональными фотографами, которые специализируются на съёмках объектов недвижимости. Подробная фотосессия объектов, выгодные ракурсы каждого помещения, профессионально поставлен-

ный свет, а также сдержанная ретушь – вот секреты удачной визуализации объекта для продаж.

Когда самые эффектные кадры отобраны и полностью обработаны, мы запускаем рекламную кампанию и механизм продажи объектов. Одна из основных площадок для рекламы загородных домов – это наш официальный сайт, где представлено более 1000 объектов элитной загородной недвижимости: это дома, таунхаусы, участки и целые резиденции. Данные respectable объекты расположены в разных локациях в самых престижных направлениях: прежде всего, это Рублёво-Успенское и Новорижское шоссе, а также Можайское, Минское и Калужское шоссе. Цены на дома варьируют от 45-50 до 600 млн рублей. Информацию о наших объектах мы размещаем на тематических рекламных сайтах о недвижимости, в печатных изданиях, также используем наружную рекламу и социальные сети. Комплексное продвижение наших объектов позволяет продавцам и



покупателям оперативно заключать сделки.

– Как ПРОДАВЦУ правильно подготовить дом к фотосессии и показу для покупателей? На что нужно обратить особое внимание?

Антонина: Мы заранее согласуем удобную дату для фотосессии. Также обсуждаем, какие помещения и каким образом надо подготовить к съёмке. Первое впечатление очень важно, поэтому подготовка к фотосессии и к показу объекта необходима. Мы рекомендуем, прежде всего, убрать лишние вещи, тщательно протереть все зеркальные, стеклянные и глянцевые поверхности. Также важно привести в порядок не только сам дом, но и участок и хозяйственные помещения. Есть ещё и тонкий психологический нюанс: лучше убрать личные вещи и личные фотографии, чтобы дом не ассоциировался с собственником. У нашего фотографа профессиональный взгляд, и он всегда подсказывает, как выигрышнее будет смотреться то или иное помещение, как выставить свет и какие ракурсы показать. Мы рекомендуем проводить не только дневную, но и вечернюю фотосъёмку, так как у многих домов очень красивая ночная подсветка

фасада. Фотосессия для собственников объектов абсолютно бесплатна.

– Почему с агентством недвижимости, как показывает практика, осуществляется сделка гораздо быстрее, чем самостоятельный поиск покупателя и продажа объекта? Как брокер может повлиять на скорость сделки?

Ольга: Наши брокеры имеют большой опыт работы в сфере элитной недвижимости и знают, как правильно более выигрышно устроить презентацию объекта. Важно учитывать ряд нюансов: в основном, продавцы элитных домов – очень занятые люди, некоторые из них проживают за границей, соответственно, они не знают тренды на рынке загородной недвижимости, а также не вникают в детали рекламы своих объектов. Они не всегда задумываются об эффективности разных видов рекламы загородных домов. Профессиональный брокер владеет информацией в полном объёме и активно сотрудничает с представителями различных инстанций, что позволяет быстро оформлять документы. Также он тщательно следит за трендами загородного жилья. Перед тем, как взять на

реализацию какой-то объект, риэлтор тщательно проверяет все данные о нём, а также ведёт все этапы сделки, вникая в каждую деталь. Безусловно, обращение в агентство недвижимости значительно ускорит покупку или продажу элитной недвижимости.

– Может ли человек, желающий приобрести недвижимость, сделать это сам? Каковы при этом его риски и какие трудности его ждут?

Антонина: Конечно, такой вариант тоже возможен, но стоит ли рисковать? У каждого покупателя есть право выбора – купить дом самостоятельно или обратиться в агентство недвижимости.

Прежде всего, обращаю внимание на такой факт: на рекламных досках выставляется лишь 1/3 объектов всего рынка, что существенно ограничивает выбор покупателя. Ему приходится тратить много времени, чтобы найти «секретную» информацию о самых достойных объектах.

Обращение в агентство недвижимости позволяет сэкономить и время, и нервы. Покупатель рассказывает специалисту о своих пожеланиях, и брокер проводит колоссальную работу по подбору объекта, привлекая все свои ре-



сурсы и ресурсы компании. Наше основное преимущество – проверенная репутация, вот почему к нам охотно обращаются те владельцы элитных объектов, которые предпочитают закрытый формат продаж. Это означает, что продавец не хочет рекламировать свой объект и афишировать его в интернете. Таких объектов в нашей базе довольно много. И они, увы, недоступны тем покупателям, которые хотят самостоятельно купить себе дом, таунхаус или участок. А мы всегда в курсе подобных интересных и выгодных предложений.

Важен также юридический аспект сделки: когда агентство недвижимости берёт на продажу объект, то изначально он проходит тщательную проверку на наличие обременений и ограничений. Подобные нюансы могут обернуться проблемами как для покупателя, так и для продавца. Но есть ряд ситуаций, когда можно уладить подобные трудности, если грамотно составить документы и правильно вести переговоры с владельцем объекта.

– Уточните, как у агентства недвижимости формируется собственная уникальная база

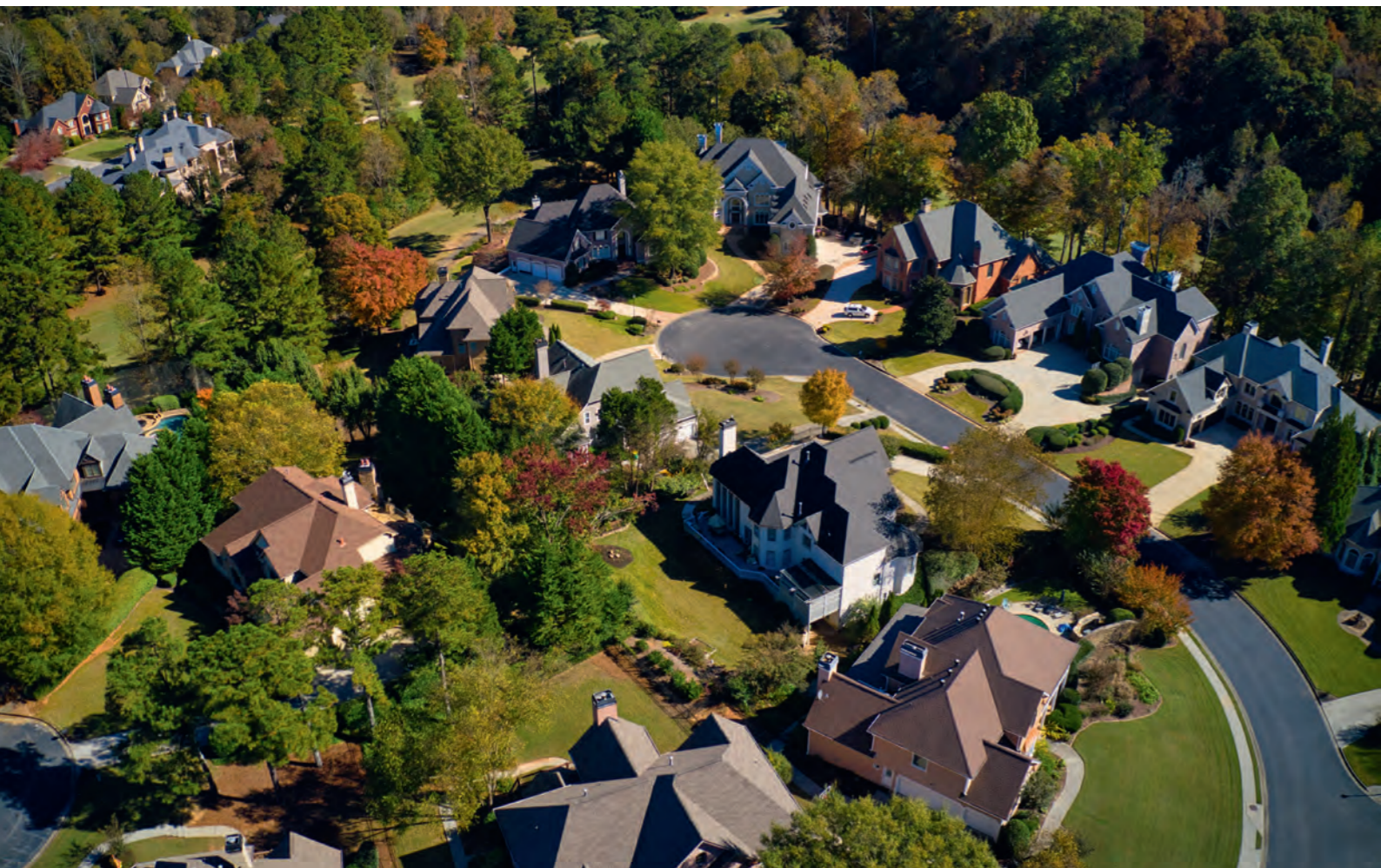
покупателей, желающих приобрести загородный дом.

Ольга: Всё верно: у нас действительно собрана уникальная база покупателей, она формируется из многих источников. Например, мы активно взаимодействуем с городским отделом недвижимости, поэтому следим за информацией о тех клиентах, которые хотят продать квартиру и переехать за город. Мы оперативно подключаемся, когда клиенты заявляют о готовности продать городское жильё, а мы им помогаем подобрать загородный дом.

Также очень много клиентов поступает от строительного отдела нашей компании. Например, нередко встречается такая ситуация: человек хотел построить себе дом, но решил, что на строительство уйдёт много времени и сил, поэтому принимает решение купить готовый дом. Кроме того, мы плотно работаем с известными девелоперскими компаниями, которые обмениваются с нами контактами. А те клиенты, которые благодаря нам приобрели загородные дома, с радостью рекомендуют нас родственникам, друзьям и знакомым. Безупречная деловая репутация – залог нашего успеха в непростой нише продаж загородного жилья.

– Подводя итоги, уточните, в чём основные преимущества сотрудничества Заказчика с вашей компанией для продавцов и покупателей.

Антонина: Мы прилагаем максимум усилий, чтобы продавец и покупатель остались довольны сотрудничеством с нами. Обращаясь в наше агентство, Вы экономите своё время и нервы, получаете качественный сервис и оперативность решения Ваших вопросов. Благодаря многолетнему опыту нашей компании на рынке загородной недвижимости, мы знаем ряд профессиональных секретов, которые позволяют быстро и с выгодой продать свой объект недвижимости, а покупатель с нашей помощью может купить идеально подходящий ему объект по оптимальной цене. Наш call-центр работает оперативно, и мы первыми узнаём о снижении или повышении цен на тот или иной объект. Если Вы хотите доверить заботы о покупке или продаже дома профессионалам, наше агентство сможет предложить Вам полный комплекс услуг по подбору объекта, либо покупателя, учитывая все нюансы Ваших пожеланий.





Витражи как искусство вне времени



Мастерская декора компании MOSCOWHOME – MOSCOW HOME DECOR – предлагает заказчикам разные виды интерьерного декора. Это лепнина и барельефы, витражи и мозаика. Поговорим более подробно о витражном декоре. Технология скрепления

небольших кусочков стекла была известна ещё в Древнем Египте, но по-настоящему это искусство расцвело в средневековой Европе, когда мастера научились изготавливать разноцветное стекло. К началу XX века витражи

стали важной частью интерьеров частных особняков и общественных зданий. Сегодня витражи в интерьере – это способ сделать пространство уникальным, поскольку индивидуальность в сфере дизайна интерьера ценится очень высоко. Особенно импонирует многим заказчикам возможность раскрасить яркими оттенками наши будни в холодном климате, где пасмурные дни в календаре преобладают. Свет, проникая сквозь стёкла витражей, согревает нас в периоды ненастья и дарит ощущение праздника в доме. Главный архитектор компании MOSCOWHOME Анна Соколовская и художник Александр Шевалдин рассказали о том, каковы особенности современного витражного искусства и какие проекты сегодня особенно востребованы.

– Анна Владимировна, насколько сегодня востребованы витражи как вид декора?

– Я считаю, что сегодня витражи всё больше входят в моду. Их очень часто используют в интерьере, поскольку этот вид декора позволяет создавать эксклюзивные, нетиповые пространства. Каждый владелец дома или квартиры хочет, чтобы его жилище имело индивидуальное лицо. Поэтому мы стараемся использовать нетрадиционные виды декорирования интерьера.

Одним из таких уникальных видов декора является витраж, который был незаслуженно забыт и в советское время применялся в основном в общественных зданиях. Сегодня витражи востребованы как в общественных зданиях, так и в интерьерах частных домов и квартир.

– С какими задачами чаще всего обращаются клиенты? Это отдельные элементы – дверь или окно – либо это витраж как основной акцент интерьера?

– Обычно клиент обращается с запросом: «Сделайте мне красиво!» Он не имеет в виду витраж. А задача дизайнера или декоратора – сделать такое предложение,

от которого заказчик не сможет отказаться.

Лично я предлагаю витражное стекло не только в качестве панно или картины, но и как уникальный элемент декора всего интерьера. Мы вставляем витражное стекло в гипсовые розетки и фризы, изготавливаем настенную мозаику из витражного стекла, которую применяем в ванных комнатах и санузлах, изготавливаем потолки и кессоны, которые оформлены витражами. Всё это очень украсит любое пространство.

– В чем конкурентные преимущества Вашей мастерской декора MOSCOWHOME?

