



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

ГИЛЬДИЯ
В ДЕТАЛЯХ
2021

Управление арендой без ежедневной рутины

Сайт за 1 день



Интерактивные
планы этажей



Актуальная информация
о занятости из договоров



Фото и характеристики
помещений



Интеграция с ЦИАН
и Avito

Автоматизация за 2 дня



Договоры за 3 минуты



Начисление коммуналки



Автосоздание счетов
и актов по расписанию



Синхронизация с amoCRM,
1С и банками

Бесплатно до 3000 м²

СОДЕРЖАНИЕ



Приветственное слово Е. Бодровой, исполнительного директора РГУД	3
Мнение Н. Казанского, вице-президента РГУД	5
Интервью с А. Шараповым, вице-президентом РГУД	7
О Гильдии: цели, задачи, приоритеты в работе	9
Представительства РГУД в регионах	10
Президиум РГУД	11
Федеральные проекты РГУД	12
Международные проекты РГУД	14
Конкурсы РГУД	15
Комитеты и экспертные советы РГУД	16
Интервью с М. Смирновой, руководителем Комитета по земельным отношениям, землепользованию и кадастровой деятельности РГУД	21
Интервью с И. Починщиковым, сопредседателем Комитета по офисной недвижимости РГУД	22
Интервью с А. Вовком, председателем Комитета по оценочной деятельности РГУД	23
Интервью с К. Сторожевым, председателем Экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД	24
Интервью с М. Хорьковым, председателем Комитета по аналитике РГУД	25
Интервью с О. Болотниковой, сопредседателем Комитета по торговой недвижимости РГУД	26
Интервью с М. Мурадяном, председателем Комитета по стратегическим коммуникациям РГУД	27
Интервью с И. Доброхотовой, руководителем Экспертного совета РГУД по инновациям	28
Интервью с Д. Некрестьяновым, руководителем Комитета по законодательству РГУД	29
Интервью с Ф. Блиновым, председателем Комитета по инвестициям РГУД	30
Интервью с Г. Чесаевой, координатором рабочей группы РГУД «Рынок обслуживания МКД»	31
Искусство — на улицы и в парки: новый проект РГУД	32

КАТАЛОГ КОМПАНИЙ ГИЛЬДИИ

	33
Интервью с А. Караваевым, представителем РГУД в Екатеринбурге и Свердловской области	37
Интервью с А. Куреповым, представителем РГУД в Иркутске	41
Интервью с В. Сецкой, представителем РГУД в Москве	45
Интервью с В. Казаковым, генеральным директором ГК «КрашМаш»	49
Интервью с Ф. Спиридоновым, управляющим партнером Группы компаний SRG	51
Пандемия как драйвер развития взаимоотношений арендатора и арендодателя	53
Интервью с К. Раевым, председателем Комитета по электронным торгам, закупкам и инновациям РГУД	57
Интервью с Е. Гресс, представителем РГУД в Нижнем Новгороде	59
Интервью с М. Марковым, представителем РГУД в Новосибирске	63
Esci apart — новое программное решение для апарт-отелей	65
Интервью с А. Полуяновым, представителем РГУД в Перми	67
Интервью с Н. Харлановой, директором Поволжского филиала Российского аукционного дома	71
Интервью с Н. Цветковым, руководителем направления Офисная мебель компании NAYADA	73
Интервью с М. Возияновым, представителем РГУД в Санкт-Петербурге и Ленинградской области	75
Истина для Петербурга рождается... онлайн	78
Invest in the best	83
Интервью с Е. Стрюковой, представителем РГУД в Татарстане	89
Интервью с Н. Девятковой, представителем РГУД в Тюмени	93
Интервью с Е. Фоминым, директором делового центра «Аврора», Тюмень	93
Интервью с В. Корытным, представителем РГУД в Челябинске и Челябинской области	99



KUBRAVA™
project management

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
И ИНЖЕНЕРНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА**



*Мы уверенно и надежно решаем задачи наших клиентов,
создавая пространства для работы и жизни!*

Руслан Кубрава
Генеральный директор
KUBRAVA PROJECT MANAGEMENT™
(ООО «Эс Эй Риччи ПМ»)

**Организация, координация и контроль работ по проектированию,
строительству и внутренней отделке**

- Управление проектами
- Аудит проектов и смет
- Строительный инжиниринг
- Услуги технического заказчика
- Отраслевые исследования и консалтинг

+7 495 241 22 71

info@kubrava.com

f @sariccpm

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ
ЕЛЕНА БОДРОВА



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От лица главного редактора этого издания рада представить вашему вниманию пятый, юбилейный номер каталога «Гильдия в деталях». За минувшие пять лет Российская гильдия управляющих и девелоперов расширила географию своего присутствия, прислала новыми столичными и региональными компаниями, создала рабочие группы и экспертные советы по самым актуальным направлениям. Гильдия 2020 — это живое, активное профессиональное сообщество с сильными компетенциями в сфере управления и девелопмента. Проектирование и архитектура, строительство и управление, консалтинг, оценка и аудит, инвестиции и финансы — нет такой сферы недвижимости, в которой бы не присутствовали члены Гильдии.

2020 год стал шоковым для мировой экономики. Закрытые стройки, торговые центры, пустые офисы повлияли на стабильность огромного числа компаний. Отечественный рынок недвижимости с тревогой наблюдал за гибелью мировых корпораций в США и Великобритании. Тем не менее, российские компании показали пример стойкости, мужества, гибкости и неимоверное желание к сохранению бизнеса и стремление к его адаптации в новых условиях. За считанные недели были реализованы новые технологические решения и продукты, сделки в условиях локдауна перешли в онлайн, банки и застройщики наладили дистанционное взаимодействие между собой и своими клиентами. В это непростое время руководители компаний — членов Гильдии — не только старались сохранить свои коллективы, выполнить всевозможные предписания органов власти, но и находили в себе силы поделиться своим опытом с коллегами, обсудить текущие проблемы и найти консолидированные решения.

Гильдия в этот непростой период стала площадкой для общения, точкой сбора

мнений и инициатив. Президиум Гильдии, руководители региональных представительств, комитетов и экспертных советов на постоянной основе организовали взаимодействие профессионального сообщества по самым актуальным вопросам. Были организованы горячие линии по торговой и офисной недвижимости. Ежедневно проводился мониторинг законодательства, на сайте Гильдии оперативно обновлялся справочник федеральных и региональных запретов и мер поддержки, юристы проводили разъяснения норм обновляемого законодательства.

Гильдия заняла активную лоббистскую позицию по отстаиванию интересов бизнеса и выработке мер поддержки. Во взаимодействии с Советом Федерации, депутатским корпусом, Правительством России удалось избежать дисбаланса в арендных отношениях, расширению перечней ОКВЭД в определении наиболее пострадавших отраслей, отсрочки по региональным налогам, недопущению повышения размеров кадастровой стоимости объектов коммерческой недвижимости. Также Гильдия усилила свое присутствие в общественных советах и рабочих группах федеральных министерств и ведомств.

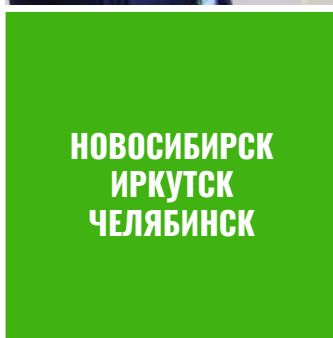
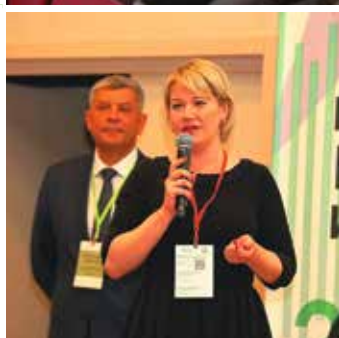
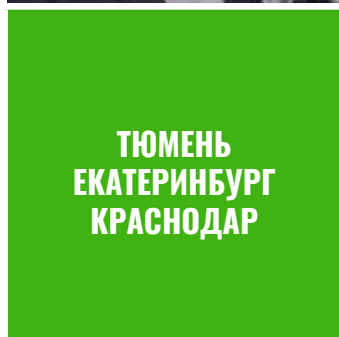
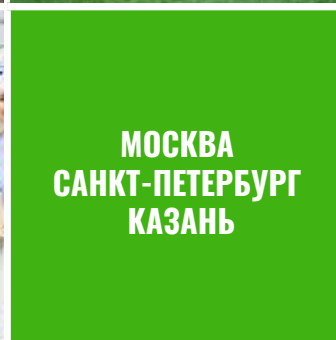
В период экономической турбулентности сильные духом компании всегда видят возможности для развития. Я уверена, что 2021 год станет годом новых инициатив, новых форматов и продуктов на рынке недвижимости, новых идей и стратегий. Мы давно перестали мыслить форматами одного объекта; наши проекты всегда затрагивают окружающую территорию, преобразовывают целые кварталы, заставляя соседей «подтягиваться», формируют ту самую комфортную среду в российских городах.

Мы продолжим эту работу в 2021 году, который, хочется верить, будет не таким сложным, как 2020-й!



САММИТЫ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ В ВАШЕМ РЕГИОНЕ



ВСЕ САМОЕ АКТУАЛЬНОЕ О САММИТАХ — НА НАШЕМ ПОРТАЛЕ



summit.rgud.ru



ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ГОДА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РГУД,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР COLLIERS INTERNATIONAL
НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ



— Значительно ли итоги отличаются от прогнозов, делавшихся в начале 2020-го?