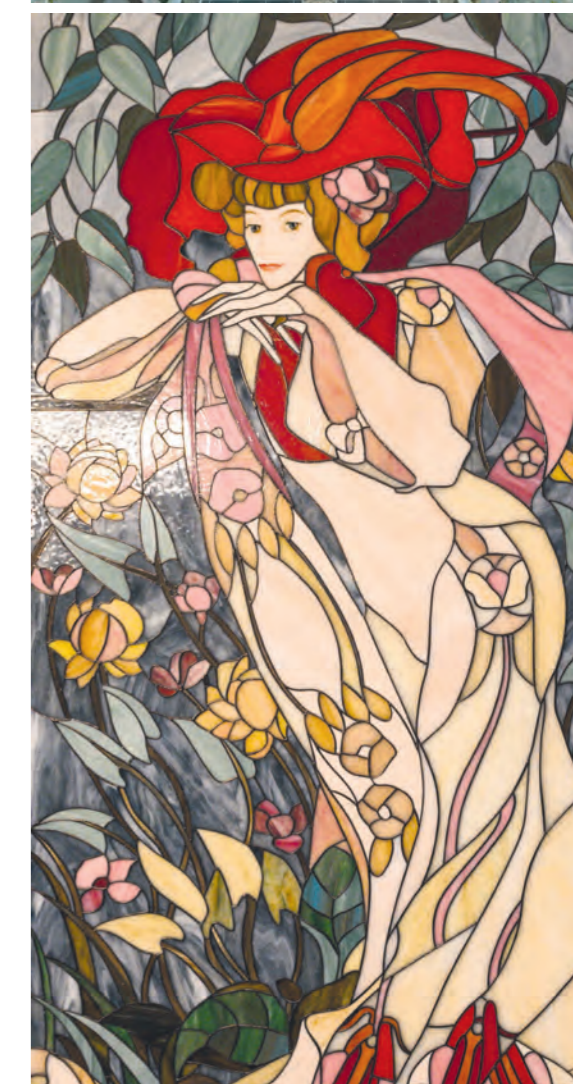
– В зависимости от вкусовых предпочтений клиента, мы разрабатываем индивидуальные эскизы, которые потом проходят согласование. Для каждого заказчика мы находим ту тематику, которая ему близка. Эскизы выполняют профессиональные художники, затем идёт подбор цветов, поскольку одну и ту же картинку можно сделать в разных тональных и цветовых решениях, и она будет смотреться абсолютно по-разному. Подбор стекла связан не только с предпочтениями клиента, но и с общей цветовой концепцией интерьера.

– Изначально дизайнер выполняет проект, а потом уже принимается решение, вписывается ли в него витраж?

– Нет, всё как раз наоборот. Проектирование проходит несколько стадий. Первая из них – это планировочные решения дома, квартиры или другого здания. Прорабатывая конкретно то или иное помещение, дизайнер сразу принимает решение, что хотелось бы здесь увидеть витраж. Он предлагает свою идею клиенту. Если заказчик с этим предложением соглашается, идёт детальная проработка рисунка витража и подбор цветного решения.

– Бывает ли другая последовательность: может ли клиент в процессе ремонта и отделки дома, увидев где-то витраж, предложить его как элемент декора?

– Такие ситуации тоже бывают, но важно учесть следующий момент: витражи в основном делают с подсветкой. Если в проекте не заложена возможность подвести электропроводку к предполагаемому месту расположения витража, то после финишной отделки стены это сделать проблематично. Если же вы делаете витраж



без подсветки, а именно как картину, то Вы можете повесить его на стену в любой момент, и он будет оригинальным элементом декора.

Иногда у нас заказывают витражи для бань и душевых кабин. Наклейка витража на стеклопакет создаёт атмосферу конфиденциальности, с улицы или из соседнего помещения невозможно посмотреть, что происходит внутри комнаты. В то же время это весьма эстетично. В данной ситуации подсветка тоже не нужна, этот декор можно сделать на любой стадии ремонта, даже после его окончания.

– Анна Владимировна, можете ли привести примеры, какими работами Вы гордитесь больше всего?

– Таких объектов очень много. Например, мы делали очень красивый витражный потолок в квартире в Алуште. Также мы оформляли витражами стены частных апартаментов в Крыму. География абсолютно разная, нужно понимание, чего Вы хотите. Многие заказчики привыкли к стереотипу: витраж – это вставка в окно, как в готическом соборе, либо это фрагмент двери, а на самом деле этот вид декора намного разнообразнее по своим функциям.

Мы сделали витражный потолок на открытой террасе апартаментов у моря. Центральная часть

террасы выполнена в виде ротонды, в потолок в форме окружности вписан витраж, который подсвечивается. Когда вечером хозяева дома включают подсветку витражного потолка, люди на набережной открывают рты от изумления, рассматривая не море, а этот необычный вид декора.

Также мы делаем витражные панно с подсветкой, которые вставляют в ниши, розетки, фризы с элементами витража, витражные картины разного формата, фрамуги с витражными вставками, витражные откосы. Всё это украшает интерьер и делает его уникальным.

Сейчас мы оформляем объект, где витраж вставляется внутрь большой двупольной двери. Двери из латуни сами по себе очень красивые, но с витражом они приобретают особую изысканность.

В целом, применение витража в интерьере весьма разнообразно. Когда люди видят такие необычные элементы декора, они хотят привнести их и в свой дом.

– Как Вы подбираете специалистов по витражам?

– Конечно, есть специалисты, которые в институте или в художественном училище обучались витражному мастерству. Их немного, и обычно они работают на руководящих должностях. Мы подбираем талантливых мастеров и обучаем их этому искусст-

ву. Конечно, у человека, который занимается изготовлением витражей, изначально должно быть природное чувство вкуса и цвета. Все технические навыки передаются молодым мастерам от более опытных наставников.

Безусловно, сами эскизы витражей создают профессиональные художники.

Мастерство наших специалистов растёт с годами. Если сначала человек просто повторяет элементарные действия, то, получив опыт, он начинает сам творить.

– Что Вы пожелаете читателям, которые хотят оформить интерьер своего дома или квартиры?

– Любому человеку, который хочет сделать дом не просто местом пребывания, но и пространством, которое доставляет эстетическое удовольствие, хочу предложить подумать о том, что в интерьере должны быть эксклюзивные детали. Витраж как раз является одним из вариантов уникального декора.

Если учесть, что, по статистике, в средней полосе России всего 56 солнечных дней в году, то витраж за счёт яркого стекла и подсветки даёт дополнительное ощущение солнца, радости и счастья в доме. Поэтому советуем обратить внимание на витраж, который обеспечит Вам позитивные эмоции.

– Анна Владимировна, какой дом Вы считаете роскошным, уютным и красивым?

– Мне очень нравится триада древнеримского архитектора Витрувия: «Польза, прочность, красота». Именно в этом порядке. (Также он известен как автор идеи «витрувианского человека» – схемы пропорций совершенного тела). Дом должен быть удобным для его владельцев. Он должен быть надёжно и качественно построен, чтобы в нём ничего не ломалось, чтобы стены и полы были ровными. Конечно, понимание красоты у всех разное. Для меня красивый дом – это гармоничное пространство, в котором все элементы интерьера, мебель, шторы, декор удачно дополняют друг друга. Но при этом важны яркие акценты, которые привлекут любого, кто придёт в этот дом. Гармония – это очень важно для любого человека!

– Александр, Ваша мастерская витражного искусства – это производство «премиум-класса». Расскажите подробнее о том, каковы критерии премиальной сегмента – особые технологии, материалы или уровень мастерства художников?

– В нашей мастерской MOSCOWHOME, прежде всего, мы используем самые лучшие материалы – американское стекло от ведущих производителей. Также мы гарантируем высокое качество исполнения витражей и уникальное художественное содержание каждого проекта. Мы всегда идём навстречу пожеланиям и идеям заказчика.

– Витражное искусство уходит корнями в глубь веков. Это

и готические храмы с витражными окнами, и интерьеры в стиле ар-деко начала XX века. Насколько сегодня востребован витраж как вид декора?

– Витраж сегодня крайне востребован. Наши мастера по витражному декору загружены работой на разных объектах. Сейчас многие станции метро оформляют витражами, поскольку они доказали свою выразительность и долговечность. Даже звёзды Кремля сделаны из стекла! Интересно, что на станции «Новослободская» заменили витражи, но лучше бы их не трогали. Старые витражи смотрелись гораздо лучше, чем современные.

– На Киевской тоже красивые сюжеты в технике витражей. Или там мозаики?

– Да, там мозаики. Мы тоже работаем в этой технике, выполняем мозаичные панно из разных материалов.

– Есть разные техники витража. В каких вы работаете?

– Есть две основные техники – классическая (фьюзинг) и тифани. Мы работаем в обеих техниках. Классическая техника заключается в том, что стёкла вставляют в профили в виде буквы «Н» с двух сторон. Обычно это цветные стёкла строгих геометрических форм. Таким образом оформляли многие готические соборы, а потом уже в этих фрагментах рисовали библейские сюжеты.

Техника тифани состоит в том, что каждый фрагмент стекла обматывается тонкой фольгой, а затем эти детали спаивают между собой. Такие витражи тоже могут быть расписными.



– В каких по стилю интерьерах чаще всего используются витражи?

– Витражи уместны в любых стилях интерьера, всё зависит от рисунка, который будет на них изображён. Это может быть и индустриальный стиль лофт, и ар-деко, и современные минималистичные стили, и барокко, и ампи́р. Всё зависит от пластики, которая закладывается в конкретный витраж, и от характера самого рисунка.

– Используются ли витражи в офисах?

– Да, в основном для перегородок и для оформления ресепшена. Также в ресторанах они могут использоваться для зонирования пространства. В отелях они часто применяются на окнах и в оформлении различных ниш. Например, весьма оригинальны витражи в отеле «Метрополь».

– Как рождается сюжет? Вы предлагаете заказчику какие-то варианты, или он подсказывает идеи?

– Чаще всего изначально сюжет рисунка придумывает дизайнер, который работает над интерьером в целом. А иногда заказчик показывает как пример какие-то рисунки. Мы всегда стараемся найти с клиентом общий язык. Не всегда это получается сразу.

Однажды мы обсуждали проект витражей для одного режиссёра. Когда я спросил: «Это должен быть фигуративный рисунок?», он сказал, что нет – ему нужны некие более отвлечённые образы. А потом выяснилось, что всё-таки он имел в виду рисунок с фигурами и определённым сюжетом.

В идеале нам быстрее удаётся придумать эскиз рисунка, когда заказчик показывает несколько примеров с разными вариантами изображений (где-то нравятся цветочки, а где-то самолёт). Далее на их основе мы составляем композицию витража. Важно понять, какие линии нравятся клиенту – плавные, нежные или более резкие, угловатые, словно

вырубленные топором. От этого тоже зависит техника исполнения витража.

– Возможно ли сохранение некоего авторского стиля в работе с заказчиками?

– Это возможно, когда у мастера есть имя и в интернете размещено его портфолио. Тогда заказчики, которым подходит его стиль, могут выбрать именно данного художника как исполнителя проекта. Однако наша мастерская MOSCOWHOME старается ориентироваться на вкусы и пожелания заказчиков, угадывать их эстетические предпочтения, хотя при этом элементы авторского стиля и какие-то нюансы авторской техники, безусловно, отличают наши работы.



– Можно ли назвать витражи элементом роскоши в интерьере?

– Безусловно. Во-первых, витражное стекло стоит достаточно дорого. Второй важный момент: витраж – это уникальный авторский элемент декора. Мы сотрудничаем с американскими поставщиками витражного стекла, также есть немецкие производители. Стекло премиального уровня стоит около 20 000 рублей за 1 м².

– Какой дом Вы считаете роскошным и уютным?

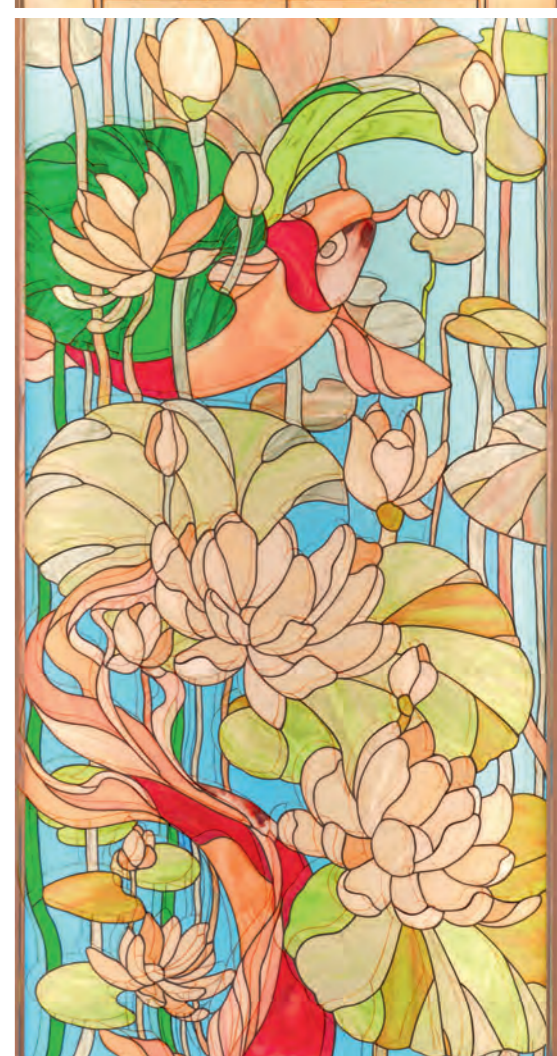
– Это всё индивидуально. У нас, например, была одна клиентка, которая попросила декорировать весь дом узором из завитков. Мы сделали по её просьбе этот узор и на стенах, и на потолке, вставили отдельные элементы из потали. Её радует такой орнамент, в своём доме она просто счастлива. У каждого клиента свои предпочтения. Мы считаем, что надо учитывать пожелания клиента, но не в ущерб художественной ценности и целостности интерьера. Иногда интерьер не соответствует вкусам владельца дома, тогда у него даже может болеть голова в этом пространстве, ему будет там некомфортно. А если дизайнеры угадали пожелания клиента, тогда он будет себя чувствовать хорошо в доме, где всё гармонирует с его эстетическими пристрастиями.

– Что Вы пожелаете читателям журнала, которые хотят оформить интерьер в оригинальном авторском стиле?

– Конечно, надо изучить портфолио дизайнера или художника, чтобы понять, подходит ли Вам его стиль. В нашей мастерской, помимо витражей, изготавливается мозаика. Есть проекты, где сочетаются витраж и мозаика. Мы с удовольствием экспериментируем с разными техниками.

Я желаю заказчикам не бояться своих желаний и стараться воплощать самые смелые идеи, не думая о мнении окружающих. Сегодня можно реализовать любые фантазии, обращаясь к профессионалам с большим опытом в сфере дизайна и декора. Классические традиции и современный взгляд на витражное искусство позволяют создавать интересные и необычные проекты. Иногда в них может отражаться стилистика театральных декораций, древних готических храмов или итальянских роскошных вилл. Самое главное – почувствовать то направление, которое гармонирует с Вашими вкусами и настроением. И тогда художники помогут Вам создать уникальное и красивое пространство.

+7 (495) 762-99-66
www.moscowhomedecor.ru





Рекордное число сделок с недвижимостью в Москве



Юлия Буслаева, руководитель отделов городской и коммерческой недвижимости компании MOSCOW HOME REALTY рассказала о пике сделок с недвижимостью в Москве и ликвидности вложения средств в покупку недвижимости.