— Хотя мы еще ощущаем последствия пандемии, можно сказать, что рынок справился и постепенно входит в фазу восстановления. Этот кризис один из первых, где государство принимало системные меры для поддержки бизнеса и прислушивалось к представителям отрасли. В этом плане стоит отметить существенный положительный эффект от льготной ипотеки, которая не просто поддержала строительную отрасль, но и стала основным стимулятором спроса — и что примечательно, не только в сегменте продаж квартир, но и в сегменте продаж земельных участков под девелопмент.

Что касается прогнозов, то, разумеется, те прогнозы, которые делались в начале 2020 года, еще до пандемии, не оправдались. Многие проекты, которые были заявлены в 2020 году, были перенесены на следующий год, однако вместе с тем были и заявлены новые проекты. Что же касается прогнозов, которые делали многие участники рынка уже во время пандемии, то оказалось, что они все писаны вилами по воде. Именно по этой причине, в период жестких ограничительных мер, мы очень осторожно относились к прогнозам, так как ситуация была для всех новая и было непонятно, что произойдет на следующий день, не говоря о том, чтобы делать долгосрочные прогнозы. Однако сейчас можно уже сказать, что рынок выровнялся и к середине следующего года, при условии преодоления пандемии, мы уже сможем говорить об окончательном восстановлении.

— Какие факторы оказывали влияние на рынок в течение года и каким образом? Все говорят о коронакризисе, но было же еще падение рубля и пр.

— Основной и важнейший фактор — это пандемия. Во-первых, с 2014 года мы уже привыкли к падающему рублю, к тому же, нестабильность валюты в очередной раз доказывает стабильность

реальных активов, таких как недвижимость, поэтому повторю еще раз — основной и важнейший фактор, повлиявший на рынок, — это пандемия. Если же в порядке перечисления, то вот, пожалуй, те факторы, которые затормозили, а в некоторых случаях, наоборот, подстегнули отрасль:

- режим самоизоляции (карантин): приостановка работы предприятий ритейла, временное закрытие магазинов и общепита;
- ограничение строительной деятельности на период усиленной самоизоляции (около месяца были приостановлены работы на стройках в ряде регионов, например, в Москве);
- ограничение работы офисов и перевод большинства сотрудников на удаленную работу — до сих пор Роспотребнадзор не снимает ряд введенных ограничений на число сотрудников, одновременно находящихся в помещении;
- ограничение на туристические поездки и закрытие границ привело к резкому снижению заполняемости гостиниц и их выручки;
- государственная поддержка покупки жилья (льготная ипотека) существенно стимулировала спрос — показатели «ипотечных» ДДУ сопоставимы с прошлым годом.

— Что рассказал коронакризис о российском рынке недвижимости? Есть ли параллели с Европой и Америкой?

— Что любопытно, когда мы сравниваем Россию с другими западными странами, то мы видим, что даже при меньшей материальной поддержке, зачастую падение в России было меньше, это объяснимо тем, что бизнес у нас еще не настолько развит, как в некоторых западных странах. Так, например, доля накопленной ипотечной задолженности в ВВП России составляет 6,2% при средних значениях в других странах 35%, имеется значительный потенциал роста.

— На Ваш взгляд, худшее останется в 2020 году или 2021-й будет сложнее? Чего ожидать?

— Как я уже говорил выше, при условии преодоления пандемии, предпосылки чего мы уже наблюдаем, 2021 год должен показать более значимые результаты, чем 2020. При низкой базе рост всегда заметен. Однако не следует забывать и про макроэкономические и политические факторы — выборы президента в США, усиление или смягчение санкционной политики и пр. Более предметно можно будет прогнозировать по итогам I квартала 2021 года.

— Какие интересные тренды последнего времени стоит выделить?

— Хочется выделить следующее:

- бурный рост онлайн-ритейла (показатели ключевых маркетплейсов удвоились за первую половину 2020 года);
- рост активности сегментов, динамично развивавшихся в период карантина (онлайн-ритейл, фармацевтика, продукты), привел к росту спроса на складские помещения.

— Чем хорошим запомнится Вам 2020 год?

— Могу отметить несколько факторов:

- в начале лета ЦБ РФ последовательно снижал ключевую ставку, достигшую к 24 июля нового исторического минимума — 4,25% (а в середине сентября было принято решение сохранить ее на данном уровне), что повлияло на снижение ипотечных ставок в крупных банках;
- цены на строящееся жилье выросли, а строительный цикл некоторых проектов завершился, что простимулировало девелоперов приобретать новые площадки;
- льготная ипотека с господдержкой, запущенная в апреле 2020 г., стала основным стимулятором спроса на первичную недвижимость и в целом поддержала строительную отрасль, оказавшуюся в непростых экономических условиях на фоне перехода на проектное финансирование и развитие пандемии. Достигнутые результаты позволили продлить действие программы как минимум до 1 июля 2021 г.



НАШИ МЕРОПРИЯТИЯ



ГУД ДИАЛОГ

ГУД EXPERIENCE

ГУД ANALITICS

**РОЖДЕСТВЕНСКИЕ САММИТЫ
ПО ИТОГАМ РАЗВИТИЯ
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

**БАЙКАЛЬСКИЙ
САММИТ**

**НОВОСИБИРСКИЙ САММИТ
ЗАСТРОЙЩИКОВ**

**КОНФЕРЕНЦИИ,
КРУГЛЫЕ СТОЛЫ,
СЕМИНАРЫ**

**ОБУЧАЮЩИЕ
ВЕБИНАРЫ**

**ЗАСЕДАНИЯ КОМИТЕТОВ
И ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТОВ**

**ЗАКРЫТЫЕ
ЗАСЕДАНИЯ**



САМОЕ СТРАШНОЕ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ

вице-президент РГУД,
президент Becar Asset Management
Александр Шарапов



– Каково долгосрочное влияние текущего кризиса на рынок коммерческой недвижимости?

– Каков кризис, таким будет и его влияние. Если и дальше пандемия будет так же активно раздуваться в инфополе постоянными публикациями и страшилками, если правительства будут дальше запрещать перемещаться и работать большей части бизнеса, то негативного влияния нам не избежать. Существенно позитивнее будет развитие ситуации, если власти соглашались выписывать лекарства не только в больницах, но и на дом.

Мы уже видим, что вирус сильно мутировал с весны, а смертность от него крайне низкая. Поэтому вопрос в том, как долго еще правительство будет подчиняться популистским желаниям заметной части населения, требующей максимально запрещать и «не пущать». Думаю, что весной следующего года, где-то в апреле, о пандемии потихонечку начнут забывать, а жизнь начнет возвращаться в нормальное русло.

– Кто пострадал больше других?

– Когда происходит обычный экономический кризис, то вымываются самые неэффективные. Те, кто слишком быстро бежал, не готовил тылы, слишком мало думал о будущем и надеялся, что лето экономики будет вечным. А вот уже осень прошла, наступила зима, но ничего особенного не происходит. Дело в том, что самое страшное еще впереди, а грядущий экономический кризис будет очень злым и неприятным. Пока что мы видим пандемию страхов и неумения властей принимать здравые решения.

Но кризис еще не стал санитаром леса, как это должно быть, а бьет он пока и по больным, и по здоровым. Неразумный подход властей убивает намного больше людей, чем сам коронавирус. Невероятно увеличи-

лось количество суицидов, отравлений и случаев домашнего насилия.

Экономический кризис, который только разразится, видимо, почистит некоторые сегменты экономики. Это может быть китайский банковский сектор, ставший чуть ли не крупнейшим в мире, но с большим количеством плохих долгов. Может, кризис почистит и диджитал-сектор, чересчур раздувшийся на пандемии. Но это все еще впереди.

– Как Вы оцениваете реакцию властей на вторую волну?

– Вторую волну Россия переживает с более здравым подходом прави-

тельства, которое решило не закрывать опять бизнесы, но медицинская система работает из рук вон плохо. К сожалению, то, как работает медицинская система в России, показывает ее тотальную прогнившуюсть. Это жутко обидно и неприятно.

– Какие сегменты выиграют от коронакризиса?

– После пандемии получают развитие те форматы, которые уже развивались раньше. Пандемия стала лишь акселератором.

Если даже диджитал-пузырь лопнет, то он уменьшится лишь в моменте, но затем вновь продолжит свой

САМОЕ СТРАШНОЕ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ, А ГРЯДУЩИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС БУДЕТ ОЧЕНЬ ЗЛЫМ И НЕПРИЯТНЫМ. ПОКА ЧТО МЫ ВИДИМ ПАНДЕМИЮ СТРАХОВ И НЕУМЕНИЯ ВЛАСТЕЙ ПРИНИМАТЬ ЗДРАВЫЕ РЕШЕНИЯ



рост, причем во всех сегментах. При этом доля промышленности в экономике уменьшится процентов до 10. Для сравнения аграрный сектор составляет сейчас около 3% экономики.

Уже сейчас хороший айтишник зарабатывает как хороший банкир, и эта тенденция продолжится. Как следствие, для них Becar и создает свои продукты — коливинг Coasis, коворкинги GrowUp, lifestyle-отель Vertical We&I, дата-центры «Миран». Мы видим, что завтрашний день — это диджитал-день. Потому что для будущего поколения цифровых кочевников мы сейчас создаем свои продукты. Это основной потребитель завтрашнего дня. Для них мы и работаем.