– Юлия, когда было зафиксировано рекордное число сделок с недвижимостью?

– Пик сделок с элитной недвижимостью в Москве пришёлся на 3-4 кварталы 2020 г. и 1-й квартал 2021 г. Сейчас мы наблюдаем сокращение сделок с элитной недвижимостью. На это влияет как повышение ключевой ставки ЦБ, что повлекло за собой повышение

ипотечных ставок. Хотя не все центральные банки объявили об увеличении ставок по ипотечному кредитованию.

– Каких сделок с недвижимостью на сегодняшний день происходит больше: покупка или продажа недвижимости?

– С наступлением осени происходит повышение спроса на аренду жилья, но всё же сделок по покупке недвижимости, конечно, больше. По моим наблюдениям, на рынке элитного жилья происходит сокращение предложений. Можно сказать, что сейчас спрос превышает предложение.

– Когда происходит падения курса рубля, покупатели рассматривают приобретение недвижимости, как один из основных и надёжных активов?

– Покупатели всегда рассматривают покупку недвижимости, как надёжное вложение своих средств. Цены на недвижимость

в Москве никогда рекордно не опускаются, и даже если происходит понижение стоимости, то это на короткий срок, и стоимость быстро возвращает свои позиции и, как правило, возрастает. Например, в сравнении с 2020 годом стоимость за 1 м² составляла 803 тыс. руб., а за первые 3 квартала 2021 года стоимость за 1 м² составила 1 041 тыс. руб., я имею в виду исключительно элитную недвижимость и недвижимость класса de luxe.

– Как дальше будет вести себя рынок: число сделок с недвижимостью возрастёт в Москве?

– Думаю, в 2022 году рынок недвижимости стабилизируется, не будет таких частых повышений стоимости на рынке первичной недвижимости. На вторичном рынке будет наблюдаться стагнация. Общий процент сделок в элитном сегменте, скорее всего, снизится на 8-10%.



Тренды загородного жилья в Подмосковье



В связи с пандемией COVID-19 и введением карантина на рынке загородного жилья в Подмосковье в прошлом году возник заметный «бум». Прослеживается тенденция переезда за город, поскольку этому способствовал перевод многих компаний на формат удалённой работы. А также москвичи исходили из желания обезопасить себя и близких, соблюдая самоизоляцию. Возник высокий спрос на разные виды жилья – участки под застройку, коттеджи и таунхаусы. В результате повышения спроса наблюдался и рост цен на загородное жильё. Эксперты агентства элитной недвижимости MOSCOW HOME REALTY рассказали о том, что сегодня происходит на загородном рынке.



Устойчивый интерес покупателей

Сегодня спрос на загородное жильё в Московской области немного снизился, но всё же аналитики отмечают, что он выше примерно на 20%, чем в период до пандемии. Количество заключаемых сделок, по данным нашего агентства, сейчас выше почти в два раза, чем в допандемийную эпоху. Если летом наиболее востребованный формат загородной недвижимости – готовые дома, то сегодня столь же популярны участки под застройку или таунхаусы.

Мы видели, как в прошлом году возникла форс-мажорная ситуация, когда в срочном порядке надо было вывозить за город

семью. И в этом контексте стали востребованы как элитные дома, полностью укомплектованные мебелью, так и более скромные варианты. Поскольку ситуация остаётся неопределённой и снова вводится локдаун, сегодня данная тенденция по-прежнему актуальна.

Ещё один важный фактор, помимо влияния пандемийных нюансов, – это рост стоимости строительных материалов и дефицит квалифицированной рабочей силы (многие рабочие вынуждены были вернуться в свои регионы или страны СНГ). В связи с ростом себестоимости ремонта примерно в два раза актуальна тенденция покупать дома с гото-

вой отделкой, чтобы не тратить лишний бюджет, время и силы на ремонт.

Ещё один важный фактор, помимо распространения дистанционного формата работы и учёбы, – это ограничения по организации перелётов и международных поездок, поэтому многим хочется создать уютное и комфортное загородное пространство, чтобы повысить качество жизни своей семьи. Если пока ограничен список стран, куда мы можем полететь на отдых, то наш дом должен стать той крепостью и тем оплотом стабильности, где каждый член семьи найдёт дело по душе и может организовать работу и отдых по своему вкусу.

Расценки на «дома-крепости»

По данным аналитиков, с лета 2020 г. по сентябрь 2021 г. подмосковный метр недвижимости подорожал на 37,4%. Такого ажиотажа на рынке недвижимости не было с эпохи 2000-х.

Есть ряд причин аномальных темпов роста цен: мягкая денежно-кредитная политика Центробанка и, как следствие, рекордно низкие ставки по ипотеке и депозитам, а также льготы по ипотеке со стороны властей. Всё это стимулировало всплеск спроса на жильё – как инвестиционное, так и со стороны конечных покупателей. Мощный рост покупательской активности быстро привёл к

исчерпанию предложения и «взлёту» цен.

В связи с высокой покупательской активностью цены осенью 2021 года продолжают расти, как утверждают наши эксперты.

Проведём сравнение цен загородной недвижимости в 2021-м с летом 2019 года: наблюдается рост примерно на 30%. Мы видим определённый тренд: за два года больше всего подорожали участки без подряда – в некоторых посёлках более чем в два раза.

Отметим, что самые дорогие, комфортные и востребованные дома расположены в западном направлении – от Пятницкого до Минского шоссе. Особенно высокие цены на Рублёво-Успенском и

Новорижском шоссе, где расположено множество объектов с оригинальной архитектурой, многие из них полностью укомплектованы мебелью и бытовой техникой.

Особенности предложений и типы покупателей

Сегодня, хотя спрос и высок, есть тенденция снижения объёма загородного жилья в продаже. С июля 2020 года по август-сентябрь 2021 года объём экспозиции вторичной загородной недвижимости в Московской области снизился на 22%, как отмечают наши эксперты. Этот тренд связан с тем, что пиковый спрос пришёлся на период прошлого года.



По оценке аналитиков, число подмосковных домов в продаже – примерно 20,9 тыс. по всем направлениям. В начале года выбор был аналогичен – около 20 тыс. домов. Вместе с тем, в июле 2020 года к продаже было выставлено примерно 25,2 тыс. домов.

Интересно проследить, как меняются сегодня типы покупателей. Сейчас нередко на рынке можно встретить инвесторов: их доля среди всех категорий покупателей составляет примерно 10%. Отмечается такой тренд: шесть из десяти инвесторов на загородном рынке планируют именно сдавать дома в аренду, а не выгодно перепродавать их. Наши аналитики отмечают, что возможна перспектива возвращения на рынок частных инвесто-

ров, которые будут строить несколько домов с целью перепродажи – данный вид бизнеса был распространён до кризиса 2014 года, затем плавно ушёл в небытие, а сегодня он снова возрождается.

Второй тренд на рынке – появление покупателей, для которых собственный дом станет их первым и основным жильём. То есть уходит в прошлое стереотип, что покупка загородного дома – это дополнительная недвижимость, актуальность которой возникает лишь после приобретения городской квартиры. Сегодня рынок нам показывает иную реальность: долю тех клиентов, кто ищет загородную недвижимость для постоянного проживания, вполне можно сопо-

ставить с теми, кто хочет приобрести сезонное жильё.

За последний год ярко проявилась и третья тенденция на загородном рынке: это увеличение числа ипотечных покупателей в силу того, что правительство предоставило льготы по ипотеке.

Четвёртый тренд связан с процедурой банкротства: довольно много подмосковных объектов предлагается сегодня из-под залога, поскольку их владельцы не справились с какими-либо обязательствами – прежде всего, в сфере бизнеса.

Удачное время для покупки дома

Если хотите сэкономить и поймать текущие тренды, то загород-

ный дом стоит покупать ближе к концу сезона – то есть осенью. Важно отметить чисто сезонные особенности: прежде всего, благодаря отсутствию снежного покрова вы сможете оптимально оценить участок (ибо это проблематично будет сделать зимой). Второй важный нюанс: спрос осенью падает, особенно со стороны покупателей, которым удобнее купить дом весной, чтобы сразу туда въехать и заняться его обустройством. И при этом не надо ждать полгода или 9 месяцев, чтобы начать садово-огородные работы. В силу падения спроса продавцы гораздо быстрее дают скидки.

Осенью и зимой, судя по нашим прогнозам, картина на рынке загородного жилья не сильно

изменится. Новые масштабные загородные девелоперские проекты пока находятся лишь в стадии разработки, а история с коронавирусом придаёт им статус неустойчивости. Есть ощущение, что повышенный спрос на готовые ликвидные объекты сохранится. Стоимость домов в октябре-декабре вряд ли изменится, поэтому на фоне роста цен на квартиры покупка загородного дома станет выгодным вложением денег.

Заметного отката назад на рынке загородной недвижимости, скорее всего, не произойдет: возможна лишь коррекция на 3-5-7% в зависимости от сегмента. В основном эти перемены будут обусловлены не падением цен, а лояльностью продавцов,

готовых к торгу и скидкам. Если же говорить о вторичном рынке, то он по своей природе крайне инертен и на изменение конъюнктуры всегда реагирует медленно.

Впрочем, длительной стагнации ожидать не стоит: уже в следующем году рост цен может снова проявиться из-за высокой инфляции. Нас вряд ли в 2022 году потревожит резкий скачок, подобный приросту цен за минувший год. Но в более длительной перспективе недвижимость будет вынуждена отыгрывать инфляцию, которая продолжит оставаться высокой, пока в мировом масштабе власти и все сферы бизнеса тратят огромные средства на преодоление последствий пандемии.



Элитное жильё в Москве: текущая ситуация и прогнозы

Сегодня во всех сферах бизнеса ситуация крайне нестабильна в связи с пандемией коронавируса. С одной стороны, на рынок негативно влияют инфляция и перепады курса российского рубля. С другой стороны, в связи с падением доходности банковских депозитов и введением льготной ипотеки на первичном и вторичном рынках недвижимости столицы в 2021 году наблюдался всплеск потребительского спроса. На этом фоне очевидны рост стоимости жилья и сокращение числа объектов в продаже. Но если речь идёт об элитном жильё, то здесь есть свои тенденции. Аналитики рассмотрели ряд факторов, которые определяют сохранение роста цен на квартиры класса «люкс» в Москве.

«Вторичка» – фаворит покупателей жилья

Сегодня на московском рынке недвижимости по-прежнему актуален интерес потребителей к покупке квартир. Это касается как первичного, так и вторичного сегмента. В начале 2021 года покупательский интерес к вторичным квартирам вырос на 12%, а число предложений сегодня больше на

42%. Эксперты по недвижимости отмечают, что уровень спроса в сегменте вторичной недвижимости сегодня превышает объём предложения на рынке почти в три раза.

Данные факторы повлияли на повышение цен. В Москве цены выросли в среднем на 38,3-40% – такого подъёма на рынке не было уже давно.

В декабре на рынке недвижимости наступит сезонный ажиотаж. Это связано с тем, что наступит желанный момент выплат годовых премий и вырастет спрос на квартиры.

Повышение цен также коснулось вторичного рынка. Рост цен на вторичном рынке связан с тем, что покупатели элитного жилья тоже активно используют ипотеку, но не рассматривают госпрограммы. При покупке объектов «бизнес»-класса и формата «делюкс» идёт выбор между элитными новостройками и престижными вариантами вторичного рынка.

Даже несмотря на то, что спрос ожидается выше, чем в другие месяцы четвёртого квартала, рост цен здесь маловероятен, а по реальной стоимости сделок, а не по предложению, он будет близок к октябрю-ноябрю, считают наши эксперты.

В то же время мы прогнозируем, что от застройщиков точно можно ожидать вывода на рынок новых объёмов и скидочных акций, поскольку финансовый год нужно обязательно закрывать с прибылью. Поэтому здесь вполне возможен обоснованный (пусть и небольшой) торг, который может сократить стоимость квартир «бизнес»-класса на 2-7%.

Что касается элитного сегмента, то он будет стоять чуть выше из-за потенциального роста спроса. На недвижимость класса «делюкс» ипотеку также берут заинтересованные клиенты. Спрос там постоянен и стабилен, а в преддверии Нового года он всегда растёт. Рост может дойти до 3-4% от нынешних значений с последующим снижением на те же величины в январе-феврале.

Дефицит ликвидного жилья

Есть важный фактор, определяющий рост цен на столичное жильё, – это сокращение ликвидного предложения как на вторичном, так и на первичном рынке недвижимости. Пока недостаточное количество предложений в элитном секторе новостроек. По итогам января 2021 года в Старой Москве была представлена 21 новостройка

«премиум»-класса с общим числом квартир в 745 единиц (-26% к декабрю 2020). Также есть 34 проекта элитного класса и 390 лотов (-11%). Но есть и хорошая новость: в «бизнес»-классе по итогам января 2021 года вырос объём предложения: представлено 85 проектов с общим количеством квартир 9,6 тыс. (+9% к декабрю 2020).

Не хватает ликвидных объектов и на вторичном рынке Москвы. Сегодня предлагается около 60 тыс. объектов – на 39% меньше обычного показателя. Есть объекты с завышенными ценами, либо страдает ликвидность в связи с некачественной планировкой и неудачной локацией объекта.

В декабре цены на недвижимость снижаться не будут, поскольку многие застройщики элитного сегмента ежемесячно их повышают. В 2021 году количество лотов в премиальных новостройках составляет около двух тысяч.

В высокобюджетном сегменте можно выделить новый тренд: повышается спрос на небольшие клубные дома и таунхаусы. При этом остаются востребованными и лоты в высотках. Разброс цен на первичном рынке Москвы (классы «бизнес» и «премиум») довольно высокий. Многие решают

локация: в пределах Садового кольца – от 700 тысяч и более за 1 м², в пределах ТТК – около 600-800 тыс. рублей за 1 м².

Например, интересный клубный дом недавно построен на Котельнической набережной в «сталинском» стиле ампир: здесь квартиры стоят от 114 до 311 млн рублей. Дом оборудован системой видеонаблюдения и противопожарной системой, а также здесь организована круглосуточная охрана. На первых трёх этажах есть переговорные комнаты, а также игровые пространства для детей.

Ещё один пример элитного объекта в более современном стиле, который подходит любителям стиля хай-тек со стеклянными фасадами, – это жилой комплекс на Воробьёвых горах, который состоит из двух небоскрёбов высотой 33 и 53 этажа, соединённых семиэтажной галереей. На высоте более 200 м расположен трёхуровневый пентхаус с бассейном и террасой. Из окон открываются захватывающие виды на Москву-реку, лесопарк МГУ и деловой центр «Москва-Сити». Квартиры здесь стоят от 40 млн рублей.