ГИЛЬДИЯ СЕГОДНЯ

БОЛЕЕ **400** КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ
БОЛЕЕ **40** ГОРОДОВ РОССИИ
КОМПАНИИ И ПАРТНЕРЫ
ИЗ РОССИИ И СТРАН СНГ,
США И ВЕЛИКОБРИТАНИИ,
ГЕРМАНИИ И ШВЕЦИИ,
ФИНЛЯНДИИ И КИТАЯ

ЦЕЛИ ГИЛЬДИИ

СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ
ДЛЯ СТАБИЛЬНОГО РОСТА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ
СТАНДАРТОВ РАБОТЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ПОВЫШЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА УПРАВЛЯЮЩИХ
И ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО
ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

ДЛЯ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОГО И ДИНАМИЧНОГО
РАЗВИТИЯ РЫНКА ГИЛЬДИЯ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СВОИМ
ЧЛЕНАМ ВСЕСТОРОННЮЮ ПОДДЕРЖКУ И ПРЕДСТАВЛЕНИЕ
ИНТЕРЕСОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ДЕЛОВОМ СООБЩЕСТВЕ,
ВО ВЛАСТНЫХ И АДМИНИСТРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ,
ИНВЕСТИЦИОННЫХ И БАНКОВСКИХ ИНСТИТУТАХ В РОССИИ
И ЗА ЕЕ ПРЕДЕЛАМИ



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов» — ведущее общественное объединение девелоперских, строительных, инвестиционных и управляющих компаний России и стран СНГ, созданное в 2002 году.

На сегодняшний день партнерство объединяет более 400 компаний и представляет собой одно из крупнейших в отрасли профессиональных сообществ. Заслуги Гильдии перед отраслью, ее авторитет на рынке недвижимости были оценены на государственном уровне — в сентябре 2013 года на основании распоряжения Министерства юстиции РФ Гильдии был присвоен статус Российская. Руководство РГУД неоднократно отмечено благодарностями Федерального собрания, профильных министерств и ведомств за активную общественную деятельность.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГИЛЬДИИ

- ▶ Взаимодействие с федеральной и региональными властями по актуальным вопросам развития рынка недвижимости. Представители Гильдии — члены общественных советов в федеральных и региональных органах власти.
- ▶ Участие в работе по формированию законодательной базы в сфере недвижимости и строительства.
- ▶ Разработка проектов по стандартизации рынка недвижимости: типов объектов коммерческой и жилой недвижимости, качества услуг, описания объекта инвестиций и пр.
- ▶ Разработка, внедрение и продвижение на рынок стандартов, направленных на повышение энергоэффективности и экологичности объектов недвижимости.
- ▶ Расширение региональной сети РГУД, содействие развитию региональных рынков
- ▶ Подготовка аналитических материалов о сегментах рынка.
- ▶ Представление интересов региональных компаний на отраслевых российских и международных выставках.
- ▶ Обеспечение взаимодействия компаний — членов Гильдии — между собой и с другими профессиональными сообществами для взаимного обогащения опытом, реализации взаимовыгодных совместных проектов.
- ▶ Развитие внутрикорпоративных проектов Гильдии — внутреннего портала для обмена информацией в режиме онлайн и корпоративной газеты «ГУД News» для обеспечения тесного внутреннего взаимодействия членов Гильдии между собой.
- ▶ Проведение на постоянной основе семинаров, встреч, конференций (в том числе с представителями власти) по насущным вопросам рынка недвижимости, обучающих мероприятий, очных и в режиме онлайн.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГИЛЬДИИ



ЕКАТЕРИНБУРГ И СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Караваев Алексей Юрьевич
Директор мебельного центра «Гулливер»
8 (843) 253-12-01
ekaterinburg@rgud.ru



ПЕРМЬ И ПЕРМСКИЙ КРАЙ

Полуянов Андрей Николаевич
Генеральный директор PAN City Group
8 (342) 257-00-17
perm@rgud.ru



ИРКУТСК И ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ

Курепов Александр Анатольевич
Генеральный директор ГК «Актив»
8 (3952) 55-44-33
irkutsk@rgud.ru



РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

Стрюкова Елена Николаевна
8 (987) 297-13-08
kazan@rgud.ru



САМАРА И САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

8 (812) 334-65-95
samara@rgud.ru



МОСКВА И ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

Сецкая Вера Анатольевна
Президент GVA Sawyer
8 (495) 234-04-00
msk@rgud.ru



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Возиянов Михаил Владимирович
Генеральный директор
ООО «ФСК «Лидер Северо-Запад»
8 (812) 334-65-95
mem@rgud.ru



НИЖНИЙ НОВГОРОД И НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Гресс Екатерина Викторовна
Генеральный директор «IDEM —
Консультанты по торговой недвижимости»
8 (831) 280-98-46
nn@rgud.ru



ТЮМЕНЬ, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЯНАО И ХМАО

Девяткова Наталья Леонидовна
Генеральный директор ГК «Денова»
8 (3452) 56-25-25
tyumen@rgud.ru



НОВОСИБИРСК И НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Марков Максим Анатольевич
Директор по управлению проектами
и инвестициями ГК «ЁЛКА девелопмент»
8 (383) 200-03-33
novosibirsk@rgud.ru