Элитные ЖК по-прежнему привлекают покупателей, поэтому на



рынке постоянно появляются новые предложения. У квартир в строящихся комплексах несколько иной круг покупателей. Незавершённые объекты интересны в первую очередь инвесторам. Квартиры в строящихся ЖК – элитная недвижимость будущего. Если угадать тренды, то при последующей продаже такой объект принесет большую прибыль.

Чем дальше, тем дороже строить

Есть и еще одна причина роста цен на московские квартиры – это подорожание самого процесса строительства. Из-за снижения курса рубля выросла стоимость стройматериалов всех видов, в том числе арматуры. Кроме того, сложность создаёт дефицит рабочей силы, поскольку часть мигрантов вернулись в свои страны и регионы, а новый поток рабочих из бывших республик Советского Союза не может въехать на территорию страны из-за COVID-ограничений. По разным оценкам, нехватка составляет до 30-40%.

Ещё один фактор, повлиявший на себестоимость строительства в столице, – это рост стоимости смены вида разрешенного ис-

пользования участка, который произошёл в ноябре 2020 года. Из-за того, что в расчётную формулу были добавлены новые повышающие коэффициенты, в старых границах плата выросла в два раза, а в Новой Москве – в восемь. Безусловно, расходы застройщиков растут из-за необходимости соблюдать на стройке противоэпидемические меры, закупать средства индивидуальной защиты, антисептики и так далее. Ограничения из-за карантина также влияют на скорость и стоимость строительства.

Прогнозы на 2022 год

Российские представители власти периодически комментируют ситуацию в сфере недвижимости. Например, в январе 2021 года президент Владимир Путин заострил внимание на том дисбалансе, который есть между финансовыми возможностями населения и ростом цен на жильё в новостройках. Хотя летом 2021 года звучат призывы отменить госпрограмму по льготной ипотеке из-за перегрева рынка, решение о господдержке осталось актуальным для основной территории страны.

Хотя на рынок элитного жилья ипотечные программы не влияют,

тем не менее рост цен на стройматериалы сказывается на стоимости в том числе и элитных объектов. Чтобы скорректировать рост цен на стройматериалы, вице-премьер Марат Хуснуллин, который курирует строительную отрасль в правительстве, попросил руководство Федеральной антимонопольной службы проверить ситуацию с ценами. А также он выступил инициатором создания штаба по анализу цен на жильё.

Если говорить о прогнозах на 2022 год, то из официальных лиц выразил свое мнение открыто пока лишь глава института развития «Дом.РФ» Виталий Мутко. Он считает, что рост цен на жильё в 2022 году стабилизируется на уровне около инфляции, если не будет ажиотажного спроса. Напомним: официальная цель по инфляции на 2022 год – 4%, но аналитики советуют смотреть на ситуацию более реалистично. Вряд ли цены на жильё ограничатся таким небольшим ростом.

Есть один фактор, который может повлиять на ситуацию в строительной сфере. В следующем году Россию ждёт переход на ресурсно-индексный метод расчёта

сметной стоимости строительства. Это новшество может серьёзно повлиять на привычную систему ценообразования в строительстве – застройщикам придётся рассчитывать расходы по новой методике с учетом ФГИС ЦС и новой базы Государственных элементных сметных норм на строительные работы (ГЭСН) на основе цен 2021 года. В теории это может устранить некоторые коррупционные элементы, снизить стоимость и повысить доступность жилья для большинства граждан. Но всё будет зависеть от практической реализации этих инициатив.

С тем, что цены на недвижимость в России продолжают расти, согласны многие эксперты. Если за полтора года цены выросли на 30-40%, вряд ли стоит ожидать, что в следующем году рост замедлится. Но следует иметь в виду, что сокращение госпрограммы-2020 и ужесточение денежно-кредитной политики могут сильно сократить ипотечное кредитование. Это повлияет на рынок жилья весьма ощутимо.

Поскольку стройматериалы за год подорожали от 30 до 200% и рабочая сила тоже стала намного дороже, а покупатели квартир по ДДУ уже почти не перепродают их до завершения строительства, цены будут расти и дальше.

Но есть вполне реальный вариант снижения цен: вполне возможно, что владельцы «инвестиционных» квартир на волне стабильно высоких цен захотят их выгодно продать. Тогда цены могут кратковременно снизиться на 4-9%.

Есть и такое мнение: рост цен на квартиры может остановиться, но загородная недвижимость подорожает на 10-20%, а то и больше. Это возможно, если снизятся цены на вторичное жильё, в том числе «инвестиционные» квартиры. Логично, если такое жильё будет дешеветь, а новостройки зафиксируют цены. Но при этом сегмент загородного жилья становится более привлекательным. Возможно, в сегменте загородной недвижимости будет расти интерес к покупкам за счёт ипотеки. Впрочем, из-за сложности такого инструмента цены на такое жильё вырастут незначительно и в пределах инфляции (до 5-10% по итогам 2022 года).

Есть и такой фактор: хотя застройщики наращивают предложе-



ния, но есть ряд покупателей, которые уже оформили кредиты и приобрели себе жильё. Естественно, что с ростом предложения и падением спроса цены устремятся вниз. А вслед за новостройками упадут и цены на вторичном рынке.

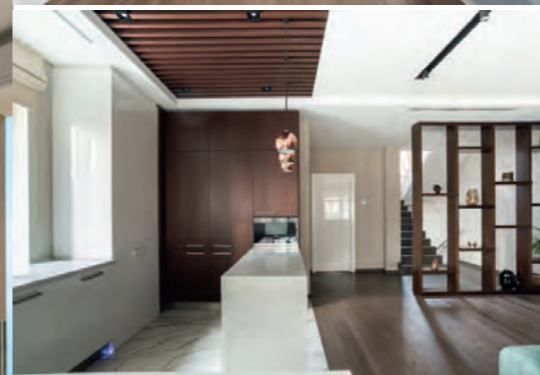
Если резюмировать эти аргументы, то покупка квартиры в 2022 году уже не будет выгоднее, чем сейчас. Покупка недвижимости по-прежнему останется выгодным вариантом вложения своего капитала. С другой стороны, можно подождать момента, когда банки и застройщики нач-

нут завлекать клиентов специальными предложениями. Например, могут дать покупателю крупную скидку или разрешить оформить кредит с субсидированием процентной ставки, либо предложить выгодную рассрочку платежей.

В любом случае, старайтесь ориентироваться на свои потребности и возможности. Если ваш доход позволяет приобрести объект недвижимости, будь то квартира для жизни или для сдачи в аренду, либо для перепродажи, не стоит затягивать с решением этого вопроса надолго.



MOSCOWHOME —
воплощение лучших
образцов архитектуры



– Ваша компания более 20 лет специализируется на строительстве эксклюзивных домов. Каковы ваши преимущества?

– Мы предлагаем своим клиентам решения «под ключ». Мы готовы на условиях генерального подряда осуществлять строительство от проектирования и разработки котлована до чистовой отделки и наполнения дома мебелью, воплощая самые нетривиальные требования и пожелания Заказчика. После сдачи построенного Объекта мы можем принять дом на обслуживание, все заботы о текущем техническом

содержании дома можем взять на себя.

– В ваш холдинг входит архитектурно-дизайнерское бюро. Какие основные виды архитектурных стилей сейчас наиболее актуальны?

– Наше архитектурно-дизайнерское бюро – это команда опытных и высококвалифицированных архитекторов и дизайнеров, увлечённых своим делом. Мы сотрудничаем с зарубежными архитекторами, при необходимости адаптируем их проектную документацию для последующей реализации.

Мы имеем опыт работы во всех стилистических направлениях. Сегодня наиболее востребованы дома в стиле «минимализм» с панорамным остеклением и минимальным количеством декоративных элементов. Также остаются актуальными классические дома с использованием натурального камня и сложным декором.

– Расскажите, пожалуйста, о макетной мастерской.

– Макетная мастерская способна разработать макеты любых зданий и сооружений, частных домовладений, жилых комплексов, микрорайонов.

Далеко не все строительные компании могут предложить своим Заказчикам полный цикл работ и услуг. Многопрофильный холдинг MOSCOWHOME с 1998 года занимается строительством и отделкой недвижимости в престижных районах Москвы и Московской области. Проекты, разработанные архитектурно-дизайнерским бюро, реализуются строительным подразделением под контролем собственной службы строительного контроля. Инженерные службы обеспечивают монтаж и работоспособность оборудования и коммуникаций Объектов. Благоустройство и озеленение участков обеспечивает ландшафтное подразделение. Риэлторский отдел помогает клиентам подобрать земельный участок, готовый дом или квартиру. Также в состав холдинга входят мастерские: макетная, лепного декора, витражного стекла и мозаики. Учредитель холдинга MOSCOWHOME Руслан Юрьев рассказал о том, насколько важно иметь в штате квалифицированных специалистов, постоянно контролировать качество работ, совершенствовать методы и ускорять темпы строительства.





Ещё на стадии проектирования клиент может наглядно увидеть точную копию своего будущего дома в миниатюре.

Многие известные архитекторы и девелоперы уже воспользовались услугами нашей мастерской.

– Какова география Вашего строительства?

– Мы занимаемся строительством домов «премиум»-сегмента в основном на Рублёво-Успенском и Новорижском шоссе. За время существования нашей компании выполнили ремонт многих квартир в престижных районах города Москвы. Более пяти лет осуществляем свою деятельность на территории Республики Крым.

– Какие наиболее сложные отделочные работы вы выполняете?

– В отделке несложных работ не бывает. Каждое направление требует пристального внимания, скрупулёзности, наличия высококлассных специалистов. Без подготовки и навыков, вырабатываемых годами, ничего не полу-

чается. Например, маляр не делает декоративную отделку, а декоративщик никогда не встанет на малярные работы, потому что у них разные профили работ и разные навыки.

– Как происходит работа с Заказчиком?

– Каждый Заказчик уникален, и к каждому требуется свой подход. Мы стараемся в нашей работе понять потребности, пожелания и, что немаловажно, возможности каждого клиента. Наши архитекторы, дизайнеры и инженеры создают Объект при

непосредственном участии Заказчика. Такой подход позволяет учесть все нюансы при проектировании и строительстве Объекта.

Строительство загородного дома для клиента – это достаточно серьёзное капиталоемкое вложение. Для нас очень важно доверие, оказываемое Заказчиком. Мы прекрасно понимаем степень ответственности, которую возлагаем на себя. Перед клиентом мы действуем открыто, предоставляем полную стоимость без скрытых и дополнительных платежей, не вводя За-

казчика в заблуждение касательно объёмов будущих затрат и вложений.

– Как вам удаётся выполнять строительство домов в качестве генерального подрядчика на высоком уровне, учитывая масштабность и сложность Объектов?

– Секреты нашего успеха – это наличие в штате грамотного инженерного состава и архитектурно-дизайнерского бюро, а также профильных специалистов по каждому виду работ. В ходе строительства мы контролируем каче-





ство выполняемых работ, осуществляя авторский и технический надзор на всех стадиях строительства.

– Как в вашей мастерской лепного декора, витражного стекла и мозаики художникам удаётся создавать настоящие произведения искусства?

– У нас работают прекрасные специалисты – мастера своего дела. Каждое произведение декора уникально, в него вложено немало труда, таланта. В соответствии с пожеланием Заказчика наши художники могут создать эскиз, по которому впоследствии в мастерской изготовят готовое высокохудожественное изделие. Также наши мастера могут повторить любое декоративное изделие, которое предоставит Заказчик.

– Какова миссия или девиз вашей компании?

– Девиз нашей компании заключается в самом её названии – «Московский Дом». Трудно себе представить что-то более красивое, изящное, наполненное историческими параллелями и, в то же время, статусное и комфортабельное.

– На какой стадии строительства дома приступает к работе ваше ландшафтное подразделение и какие виды услуг оказывает?

– Конечно, в идеале благоустройство участка надо планировать заранее, но есть случаи, когда клиенты переходят к этой стадии работ уже после завершения стройки. Мы предоставляем следующие услуги: проектирование ландшафта с учётом архитектуры дома, благоустройство и озеленение, устройство систем полива и освещения, посадка крупномерных растений или арборархитектура – формирование топиарных растений (бонсай, ниваки, шпалерные растения, живые коридоры). Также мы занимаемся устройством водоёмов с различным функционалом, флорой и фауной. Мы комплексно обслуживаем сады, включая весь спектр агрономических мероприятий.

– Так как у вас есть агентство недвижимости MOSCOW HOME REALTY, уточните, что сейчас пользуется наибольшим спросом: покупка построенного дома или заказ строительства дома по индивидуальному проекту?

– Агентство MOSCOW HOME REALTY оказывает профессиональные услуги по подбору, продаже, аренде всех видов недвижимого имущества и юридическому сопровождению сделки. Перед покупкой недвижимости у нас можно заказать техническое обследование Объекта. Инженеры компании MOSCOWHOME выдадут исчерпывающую информацию о технических недостатках, размере возможных затрат на ремонт. Вообще, всё индивидуально. Есть клиенты, которым мы подбираем готовые дома, а иногда покупатель не находит удовлетворяющий его требованиям Объект, и тогда мы подбираем участок и строим дом. Многие из построенных или приобретённых через MOSCOWHOME домовладельцев находятся у нас же на обслуживании. Главное для нас – это реализация планов наших клиентов. Когда клиенты находят готовый «дом мечты» или строят новый дом по своему вкусу, где будут жить с семьёй долгие годы – это всегда вдохновляет.

www.moscowhome.pro
www.moscowhome.ru
 +7 (495) 762-99-66
 +7 (495) 777-67-67

Элитная недвижимость: выгодные инвестиции и престиж

Спрос на элитное жилье в Москве по-прежнему высок. Его приобретают как для собственного проживания, так и с целью инвестиций. Рассмотрим основные тренды на рынке элитной недвижимости в столице.

С одной стороны, эксперты прогнозируют тенденцию роста цен на дорогую недвижимость на уровне 15-20% в этом и в будущем году. Но, с другой стороны, устойчивый рост спроса в диапазоне от 4 до 10% будет стимулировать как внутренние, так и внешние экономические факторы.