ЧЕЛЯБИНСК И ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

Корытный Валентин Маркович
Основатель и директор АН «Дан-Инвест»,
консалтинговой компании «Дан-Ритейл»
и компании «Дан-Девелопмент»
8 (351) 247-04-44
174@rgud.ru

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ



Елена Бодрова

Исполнительный директор
ebodrova@rgud.ru



Наталья Черейская

Директор по развитию
razvitie@rgud.ru



Анастасия Косырева

Руководитель отдела PR
pr@rgud.ru



Екатерина Гончарова

Руководитель отдела проектов
8 (495) 234-04-00, доб. 338
project@rgud.ru

Контакты в Москве и Санкт-Петербурге: 8 (495) 234-04-00 / 8 (812) 334-65-95



ПРЕЗИДИУМ ГИЛЬДИИ



**Куракин
Дмитрий
Александрович**
Президент РГУД



**Казанский
Николай Владиславович**
Вице-президент РГУД
Управляющий
партнер
Colliers International



**Возиянов
Михаил Владимирович**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
ООО «ФСК «Лидер
Северо-Запад»



**Ольховский
Александр Анатольевич**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
ВТБ Девелопмент



**Соколов
Максим Юрьевич**
Вице-президент РГУД,
Вице-губернатор
Санкт-Петербурга



**Архангельская
Ольга Юрьевна**
Вице-президент РГУД
Партнер
Ernst&Young



**Степаненко
Андрей Николаевич**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
АО «Российский
аукционный дом»



**Гиззатуллин
Айрат Мансурович**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
АО «Химград»



**Шарапов
Александр Олегович**
Вице-президент РГУД
Президент Bescar Asset
Management



**Девяткова
Наталья Леонидовна**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
ГК «Денова»



**Семененко
Вячеслав Васильевич**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
ООО «Практис.
Управление
и Эксплуатация»



**Чичканов
Алексей Борисович**
Вице-президент РГУД
Вице-президент
АО «Газпромбанк»



**Гончаров
Павел Владимирович**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
PROEstate Events



**Сецкая
Вера Анатольевна**
Вице-президент РГУД
Президент
GVA Sawyer



**Бриль
Андрей Борисович**
Вице-президент РГУД
Председатель
совета директоров
«Корин Холдинга»

НАШИ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

РОССИЙСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ (РАБОТАЕТ С 2009 ГОДА)

В 2009 году РГУД разработала и приняла собственную базовую классификацию офисных и бизнес-центров на территории России. Главная цель классификации РГУД — маркетинговый анализ рынка офисной недвижимости крупных городов России. Для проведения этой работы в городах создаются сертификационные комиссии, в состав которых входят эксперты РГУД и представители местного сообщества, профессионалы рынка.

Базовая классификация бизнес-центров РГУД принята с учетом основных тенденций рынка, его современных требований и состояния на текущий момент в крупных мегаполисах. Причем в РГУД принято решение, что с изменением рыночных требований к объектам офисной недвижимости возможны изменения и в базовой классификации. В 2021 году будет принята новая версия классификации.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА

Цель проекта состоит в аккумуляции статистических данных по городам: макроэкономические показатели, статистика по рынку коммерческой недвижимости, сведения о развитии рынка жилищного строительства. В рамках платформы систематически и на регулярной осно-

ве будет актуализироваться информация о ставках, ценах, остатках. Задача проекта — унифицировать данные, чтобы пользователи могли анализировать динамику развития рынков и сравнивать различные города.

ГУД INSURANCE

Ресурс правильного страхования. Для членов партнерства бесплатно проводится аудит качества договоров страхования, составляются «выплатные» договоры. В рамках проекта функционирует

Электронная страховая тендерная площадка, разработаны проекты электронного страхования для бизнес-центров и система страхования апарт-отелей.

«ЮРИДИЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК ЗАСТРОЙЩИКА. НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ДЕВЕЛОПЕРА» (ИЗДАЕТСЯ С 2016 ГОДА)

Подготовлен адвокатским бюро «Качкин и Партнеры» совместно с Комитетом по законодательству РГУД. Первое издание вышло в 2016 году, в 2019 году опубликована 4-я редакция, в 2020-м вышла очередная

электронная редакция. Все издания доступны на сайте www.rgud.ru в электронном виде. В справочнике собрана и систематизирована информация обо всех этапах создания объекта недвижимости.

URBANGUD — «ИСКУССТВО В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ»

Проект Российской гильдии управляющих и девелоперов и коммуникационного агентства Spice Media. Цель проекта — развитие в России такого направления, как городское искусство, формирование эстетичной и осмысленной городской среды за счет интеграции искусства в уличное и парковое пространство, а также повышение уз-

наваемости и формирование имиджа российских городов, районов и иных территорий.