Высокая доходность элитного жилья

Если в сегментах жилья «эконом»-класса и «бизнес»-класса наметился тренд на уменьшение площади квартир, то в элитной недвижимости остаются актуальными просторные лоты. Также для покупателей «люксовых» квартир остаются весьма привлекательными варианты с чистой отделкой и с четким разделением функциональных зон в квартире. Растут требования ко внутренней инфраструктуре проектов и сервису. Интересно, что сегодня значительно трансформировался портрет покупателя: помимо собственников бизнеса и топ-менеджеров 40-50 лет, сегодня на элитном рынке жилья заявили о себе молодые предприниматели и IT-стартаперы в возрасте от 30 лет. Кроме того, в отдельную категорию можно выделить тех состоятельных бизнесменов и чиновников, которые вынуждены отказаться от приобретения зарубежной недвижимости из-за трудностей с поездками за границу и получением виз в условиях пандемии.

Наши эксперты сравнили показатели доходности инвестиций в московскую недвижимость с другими статьями доходов. В начале 2021 года выгоднее всего были вложения в паевые инвестиционные фонды, акции и облигации крупных компаний, но и владельцы лишних квадратных метров заметно смогли увеличить свой доход.

Как считают наши эксперты, в конце 2021 и в начале 2022 годов

спрос на жилье вообще и на его высокобюджетный сегмент в частности продолжит расти, что связано, в первую очередь, с высокой инвестиционной привлекательностью жилой недвижимости. Отметим, что в условиях снижения ставок по депозитам и введения налога на вклады физических лиц покупка жилья стала одним из самых выгодных капиталовложений. Прогнозируемая динамика роста в конце 2021 и в начале 2022 годов может составить от 4 до 10% в зависимости от уровня спроса.

Интересная ситуация складывается сейчас с первичной жилой недвижимостью. Если в последние годы мы могли наблюдать устойчивую стагнацию рынка и падение цен, то в период пандемии цены стали расти. Во всех жилых комплексах столицы, где активно продавались квартиры на стадии строительства, стоимость выросла в диапазоне от 5 до 23%. При этом в домах «эконом»-класса рост цен составил от 3 до 15%, в комплексах повышенной комфортности – от 15 до 18%, а элитные новостройки стали дороже от 21 до 23%.

Ранее крупные застройщики повышали цены раз в квартал, и происходило это по причине большого спроса со стороны покупателей по нескольким причинам: быстрое обесценивание рубля и доступная ставка по ипотеке. Если обратить внимание на сектор элитной недвижимости как первичного, так и вторичного рынка, то в 2020 году стоимость квадратного метра практически не меня-

лась, за редким исключением. В 2021 году стоимость за 1 м² в данном сегменте выросла более чем на 20%.

По оценке аналитиков рынка недвижимости, усредненная цена на однокомнатные апартаменты в первый месяц 2021 года была примерно 8,2 млн. рублей, то есть плюс 19,2% от суммы инвестиций.

Давайте сравним эти доходы от приобретения жилья на стадии строительства за сумму 8,2 миллиона рублей с доходами от вложений в ПИФы, а также с инвестициями в акции, облигации, золото и просто рентой от банковских вкладов.

Экспертами **MOSCOW HOME REALTY** были взяты показатели доходности на начало 2021 года десятка крупных банков. Сейчас, когда на рынке довольно большой выбор акций или облигаций, вполне можно вывести среднее значение.

Самым высоким индексом доходности обладают паевые инвестиционные фонды – 25-28%, на втором месте вложения в недвижимость – 19-21% прибыли. Золото, к сожалению, потеряло в цене и оказалось в самом конце списка. Московская биржа с акциями индексом 17,1-18,1% и гособлигации, увеличившие за первое полугодие 2021 года доход своих владельцев на 8,9-9,2%, оказались на третьем и четвертом местах. Самый пассивный доход – банковские вклады – остались практически на том же уровне – 4-4,1%.

Что же советуют специалисты по инвестициям? Купить ещё пару квартир и ждать скачка цен или внимательно изучать новые формы дохода?

Эксперты прогнозируют в конце 2021 и в начале 2022 годов небольшой рост цен на рынке недвижимости, если говорить о новостройках. На вторичном рынке колебания цен не столь заметны.



Возможно замедление этого роста, но в целом, с учетом того, что доходность по всем видам недвижимости очень высока, это весьма выгодно.

Если вы хотите выгодно вложить деньги в долгосрочной перспективе, то элитная недвижимость всегда будет вашим надёжным активом. Важно только правильно выбрать локацию и тип дома. Наши специалисты уточнили, в каких районах наиболее выгодны покупки на стадии строительства.

Тренды спроса на элитное жилье

По прогнозам аналитиков, следует ожидать нового скачка спроса в первой половине 2022 года, когда акционерам крупных компаний выплатят рублёвые дивиденды, а ключевые сотрудники получат ежегодные весьма солидные премии. Им будет выгодно рассмотреть вариант вложений в недвижимость элитного сектора, учитывая нестабильность валютного курса, а также желание быстро отреагировать на уникальные предложения на рынке.

Несмотря на незначительное снижение доходов в условиях пандемии, всё-таки снижение платёжеспособного спроса в до-

рогих проектах вряд ли будет критическим, поскольку изменение уровня доходов их аудитории не станет радикальным.

Сегодня эксперты отмечают появление на рынке дорогого жилья новых покупателей из IT-сферы или крупных медицинских компаний, уровень доходов которых увеличился именно в период глобального кризиса. Отдельная категория среди клиентов – те, кто продает «морально устаревшие» дорогие квартиры и приобретает за счёт данной продажи или с небольшой доплатой жильё более современное, с лучшей инженерией, дизайном, инфраструктурой и сервисом.

Спрос останется устойчивым, но при этом в дорогих проектах увеличится конкуренция по качеству предлагаемых объектов. Новых предложений на рынке элитного жилья появляется не так много, поэтому будет устойчивый спрос на проекты, уже находящиеся в экспозиции. Те объекты, которые сданы в эксплуатацию или близки к готовности, сегодня наиболее востребованы.

В 2022 году произойдёт некоторое смещение спроса по сегментам, уверены наши эксперты. Например, часть покупателей, у

которых сбережения хранились в валюте, смогут позволить себе приобрести квартиру более высокого класса за счёт изменения курса. Эта категория клиентов стимулирует приток спроса из «бизнес»- в «премиум»-класс.

Отметим, что сегодня определённый уровень спроса сохраняется на дорогую недвижимость в Подмоскovie. Ситуация показывает, что далеко не весь спрос в этом сегменте был удовлетворён, поэтому элитная загородная недвижимость останется востребованной в 2022 году.

Ещё один тренд – спросом будут также пользоваться объекты городской недвижимости, расположенные в московских районах с хорошей транспортной доступностью относительно Рублёво-Успенского и Новорижского шоссе, где сконцентрированы основные объекты премиальной «загородки». Сегодня наши брокеры отмечают рост интереса к жилым комплексам в Пресненском районе, районе Хамовники. Также динамично застраиваются жилищными комплексами «премиум»-класса район Раменки.

Отметим также ещё один тренд: рост объёма продаж в элитном сегменте происходит в том числе за счёт региональных



сделок: более 45% клиентов элитного сектора – региональные клиенты. Есть ещё тенденция, когда ряд клиентов переключают внимание с премиальных объектов загородной недвижимости на городское жильё.

Самые актуальные форматы жилья

Если в последние годы уменьшается площадь квартир «бизнес»-класса, то в элитном секторе, наоборот, площадь увеличилась на 75%. Есть тенденция, когда покупатели, стремясь сделать свои квартиры более просторными, могут пойти на компромисс и увеличить площадь приобретае-

мой недвижимости за счёт понижения класса жилья.

И всё-таки в «премиум»-сегменте и элитном секторе большие площади по-прежнему актуальны. В среднем, речь идёт о квартирах площадью 100-150 м² и более. Как правило, для больших семей из нескольких поколений покупатели часто выбирают две квартиры с возможностью объединения.

Кроме площадей, клиентов сегодня волнует степень готовности квартир и домов: предпочтительно наличие в квартире готовой отделки – «под ключ» или white box. Также пользуются спросом варианты с террасами.

Например, в «Москва-Сити» востребованы апартаменты с финишной или предчистовой отделкой – рост их продаж в 2021 году составил около 15%. Поскольку покупатели оценили данный формат, в следующем году спрос на него может вырасти ещё на 5-7%.

Кроме классических квартир и апартаментов, элитный рынок московской недвижимости предлагает определённую долю таунхаусов и пентхаусов, на которые есть стабильный спрос. Востребованы уникальные, необычные форматы: двухуровневые квартиры, пентхаусы, квартиры с каминными, выходом на эксплуатируемую кровлю, собственными па-

тио. Клиенты с высоким достатком предпочитают хорошие видовые характеристики жилья и его индивидуальность, в том числе отдельный вход.

Кроме типа жилья и площади, важен и внутренний комфорт в квартире. Покупатели стремятся приобрести проекты с индивидуальными кладовыми, гардеробными, помещениями для размещения бытовой техники. Также растёт и роль внутренней инфраструктуры, технологические новшества, в том числе доступ ко всему сервису с помощью онлайн-приложений.

По мнению экспертов, сегодня популярны проекты с яркой архи-

тектурной концепцией, функциональными входными группами и общественными пространствами, наличием собственной инфраструктуры, а также системой «умный дом» и другими технологичными решениями. Кроме того, сегодня актуален европейский подход под остроумным названием «сухие ноги» – возможность для обитателей жилого комплекса разнообразно провести досуг и решить все свои бытовые вопросы, не покидая пределы собственного дома.

В целом, в элитном сегменте покупатели заметно изменили запросы: примерно на 20-25% выросла площадь желаемого лота, появились новые пожелания

к планировкам. Большинство покупателей стремятся чётко разделить функциональные зоны в квартире. Открытые планировки более не в тренде. Кроме того, сегодня ценится такой фактор, как наличие в городских проектах благоустроенных пространств на свежем воздухе – общественных и частных.

Таким образом, элитное жильё сегодня по-прежнему остаётся выгодным вариантом для инвестиций. И разнообразие выбора объектов как на вторичном, так и на первичном рынке позволяет покупателям найти оптимальный по своим характеристикам объект в любой локации.



Макетная мастерская **MOSCOWHOME** – это воссоздание вашей мечты в миниатюре

Профессионально выполненные макеты просто незаменимы при проектировании будущего сооружения. Миниатюрные прообразы будущих объектов уникальны в своем роде, так как именно они помогают архитекторам, строителям и инвесторам оценить все особенности здания или целого микрорайона, увидеть все его преимущества. Макетная мастерская MOSCOWHOME осуществляет проектирование и изготовление макетов «премиум»-класса

разнообразной тематики на выгодных условиях. Нашими специалистами будут созданы качественные изделия, которые в полной мере смогут отразить все ваши идеи. Руководитель мастерской Антон Тюнев рассказал об особенностях производства макетов.

– Какие виды макетов вы производите?

– Уникальная макетная мастерская в составе группы компаний MOSCOWHOME, которая специализируется на строительстве элитной недвижимости, произво-

дит макеты различных видов и любой сложности. Преимущественно это архитектурные макеты домов и «офисных зданий», но также мы с удовольствием изготавливаем макеты транспортной, промышленной, ландшафтной и другой тематики.

– В чём особенности макетов для жилищного строительства?

– Наверное, в том, что они должны быть «вкусными», и они у нас именно такие. Как правило, макеты такого типа призваны прода-

вать жилые квадратные метры, поэтому потенциальный заказчик должен полюбить проект через нашу миниатюру, как «свой дом». Глядя на наш макет, клиент уже начинает мысленно жить там и проникается его атмосферой.

Безусловно, все макеты должны быть качественными и особенными, какую бы мы тематику ни брали, но что касается жилья, то здесь важно передать целостное ощущение проекта. Иначе говоря, через призму эстетики и красоты необходимо показать эргономичность и практичность объекта,

передав заявленные технические характеристики используемых материалов, плюс прочие особенности проекта.

К примеру, это детальная проработка элементов фасада здания, максимально достоверная передача фактуры, текстуры и, самое главное, цвета используемых отделочных материалов, и всё это вкупе с чётким воплощением архитектурного решения здания. А также нам важно выгодно и максимально красиво показать благоустройство проекта, его окружение, малые архитектурные формы и ландшафтный дизайн в целом.

– Каковы сроки и стоимость изготовления макетов?

– Сроки изготовления – от двух недель для срочных заказов к некоторым мероприятиям, но на практике в среднем на изготовление макета необходим 1 месяц.

– В чём преимущества вашей мастерской?

– Первый фактор – это технико-экономические показатели: мы работаем в собственном помещении и на собственном новом





современном оборудовании. Наше производство оснащено гравировально-фрезеровальными станками с ЧПУ, станками для лазерной обработки материалов, каттерами, плоттерами, 3D-принтером, а также оборудованием для профессиональной покраски и другими станками. Своя материальная база даёт нам стабильность и некоторую независимость от поставщиков услуг, а также позволяет держать качество технического исполнения на высоком уровне.

Второй важный момент – в нашей мастерской работают опытные макетчики: как проектировщики, так и мастера сборки. Это люди,

которые сосредоточены именно на макетном деле, это не студенты-практиканты, а именно специалисты, изготовившие не один десяток лучших макетов на «рынке» Москвы и Московской области.

Ещё одна особенность нашей макетной мастерской в том, что первое направление – это отдельное коммерческое производство макетов, а второе – макетная мастерская входит в полный цикл реализации проекта «под ключ» командой группы компаний MOSCOWHOME.

Другими словами, макетная мастерская полноценно задействована в процессе проектиро-

вания объекта. Изготовленные «поисковые макеты» участвуют в поиске удачного архитектурного решения проекта. Для заказчика макеты облегчают понимание особенностей проекта, также с помощью макетов может происходить согласование и приёмка этапов проектирования. Мы буквально воссоздаём мечту покупателя в миниатюре.

– Какими проектами Вы особенно гордитесь?

– Мы гордимся абсолютно всеми макетами, поскольку каждый из них – это своего рода индивидуальное производство ма-

кетного искусства. Но если уж выделять, то особое впечатление произвел наиболее масштабный и поистине уникальный проект – макет резиденции Capital Hill Residence по проекту британского архитектора и дизайнера с мировым именем Захи Хадид.

Проект Capital Hill Residence воплощает в себе характерные признаки стиля Захи Хадид – плавность и текучесть линий, эффект парения, гармоничное сочетание природных элементов и архитектуры. По сравнению с классическими домами, это здание представляет собой футуристичный дизайн космического корабля.

Ландшафт местности – склон холма, окруженный вековым сосновым бором, – стал отправной точкой для создания проекта, который базируется на взаимопроникновении внешнего и внутреннего пространств. И все эти уникальные особенности мы отразили в своем макете. Концепция здания в стиле деконструктивизма сразу выделяет этот макет из ряда «классиков», а особенности архитектурного решения заставили использовать альтернативные и гибридные технологии изготовления, в том числе 3D-технологии селективно-лазерного спекания (прототипирование).

– Какие технологические решения применяются в ваших макетах?

– По желанию заказчика и в зависимости от поставленных задач, макет комплектуем различными опциями: автоматические подвижные, подъёмные механизмы (когда здание разбирается и собирается на части, подъём этажей здания), интерактивное управление подсветкой через планшет, через графическую оболочку, внутренняя подсветка здания, внешняя подсветка ландшафта. Также при желании добавляем звуковое сопровождение, при необходимости возможно добавление маркеров для воспроизведения дополненной реальности.

Главный принцип – макет должен максимально соответствовать архитектурным особенностям будущего здания или жилого комплекса, а также передавать его технологические нюансы. Поэтому мы внедряем новые опции, если они помогают оптимально решить поставленные задачи.

+7 (495) 762-99-66
+7 (495) 777-67-76
www.mhmaket.ru



Новогодний декор: от ели и омелы к пальмам и бриллиантам

Сегодня мир захватила глобализация, границы стали условными. Мы смело перенимаем новогодние традиции других стран. В нашем обзоре вы узнаете о некоторых трендах зимнего праздничного декора в разных странах. Пусть эти идеи вдохновят вас на новое оригинальное оформление своего дома.

Рождество по-британски

Английские рождественские традиции популярны во всём мире, как и изучение английского языка. Многим из нас известна страсть англичан к развешиванию веточек омелы к празднику. Это растение не только играет роль изысканного декора, но ещё и несёт в себе сакральный смысл. Оно символизирует возрождение,

удачу для воинов и охотников. Кроме того, омела – древний элемент любовных ритуалов и оберег. Традиция поцелуев под омелой сегодня уже утратила свои давние истоки, но её очень активно используют британцы, чтобы лишней раз проявить симпатию и поделиться своими позитивными эмоциями.

Второй известный символ английского Рождества и Нового года – Рождественская ель, играющая ключевую роль в новогоднем декоре. Элементы праздничного оформления включают в себя алые и золотые детали, а также яркие сердечки.

Красный цвет в Рождественском оформлении традиционно применяют в текстиле: шторах, скатертях, накидках на кресла и даже в одежде. Англичане заразили весь мир своим пристрастием

к шарфам, свитерам и другим аксессуарам, сочетающим красный и изумрудный цвет – как символ еловых украшений дома.

Стоит отметить, что для английских ребятишек особенно заманчиво выглядят такие важные элементы новогоднего декора, как красные или полосатые именные носочки, развешанные вдоль камина или вдоль стен. Именно в них, по традиции, Санта-Клаус оставляет конфеты для тех, кто хорошо себя вёл в прошедшем году, и угольки для тех, кто был не слишком примерным. Современные родители, конечно, не стремятся наказывать даже хулиганистых отпрысков, щедро насыпая сладости в яркие носки.

Скандинавские гирлянды

Скандинавы, старательно украшая свой дом к Новому году,

создают оригинальные декоративные композиции. В них сочетаются домики, животные, конфеты, гномы и различные игрушки. Декор украшает окна, стены и столы.

Очень важным элементом убранства в этих странах считается световое оформление зимнего торжества. Весь дом и окна украшают разноцветные гирлянды, свечи, светодиодные светильники. Суровый климат скандинавских стран вызывает трепетное отношение жителей к огню, без которого сложно выжить в зимние месяцы.

В древности скандинавы наряжали не только ели, но и другие деревья не внутри дома, но и в лесу. Но, начиная с XIX века, ёлки с украшениями из свечей и пряников стали появляться именно в жилищах. Также скандинавы очень любят создавать пряничные домики. Эта традиция отразилась в сказке про Гензель и Гретель (её написали немецкие авторы братья Grimm, но их явно вдохновили скандинавы). Рядом с такими вкусными домиками в канун праздника ставят кашу с миндалём для гномов. Ещё одна необычная традиция скандинавов – у них на Рождество принято бить много посуды у входа в дом. Это на счастье!

Немецкий хенд-мейд

Главные символы Нового года и Рождества в Германии – это традиционные хвойные венки с омелой и свечами. А также немцы используют для декора фигуры рождественских персонажей, создают расписные витражи и украшают окна новогодними сюжетами. Ещё в немецком декоре много звёзд, гирлянд и ангелов.

Многие праздничные украшения и аксессуары трудолюбивые немцы делают своими руками. Интересным европейским символом Рождества является адвент-календарь. В нём расписаны все дни ожидания праздника, в каждой кармашке или окошечке спрятаны сладость или мини-подарок. Находя сюрприз, и дети, и взрослые получают удовольствие от приближения праздника и с энтузиазмом готовятся к нему. Подобно другим европейцам, немцы ставят дома ёлку, а дети пишут письма со списком подарков Святому Николаусу.

Обновление по-итальянски

Языческий обряд поклонения Солнцу сменился у темперамен-

тных итальянцев празднованием Рождества. Известной итальянской традицией перед наступлением Нового года является очищение жилища от всего старого. Они могут выбросить не только старую одежду или посуду, но даже мебель. Красный цвет, как уверены итальянцы, способен принести удачу, поэтому они носят красную одежду и бельё, оформляют в алых тонах свои дома и магазины.

В новогодних композициях по-итальянски используются не только ёлки, еловые и сосновые ветки, но ещё и ягоды, фигуры библейских персонажей и сценки из их жизни, а также необычное растение – пуансеттия, ярко-алые листья которого создают торжественный антураж. Рождественской короной украшают потолок, размещая большой хвойный венок вокруг люстры. Столы накрывают белыми скатертями и красной посудой.

Американские леденцы

В США – свои традиции праздничного декора. По примеру англичан американцы тоже используют ель как центральный символ праздника. Особенность её убранства – более строгое дизайнерское оформление. Часто используют шары одного цвета и банты либо однотонный блестящий декор. На вершине красуется ангел или звезда.

Всемирно известным символом американского праздника стали полосатые леденцы в форме трости. Световые гирлянды – особая страсть американцев в зимние праздники. Если учесть, что значительная часть населения живёт в районах с малоэтажной застройкой, гирляндами обвешивают всё – и внутри, и снаружи. Также американцы декорируют дома световыми фигурами животных, сказочных персонажей, подсвечивают крыши и стены домов.

Бамбук и рисовая солома – декор по-японски

Японцы за две недели до Нового года традиционно проводят многочисленные обряды очищения, а также генеральную уборку в доме.

Все украшения и композиции японцев наполнены символизмом. Стебли бамбука в основе новогоднего декора символизируют силу и жизненную стойкость. Слива – символ непрерывности жизни, а сосна – намёк на долголетие.

Вместо рождественского венка японцы вешают на дверь композиции из сосновых веток с соломинками, веерами, лентами. Особым элементом является закрывающее украшение – рисовая верёвка, натянутая над дверью.

Японцы также старательно делают вакадзари – круглые обереги из рисовой соломы. Украсив их нитями и красками, охраняющие символы развешивают на ветках деревьев и в доме. Интересно, что японцы убирают рождественские ели сразу после праздника, 25 декабря.

Жаркая экзотика

В тех странах, где лето – почти круглый год, есть свои особенности новогоднего антуража. В Австралии и Новой Зеландии ёлки специально для Новогодних праздников выращивают благотворительные организации и церковные общины. Для них эта деятельность – хороший повод для сбора средств на свои нужды. Теплолюбивые австралийцы ёлку украшают летними символами – ракушками, морскими звёздами и цветами. Также декор не обходится и без национальных атрибутов – фигурок коалы и кенгуру.

В Бразилии, где Новый год тоже выпадает на лето, снежные хлопья на ёлках имитируют кусочки ваты. Плавающая ёлка в Рио-де-Жанейро поражает своей оригинальностью, она даже вошла в Книгу рекордов Гиннеса. Её высота превышает 85 метров, вес – 530 кг, а устанавливают её на Озере Лагоа.

Роль ёлки для мексиканцев и жителей других островных стран Карибского бассейна играют раскидистые пальмы. На них не вешают украшения в виде христианских символов, а ставят вокруг. Также на листьях роскошных пальм размещают множество светящихся гирлянд.

Самые дорогие ёлки в мире

Иногда баснословная стоимость новогоднего декора нацелена на эпатаж, а иногда за ней скрывается желание сделать доброе дело или создать произведение искусства. Например, владельцам лондонского отеля Claridge's в разные годы помогали создать дизайнерскую ёлку Джон Гальяно, Альбер Эльбаз, Калли Эллис. Предположительно, речь идёт о десятках тысяч фунтов стерлингов. Но это ещё не



предел! Мы расскажем о самых дорогих ёлках в истории.

Ёлка-сокровище

Стоимость: \$11 млн

Люксовый отель Emirates Palace в Абу-Даби в 2010 году украсила самая дорогая в истории рождественская ёлка. Цена самого дерева не превышала нескольких тысяч долларов, но её декор поражал роскошью материалов. Шейхам и богатейшим постояльцам отеля по статусу положены ёлочные игрушки из натурального жемчуга, золота, бриллиантов, сапфиров, рубинов, изумрудов. Кроме того, ёлку украсили ювелирные шедевры – часы, браслеты, ожерелья. Администрация Emirates Palace руководствуется отнюдь не национальными обычаями, а запросами богатых постояльцев. Например, в отеле можно купить золотые слитки в специальном автомате, а в стоимость проживания здесь входит пользование частным самолётом.

Золотое чудо

Стоимость: \$4,2 млн

Японский ювелир Гинза Танака часто удивляет публику тематическими рождественскими шедеврами. Однажды он отлил 20-килограммового золотого Санта-Клауса, а ещё создал золотую ёлку ценой более \$1,5 млн. А не-

давно в его фирменном магазине появилась рождественская ёлка, на создание которой ушло около 40 кг благородного металла. С виду она больше напоминает не дерево, а многоярусную карусель, где вращались 50 фигурок героев диснеевских мультфильмов: Золушка, Русалочка, Пинокио. И, конечно, Микки Маус: к этому персонажу Танака равнодушен давно и уже успел несколько лет назад сделать его золотую копию.

Цветочная ёлка

Стоимость: \$1,8 млн

Иногда рождественская ёлка может быть баснословно дорогой при миниатюрных размерах. В одном из торговых центров японской сети Takashimaya поступила в продажу крошечная ёлочка, купить которую мог позволить себе весьма состоятельный покупатель-эстет. Над её дизайном потрудились флористы французского цветочного бутика Claude Quincaud. Деревце представляло собой несколько сотен миниатюрных засушенных розочек. Весь шик заключался в том, что на лепестках каждой из них, подобно каплям росы, красовались бриллианты, привезённые из Австралии и Южной Африки – 400 сверкающих акцентов общим весом 100 карат. Приятным дополнением служил мишка Тедди с

бриллиантовой подвеской. Увы, желающих приобрести этот рождественский шедевр не нашлось.

Бриллиантовое великолепие

Стоимость: \$1,005 млн

Представители сингапурского ювелирного дома Soo Kee создали ёлку ценой более миллиона долларов. Для её украшения было использовано 21 798 бриллиантов общим весом 913 карат. На изящные веточки водрузили 3 762 драгоценные бусины. 500 лампочек освещали эту роскошь высотой в 6 метров и весом в три тонны. Установленная в крупном торговом центре, ёлка находилась под круглосуточной охраной.

Капитолийская елка

Стоимость: около \$1 млн

Хотя по традиции главной рождественской ёлкой США негласно считается та, что сверкает гирляндами на Рокфеллер-плаза в центре Нью-Йорка, с ней конкурирует ель рядом с Вашингтонским Капитолием. Это гигантское дерево специально выращивают в питомнике, а затем везут к зданию Конгресса через всю страну. Высота столичной американской ёлки может превышать 20 м, а для её украшения используют тысячи лампочек. Вполне логично, что её транспортировка, установка и оформление обходятся государству в

круглую сумму. Но это роскошное рождественское дерево приносит людям столько радости, что затраты можно считать оправданными: торжественная церемония зажжения огней привлекает внимание огромного количества американцев.

Ёлка от Swarovski

Стоимость: около \$500 000

Компания Swarovski каждый год радует поклонников своей продукции авторскими рождественскими ёлками, которые переливаются всеми оттенками. Самая оригинальная из них была собрана в 2010 году в центре Гонконга. Ёлка представляла собой 30-метровый конус. На его грани был нанесён узор из 20 млн золотистых и серебристых кристаллов Swarovski, специально доставленных из Австрии. Днём сложно было увидеть всю красоту этого шедевра, зато вечером и ночью, когда включали подсветку, ёлку можно было спутать с гонконгским небоскрёбом.

Благотворительная елка

Стоимость: \$500 000

Из побуждений своего доброго сердца, американский ювелир Стив Квик решил создать рождественскую ёлку, которая должна была принести не только эстетическое удовольствие, но и пользу для общества. Сделанное из 18-

каратного золота деревце покрыли россыпью бриллиантов, которые имитировали снег. Верхушку украшала платиновая звезда с алмазом весом 4,52 карата. После двухнедельного заточения в витрине магазина дизайнерская ёлка была выставлена на аукцион eBay. Все деньги, собранные с продажи, пошли в фонд Американского общества борьбы с раком. Стив Квик пошёл навстречу и масс-маркету: разработал бюджетные посеребрённые и позолоченные уменьшенные копии ёлки за \$20 и \$25.

Ёлка от Tiffany

Стоимость: \$350 000

Хотя миланцы часто уезжают за город на Рождество, в последние годы их притягивает новая достопримечательность на Пьяцца дель Дуомо – рождественская ёлка, которую дарит модной столице ювелирная компания Tiffany & Co. В основании дерева, украшенного множеством фонариков, находился магазин, оформленный в стиле знаменитой нежно-бирюзовой коробочки. Внушительная часть прибыли с продаж была отдана на благотворительные цели. Но всё же настоятель миланского собора высказал недовольство тем, что бизнес вмешивается в традиции светлого христианского праздника.