Городское искусство — это важное дополнение архитектурного облика любого города, позволяющее повысить туристическую привлекательность, а также оказать влияние на формирование бренда городов и других поселений.



urbangud

«АЗБУКА ТЦ»

«Азбука ТЦ» — масштабная база знаний рынка торговой недвижимости, обобщающая теоретические знания и практический опыт лучших игроков и экспертов. «Азбука ТЦ» призвана стать настольной энциклопедией по торговой недвижимо-

сти для управляющих ТЦ по всей России. Миссия проекта — развитие рынка торговой недвижимости, содействие накоплению полезных материалов об отрасли, обмен передовым опытом и улучшение работы компаний.

КЛАССИФИКАЦИЯ И РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ, УПРАВЛЯЮЩИХ ЖИЛЫМИ ДОМАМИ

Рабочая группа Гильдии осуществляет структурирование рынка услуг управляющих компаний, включая разработку классификации всех видов оказываемых услуг, их состав и объем, а также тарифы. Формирование классификации

осуществляется по классам жилья: «стандарт», «комфорт», «бизнес» и «люкс». На основании классификации в каждом классе формируется рейтинг УК, где основным критерием становится качество услуг по каждому пункту классификации.

«ГУД NEWS» (ИЗДАЕТСЯ С 2008 ГОДА)

«Гуд News» — общероссийское корпоративное издание, на страницах которого выходят материалы, посвященные различным сферам рынка недвижимости и строительства Санкт-Петербурга,

Москвы, Екатеринбурга, Тюмени, Иркутска, Новосибирска и других регионов России. Распространяется в городах присутствия Гильдии.

ВНУТРЕННИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ ПОРТАЛ PORTAL.RGUD.RU (РАБОТАЕТ С 2015 ГОДА)

Закрытая площадка, разработанная специально для РГУД. Портал был создан с целью организации удобного обмена информацией между членами партнер-

ства и систематизации данных. Портал стал современным и технологичным инструментом для объединения участников рынка.

СПРАВОЧНИК «ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ» (ИЗДАЕТСЯ С 2015 ГОДА)

Справочник «ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ» — это отраслевое издание, в котором собрана информация о компаниях — членах Российской гильдии управляющих и девелоперов. В справочнике представлены основные показатели отраслевых региональных рынков, интервью с ру-

ководителями ведущих компаний сферы недвижимости и строительства Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Омска, Перми, Новосибирска и др., подготовленные специально к выпуску справочника.

РОССИЙСКИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СТАНДАРТ GREEN ZOOM (ДЕЙСТВУЕТ С 2014 ГОДА)

Стандарт разработан специалистами компаний, членами РГУД, являющимися энтузиастами и первопроходцами создания так называемых «зеленых» зданий — энергоэффективных, водозащитных и экологических. Система GREEN ZOOM —

это перечень практических рекомендаций по повышению энергоэффективности, водозащитности и экологичности зданий гражданского назначения, созданный на основе последней, четвертой, версии системы LEED (LEED v. 4, 2014).



ГУД NEWS





МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ

PROESTATE
EVENTS

Международный инвестиционный форум по недвижимости PROESTATE и Investors Club

Международные бизнес-туры

Международные обучающие программы СРМ, ССІМ

Формирование делегации для участия в международных выставках

ГУД.PRACTICS

КОНКУРСЫ И НОМИНАЦИИ

Основная цель работы Российской гильдии управляющих и девелоперов — обеспечение стабильного роста рынка недвижимости России и создание благоприятных условий для повышения профессионализма управляющих и девелоперских компаний. Одним из шагов, предпринимаемых нами для достижения этой цели, стало проведение различных конкурсов среди игроков рынка недвижимости и представителей смежных отраслей.



GOOD INNOVATIONS

Конкурс представляет лучшие проекты, направленные на внедрение инновационных разработок в недвижимость: применение новых технологий, прогрессивных строительных материалов, позволяющих осуществлять энергоэффективное, экологичное, экономичное, эстетически привлекательное строительство, обеспечить повышение

уровня качества и комфортной среды. Конкурс призван популяризировать успешный опыт реализации инновационных решений на отечественном рынке недвижимости и формировать благоприятное общественное мнение об инновационном потенциале России в недвижимости.



PROESTATE MEDIA AWARDS

Конкурс призван содействовать более полному и объективному освещению в медиа положения дел и актуальных проблем рынка недвижимости и строительной отрасли, стимулированию интереса представителей СМИ к теме

девелопмента и инвестиций, управления недвижимостью, а также поощрению журналистов, достигших наивысших профессиональных результатов в освещении работы рынка недвижимости.



GREEN AWARDS

Комитет по энергоэффективности и устойчивому развитию РГУД проводит Всероссийский конкурс по экологическому девелопменту и энергоэффективности Green Awards. Green Awards — первый в России конкурс, посвященный

энергоэффективному и экологическому строительству. Лучшие в России проекты в сфере экологического девелопмента проходят отбор на соответствие профессиональному стандарту качества GREEN ZOOM.