Хмельная ёлка

Стоимость: \$35 000

Владельцы роскошного лондонского отеля Sofitel помнят о страсти гостей к алкогольным возлияниям во время декабрьских праздников. В холле гостиницы появилась необычная рождественская ёлка в виде конструкции из тёмно-серого металла. Вместо шаров и свечек её украшали миниатюрные бутылочки коньяка Louis XIII. Эти шедевры элитного алкоголя сделаны вручную мастерами компании Vassarat – мирового лидера в производстве изделий из хрусталя. Ёлку венчала эксклюзивная голубоватая люстра. Гости отеля могли заказать рождественскую спа-программу стоимостью \$2 900, в которую, помимо процедур, входил и подарок – изысканное украшение от Vassarat.

Итак, новогодние традиции в разных странах разнообразны. И при желании можно придумать нечто своё, оригинальное, взяв на вооружение дизайнерские идеи и национальные особенности всех континентов. Но главное украшение новогодних праздников – это ваши яркие эмоции, надежды на лучшее в Новом году и теплота общения с близкими и друзьями.



ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

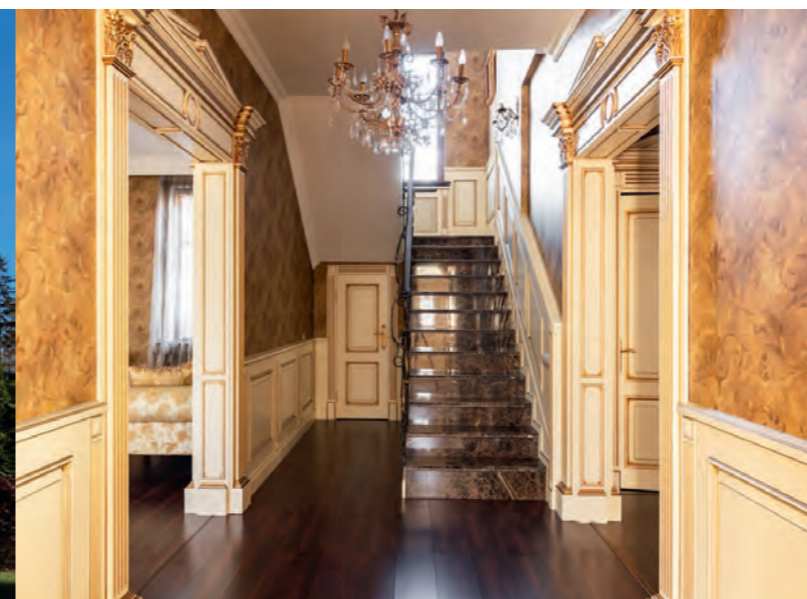




Довиль

Площадь дома – 380 м².
Участок – 21 сотка
Состояние – «под ключ».

Дом олицетворяет собой роскошь, приватность и комфорт. Находится в потрясающем коттеджном посёлке Довиль. Сказочная архитектура в окружении леса и живописного озера. Это кусочек Франции в чистом виде.



ID 5359



Изумрудный Лес

Площадь – 530 м².
Участок – 30 соток.
Состояние – «под ключ».

Дом для тех, кто любит тишину и умиротворённость. Светлый, просторный и уютный дом в окружении реликтового леса. Большой участок с восхитительным природным ландшафтом.



ID 5585



Парк Вилль

Классическая английская усадьба в самом сердце Рублёво-Успенского шоссе. В доме продумано всё до мельчайших деталей. Этот дом – для тех, кто любит пространство и роскошь. Здесь атмосферно и уютно. И всего в 9 км от Москвы.

Площадь дома – 2 600 м².
Участок – 115 соток.
Состояние – под чистовую отделку.



ID 3088





Николо-Урюпино



Площадь дома – 620 м².
Участок – 15 соток.
Состояние – «под ключ».

Новый дом в современном стиле, со своей SPA-зоной, бассейном, сауной и хаммамом. Умиротворённая атмосфера этого дома, позволяющая забыть о городской суете и заботах. И при этом – удобное месторасположение позволяет быстро добраться до Москвы.



ID 5287



Трубачеевка

Площадь дома – 527 м².
Участок – 15 соток.
Состояние – «под ключ».

Стильный дом для большой семьи. Внутри каждая мелочь продумана дизайнерами. На участке выполнено озеленение, расположены детская площадка, воркаут.



ID 5565



Сосновый Бор

Площадь дома – 1 100 м².
Участок – 30 соток.
Состояние – под чистовую отделку.

Особняк в окружении вековых сосен расположен на большом участке. Вся черновая работа сделана, осталось создать внутреннюю красоту, которая гармонично впишется в пространство дома. В подарок – дизайнерский проект дома.



ID 5380



Петровский Парк



Площадь дома – 850 м².
Участок – 20 соток.
Состояние – «под ключ».

Дом кирпичный с современными технологиями. Функциональная планировка дома делает проживание абсолютно комфортным для всех членов семьи. Дом тёплый и уютный, полностью готов к проживанию большой семьи.



ID 5618



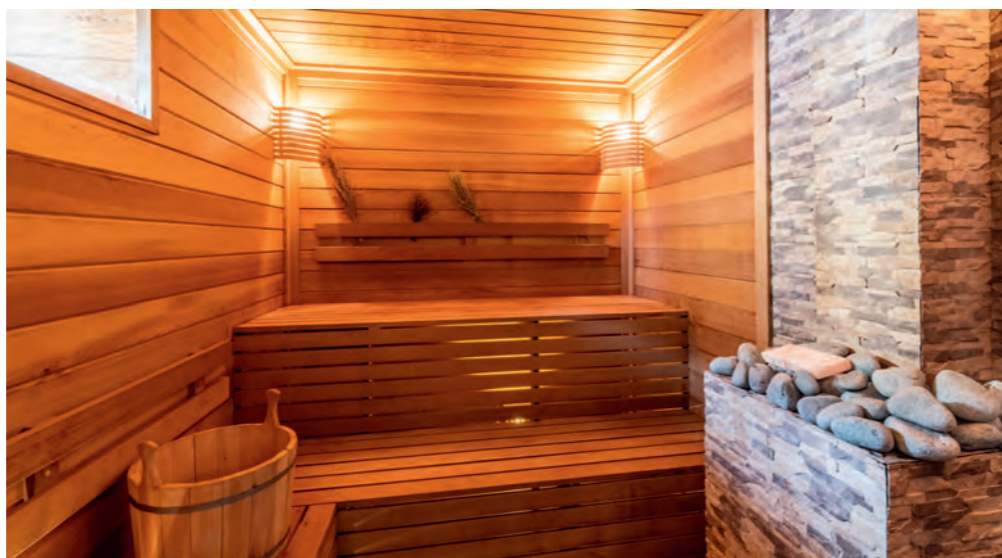
Лужки

Площадь дома – 1 200 м².
Участок – 34 соток.
Состояние – «под ключ».

Особняк в охраняемом коттеджном посёлке Лужки-2. Уютный коттеджный посёлок в тихом месте. На участке расположена детская игровая площадка, скрытая музыка на улице, фонтан, ротонда с фонтаном, барбекю, веранда, теплица с обогревом, плодово-ягодные деревья и кусты. Фасадное освещение, подогрев брусчатки и крылец.



ID 5665

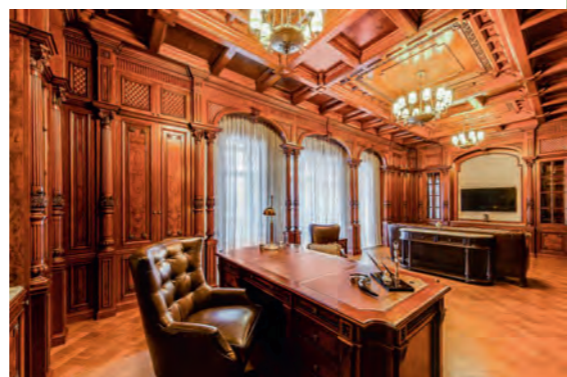




Жуковка-21

Площадь дома – 2 500 м².
Участок – 60 соток.
Состояние – «под ключ».

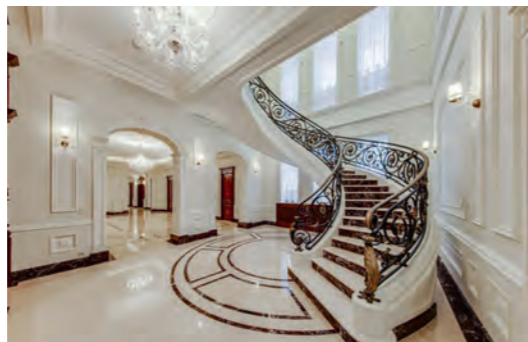
Предлагается роскошная резиденция в элитном коттеджном посёлке Жуковка-21. Выполнена по авторскому дизайн-проекту. Мебель от премиальных брендов, изысканные элементы декора, высокие потолки и панорамные окна. На территории дома предусмотрена зона отдыха, где можно насладиться неповторимой атмосферой загородной жизни.



Тимошкино

Площадь дома – 671 м².
Участок – 64 сотки.
Состояние – «под ключ».

Эксклюзивная загородная резиденция. Удачное сочетание эффективно спланированных и безупречно воплощённых факторов делает данный объект загородной недвижимости поистине уникальным.



ID 1918



ID 3903



Аксиньино

Площадь дома – 431 м².
Участок – 32 сотки.
Состояние – «под ключ».

Уютный дом для семьи на первой линии от воды. Потрясающая деревня Аксиньино с вековыми традициями и восстановленным и действующим Никольским Храмом XV века. Солидное и серьёзное окружение. Полная безопасность и комфорт для проживания с семьёй.



ID 3822





Папушево

Участки от 15 до 65 соток.

Участки располагаются в охраняемом КП Папушево. Место приватное и очень тихое, коммуникации все центральные. Удобное месторасположение и близость автомобильной магистрали, по которой в короткое время можно доехать до Москвы.



ID 5526



НОВОСТРОЙКИ





Таунхаус в ЖК «8 Ярдов»

Площадь таунхауса – 318,91 м².
Участок – 0,32 сотки.
Состояние – без отделки.

Это формат премиального таунхауса в классическом английском стиле в самом центре Москвы. Жилой комплекс включает 8 частных владений, каждое из которых имеет 3 входа, патио (частный двор), террасу с видом на двор, лифт, дровяной камин, несколько машиномест в подземном паркинге и закреплённые места на уличной парковке. Больше предложений в ЖК «8 Ярдов» – на нашем сайте.



ID 5335





Апартаменты в ЖК Roza Rossa

Площадь апартаментов – 126,56 м².
Количество комнат – 3.
Состояние – «под ключ».
Этаж – 2-й.

Интерьеры апартаментов созданы по проекту Пьеро Лисони и включают дизайнерскую отделку, частичную меблировку, полное оснащение ванной комнаты и кухни. По заказу владельцев апартаментов возможна полная меблировка комнат по проекту Пьеро Лисони. Комплекс апартаментов Roza Rossa расположен в Хамовниках, одном из самых удобных и спокойных районов центра Москвы. Набережная, парки, музеи, деловые кварталы и Садовое кольцо – на расстоянии неспешной прогулки. Фасады комплекса выходят на улицы Зубовская, Тимура Фрунзе, Россолимо и Льва Толстого. Больше предложений в ЖК Roza Rossa – на нашем сайте.



ID 5570



Апартаменты в ЖК Kuznetsky Most 12 by Lalique

Площадь апартаментов – 91,94 м².
Количество комнат – 2.
Состояние – под чистовую отделку.
Этаж – 3-й.

Апартаменты в элитном клубном доме, расположенном на Кузнецком Мосту, в историческом здании XIX века. Клубный дом Kuznetsky Most 12 by Lalique с выразительными фасадами пассажа, которые прекрасно сохранились и остаются символом архитектуры, неподвластной времени. Хрустальные люстры, светильники и бра демонстрируют световое искусство, которым в совершенстве владеет Lalique, задают игру света и тени и создают неповторимую атмосферу. В доме оборудована подземная механизированная парковка. Больше предложений в ЖК Kuznetsky Most 12 by Lalique – на нашем сайте.



ID 5563



Квартира в ЖК «Кутузов Grad II»

Площадь квартиры – 98,34 м².
Количество комнат – 4.
Состояние – без отделки.
Этаж – 21-й.

Просторная, светлая 4-комнатная квартира. ЖК «Кутузов Grad II» – это квартал «бизнес»-класса, в состав которого входит шесть 28-этажных монолитно-кирпичных зданий. Квартал находится в Западном административном округе столицы, в Можайском районе, во 2-м переулке Петра Алексея, в 300 метрах от Можайского шоссе. Больше предложений в ЖК «Кутузов Grad II» – на нашем сайте.



ID 5708





Квартира в ЖК Voxhall

Площадь квартиры – 125,1 м².
Количество комнат – 4.
Состояние – без отделки.
Этаж – 4-й.

Квартира с уникальной планировкой, панорамным остеклением. Индивидуальный архитектурный проект. Ваш будущий дом расположен в уже сложившемся Павелецком районе, где есть абсолютно всё, что нужно для современной и комфортной жизни, и даже немного больше. Разнообразие предложений в ЖК «Voxhall» – на нашем сайте.



ID 5738



ГОРОДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

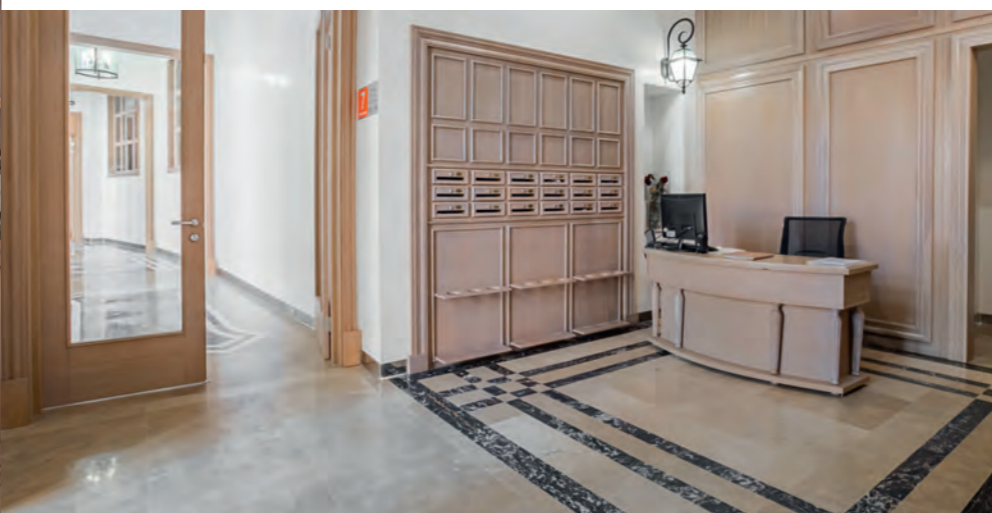




Квартира в ЖК «Итальянский квартал»

Площадь квартиры – 235 м².
Количество комнат – 5.
Площадь террасы – 25 м².
Состояние – «под ключ».
Этаж – 9-й.

Шикарный светлый видовой 5-комнатный пентхаус в жилом комплексе «премиум»-класса «Итальянский Квартал» – это итальянская роскошь, расположенная на улице Фадеева, в самом центре столицы, в десяти минутах ходьбы от Кремля и в окружении многочисленных культурно-исторических достопримечательностей.



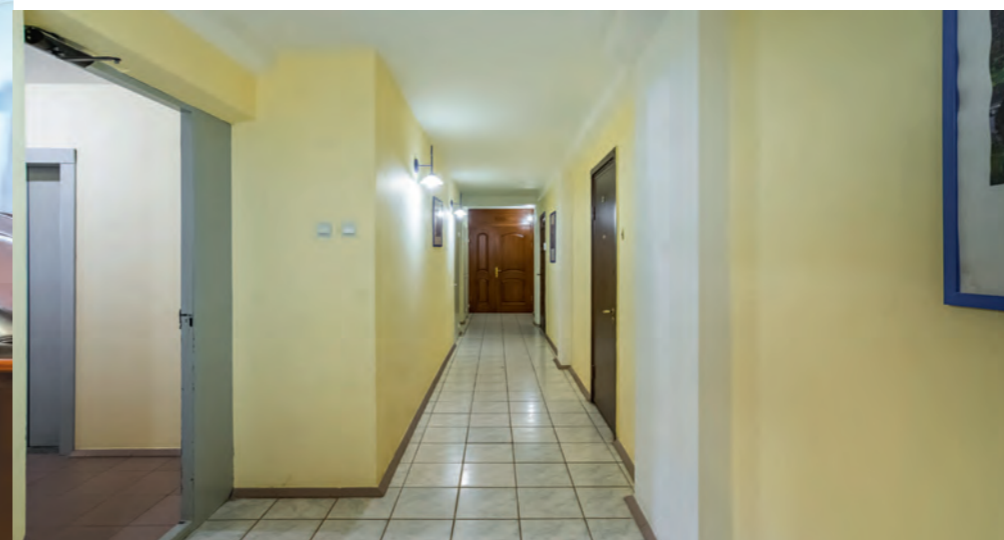
ID 5695



Квартира в Пресненском районе

Площадь квартиры – 70,3 м².
Количество комнат – 2.
Состояние – «под ключ».
Этаж – 7-й.

Уютная 2-комнатная квартира
в центре Москвы. В нескольких
минутах ходьбы – Московский
зоопарк и Планетарий.



ID 4900



Квартира в ЖК «Крылья»

Площадь квартиры – 98,38 м².
Количество комнат – 4.
Состояние – без отделки.
Этаж – 20-й.

Квартира свободной планировки, где с лёгкостью уместятся: просторная кухня-гостиная, три спальни, вместительный гардероб, два санузла, а значит, место есть для всего, что принесёт полный комфорт для проживания большой семьи. Открытость форм и пространств, связь интерьера с пейзажем, абстрактность – всё это выражается в новой пластике архитектурного пространства ЖК «Крылья». Три изящные башни-трилистника стирают границы с окружающим миром, создают эффект невесомости, парения и невероятного единения с природой. В больших окнах отражается небо и городской ландшафт, комплекс становится активным участником среды, формируя новые образы современного мегаполиса.



ID 5718

Апартаменты в ЖК «Волга»

Площадь апартаментов – 54,9 м².
Количество комнат – 2.
Состояние – без отделки.
Этаж – 13-й.

Видовые 2-комнатные апартаменты в апарт-комплексе «бизнес»-класса «Волга». Расположение комплекса уникально, это прекрасное место для активной деловой жизни и спокойного отдыха. Апарт-комплекс «Волга» располагается в центре Москвы и находится на пересечении двух старейших улиц города: Докучаева переулка и Большой Спасской.



ID 5575



Квартира в ЖК «Покровское-Глебово»

Площадь квартиры – 235 м².
Количество комнат – 6.
Состояние – «под ключ».
Этаж – 2-й.

Шикарная, светлая и просторная квартира в ЖК «Покровское-Глебово». В квартире выполнен дизайнерский ремонт с использованием высококачественных материалов, таких как: мрамор, натуральное дерево ценных пород, натуральный камень, витражи ручной работы. Роскошная внутренняя отделка выполнена в светлых, тёплых тонах. Квартира полностью меблирована эксклюзивной деревянной мебелью и встроенной техникой ведущих фирм мира. Жилой комплекс «Покровское-Глебово» сочетает в себе лучшие черты городского и загородного жилья.



Квартира в ЖК City Park (Сити Парк)

Площадь квартиры – 62 м².
Количество комнат – 2.
Состояние – без отделки.
Этаж – 9-й.

Видовая двухкомнатная квартира в ЖК City Park («Сити Парк»), в ЦАО. ЖК City Park («Сити Парк») расположен в Пресненском районе Москвы, в шаговой доступности находятся: парк «Красная Пресня», Краснопресненская набережная и в 30 метрах – Нижний Красногвардейский пруд. В десяти минутах пешком находится ММДЦ «Москва-Сити» и станции метро «Выставочная», «Международная» и «Деловой центр». За несколько минут можно выехать от дома на Краснопресненскую набережную, ТТК или Звенигородское шоссе, за пятнадцать минут – доехать до Садового кольца.



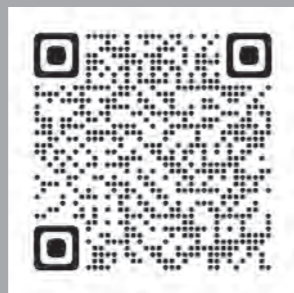
ID 5057



ID 4789



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Офис в БЦ West Plaza



Площадь офиса – 128 м².
Планировка – Open-Space.
Состояние – «под ключ».
Этаж – 2-й.

Просторный, светлый офис в БЦ WEST PLAZA с качественным ремонтом. В БЦ WEST PLAZA организован паркинг, работают кафе, столовая, вендинговые автоматы. За стойкой ресепшн находится вежливый персонал, который окажет помощь в разрешении различных вопросов. Бизнес-центр оборудован центральными системами вентиляции и кондиционирования, спринклерной системой пожаротушения, охранной и пожарной сигнализацией, выделенными линиями Интернет.



ID 1665



Офис в БЦ West Plaza

Площадь офиса – 152 м².
Планировка – смешанная.
Состояние – «под ключ».
Этаж – 2-й.

Отличный, просторный, светлый офис в БЦ WEST PLAZA с качественным ремонтом. Офис имеет смешанную планировку (три кабинета, кухня/серверная, зона Open-Space). Бизнес-центр WEST PLAZA расположен в районе Очаково-Матвеевское Западного административного округа города Москвы. Рядом Рябиновая улица, улица Генерала Дорохова, Троекуровский проезд. Приятная цветовая гамма фасадов зданий, благоустроенный и ухоженный двор, огороженная территория, мощённые тротуары, цветники в сочетании с высокоразвитой инфраструктурой придадут деловому комплексу особую изысканность.



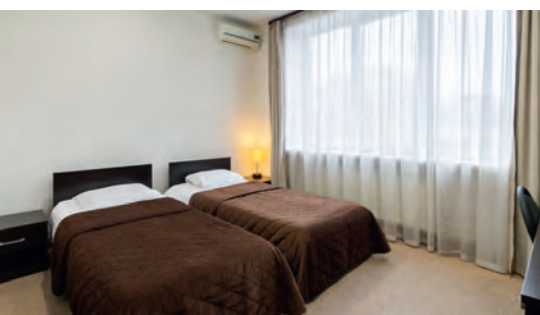
ID 1673



Гостиница и офисное здание

Площадь гостиницы – 3 951,9 м².
Площадь офисного здания – 4 416,8 м².
Участок – 34,11 сотки.
Состояние – «под ключ» (действующие).

Комплекс из двух 7-этажных зданий площадью 3 951,9 м² (стр. 23) и 4 416,8 м² (стр. 24), бывших лабораторных корпусов ОКБ им. Яковлева, расположен на Ленинградском проспекте в САО, в шаговой доступности от метро «Аэропорт» и «Сокол». Здания связаны между собой подземным коллектором-переходом высотой 2 метра и общими инженерными коммуникациями. Гостиница «Авиалюкс» представляет собой 7-этажное здание площадью 3 951,9 м². Здание имеет подвальный этаж, в котором находятся производственные и складские блоки общепита и гостиницы. Офисный центр представляет собой 7-этажное здание площадью 4 416,8 м². В настоящее время все помещения сданы в аренду. Возможна продажа зданий отдельными лотами.



ID 4978



Бутик-отель GRASS PARK (ГРАСС ПАРК)

Общая площадь строений – 1 760 м².
Участок – 12 000 соток.
Состояние – «под ключ» (действующее).

Загородная резиденция, расположенная среди красивейших природных ландшафтов в основном лесу на первой береговой линии реки Дубны. Территория резиденции составляет 12 Га. Все коммуникации (водоснабжение, организованное с помощью зарегистрированной артезианской скважины с очистным оборудованием, электричество 400 кВт и канализация) проведены по всей территории загородной резиденции. На территории располагаются:

– двухэтажный особняк, оформленный в английском стиле, с двумя отдельными номерами «люксового» уровня, каминным залом, кальянной, баром, а также полностью укомплектованной

профессиональным оборудованием кухни;
– двухэтажный гостиничный корпус для приёма гостей и проживания персонала, состоящий из 22 номеров;
– действующий Храм Святых Жён Мироносиц;

– банный комплекс – сауна и невероятное уличное джакузи под открытым небом;
– зал для проведения мероприятий и конференций площадью 200 м² и вместимостью на 60 человек с огромными панорамными окнами;



– два КПП с автоматическими воротами;
– благоустроенная набережная вдоль реки Дубны протяжённостью более 500 м, вдоль которой располагается огромное количество деревянных строений ручной работы (лавочки, качели, беседки), а также уникальная деревянная летняя веранда, возвышающаяся над рекой Дубной у основания векового дерева;

– ограждение территории (забор из итальянского кирпича и ковки, 3 метра высотой с освещением).
Земельный участок, а также все здания и сооружения находятся в собственности юридического лица и введены в эксплуатацию. К загородной резиденции подведена новая асфальтированная дорога протяжённостью 4 км.



ID 4263



Арендный бизнес в «Федерации»

Помещение в БЦ «Верейская Плаза»

Площадь помещения – 93,5 м².
 Планировка – свободная.
 Состояние – «под ключ».
 Этаж – 1-й.

Помещение свободного назначения, расположенное на 1 этаже БЦ «Верейская Плаза» недалеко от входной группы и ресепшн. Комплекс «Верейская Плаза» – это четыре бизнес-центра, которые возведены в Западном административном округе Москвы, в районе Можайский, рядом с метро «Кунцевская» и «Славянский бульвар». В помещении выполнен качественный ремонт, есть возможность вывода «мокрой точки». Отличная транспортная доступность к центральным магистралям города и удобный выезд на Кутузовский проспект, Аминьевское и Можайское шоссе.



ID 5383



ID 4896

Площадь помещения – 47,5 м².
 Планировка – свободная.
 Состояние – «под ключ».
 Этаж – -1-й.

Готовый арендный бизнес в башне «Федерация». Торговое помещение расположено на -1 этаже в торговой галерее комплекса «Москва-Сити». Галерея соединена с башнями «Меркурий», «Евразия», «Империя», «Город столиц», а также с ТРЦ «Афимолл Сити». Арендатор – «Таврический Банк».



Арендный бизнес в «Москва-Сити»

Площадь помещения – 54,7 м².
 Планировка – свободная.
 Состояние – «под ключ».
 Этаж – -1-й.

Готовый арендный бизнес: уникальное торговое помещение, форматный стрит-ритейл (support-retail) в «Москва-Сити». Помещение в торговой галерее Башни «Федерация». В России нет локаций-аналогов (единственный стилобат крупнейшей в «Москва-Сити» Башни «Федерация»). Целевая аудитория – более 50 тыс. человек в сутки. Арендатор – Remedy Gastrobar (бургерная).



ID 4912



Арендный бизнес в «Садах Пекина»

Площадь помещения – 255 м².
 Планировка – свободная.
 Состояние – «под ключ».
 Этаж – 1-й.

Просторное помещение с высокими потолками, панорамным остеклением и двумя входами. Расположено на первом этаже одного из корпусов элитного ЖК «Сады Пекина». Арендатор – популярный сетевой ресторан.



ID 5702



DETAILS . QUALITY
*Качество в деталях

RASCHINI
From Italy with Love
**Из Италии с любовью

WWW.RASCHINI.COM

**ГОРОДСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

Россия, 121471, Москва,
ул. Рябиновая, д. 26, стр.1,
БЦ WEST PLAZA, офис 201B
Телефон: +7 (495) 989 52 30
city@moscowhome.ru

**КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

Россия, 121471, Москва,
ул. Рябиновая, д. 26, стр.1,
БЦ WEST PLAZA, офис 201B
Телефон: +7 (495) 989 53 20
commerce@moscowhome.ru

**ЗАГОРОДНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

Россия, 143030, Московская область,
Одинцовский р-н, Рублёво-Успенское ш.,
с. Успенское, д. 34
Телефон: +7 (495) 777 67 76
country@moscowhome.ru

**КРЫМ — НЕДВИЖИМОСТЬ
И СТРОИТЕЛЬСТВО**

Россия, 298690,
Республика Крым, п.г.т. Форос,
Форосский спуск, д. 8
Телефон: 8 (800) 775 64 54
+7 (978) 038 78 38
k@moscowhome.ru

**ЗАРУБЕЖНАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ**

Россия, 121471, Москва,
ул. Рябиновая, д. 26, стр.1,
БЦ WEST PLAZA, офис 201B
Телефон: +7 (495) 989 44 01
foreign@moscowhome.ru

ГАРАНТИРУЕМ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