МОЛОДЫЕ АРХИТЕКТОРЫ В СОВРЕМЕННОМ ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

Конкурс призван привлечь внимание профессионалов к темам сбалансированного преобразования и развития городских территорий, создания привлекательных общественных пространств и комфортной среды для

жизни. В рамках конкурса десятки молодых архитекторов представляют новые архитектурные и градостроительные принципы планирования, которые способствуют созданию достойной городской среды.



TOBY AWARDS

«Выдающееся Здание Года TOBY Awards 2017» (The Outstanding Building of the Year) — одна из самых престижных и узнаваемых премий профессионального признания

на рынке управления недвижимостью. TOBY Awards — международная премия в области управления коммерческой недвижимостью.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ

Комитеты — основной рабочий инструмент Гильдии. Именно здесь аккумулируются знания и опыт рынка по разным сегментам, здесь рождаются инициативы, здесь идет разработка предложений по совершенствованию законодательства, создаются стандарты работы, классификации жилой и коммерческой недвижимости, анализируются и обобщаются знания ведущих отраслевых игроков российского и зарубежного рынка.



КОМИТЕТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
БЛИНОВ ФЕЛИКС ЛЬВОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЗАО «ИГ «РВМ КАПИТАЛ»
INVESTMENT@RGUD.RU

Комитет объединяет профессионалов и экспертов для конструктивного диалога по эффективному развитию рынка инвестиций в жилую и коммерческую недвижимость и создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в девелоперские проекты на территории РФ.

Комитет создан с целью формирования единой экспертной площадки по анализу и продвижению эффективных моделей и практик в области инвестиций в недвижимость.



КОМИТЕТ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
НЕКРЕСТЬЯНОВ ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ
ПАРТНЕР, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРАКТИКИ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ И ИНВЕСТИЦИЯМ
АБ «КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ»
ZAKON@RGUD.RU

Комитет занимается анализом законодательства и законотворчества в сфере недвижимости и строительства и объединяет усилия членов партнерства по формированию профессионального мнения игроков рынка относительно существующей и разрабатываемой нормативной базы. Осуществляет взаимодействие с органами государственной власти по вопросам формирования единых правил работы на рынке недвижимости и строительства.



КОМИТЕТ ПО ASSET MANAGEMENT

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ШАРЫГИНА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ VESAR ASSET
MANAGEMENT, УПРАВЛЯЮЩИЙ
ДИРЕКТОР ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ
ASSET@RGUD.RU

Real Estate Asset Management — это профессиональное управление объектами недвижимости как активами в интересах собственника от момента возникновения идеи до продажи созданного актива. Применение этого метода позволяет достичь стабильности и прогнозируемости дохода, в том числе получение собственником доходности выше инфляции.



КОМИТЕТ ПО ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПАНОВ ДМИТРИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ГК «ДОВЕРИЕ»
RESIDENTIAL@RGUD.RU

Комитет консолидирует профессиональное сообщество девелоперов и управляющих жилой недвижимостью для совместного решения вопросов эффективного развития рынка жилья, осуществляет взаимодействие с органами власти по вопросам развития территорий, создания качественной среды проживания, ипотечного кредитования и инвестирования в строительство жилья.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



ИНЖЕНЕРНЫЙ КОМИТЕТ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:

ВОРОБЬЕВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ГК «ПРО»
ENG@RGUD.RU

Комитет осуществляет анализ новейших достижений в области инженерного обеспечения современного строительства, разработку профессиональных стандартов в области реализации инженерно-технических комплексов, внедрение обучающих и сертификационных программ, консультирование членов РГУД по вопросам устойчивого функционирования объектов инженерной инфраструктуры.



КОМИТЕТ ПО УРБАНИСТИКЕ, ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:

ОРЕШКИН СЕРГЕЙ ИВАНОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО «А.ЛЕН»
ARCH@RGUD.RU

Комитет объединяет профессиональное сообщество архитекторов, девелоперов, проектировщиков и строителей для создания открытого информационного пространства по актуальным вопросам градостроительства и архитектуры. Комитет осуществляет анализ международного опыта урбанистики, адаптацию российской нормативной базы и международных стандартов проектирования, оценку девелоперских проектов с точки зрения использования архитектуры, консультирование и обучение.



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО BIM

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:

ДОЛЖНИКОВ СЕРГЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЭКСПЕРТНОЙ ИНЖИНИРИНГОВОЙ
КОМПАНИИ
BIM@RGUD.RU

Основной целью создания Экспертного совета является совместная работа профессионального сообщества, представителей органов исполнительной и законодательной власти, внешних консультантов и привлеченных экспертов по вопросам внедрения, применения на практике и повышения качества оказания услуг и выполнения работ в области проектирования, строительства, технического аудита, эксплуатации зданий и сооружений с применением технологий информационного моделирования (BIM).



КОМИТЕТ ПО РАСПОРЯЖЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:

ИМАНОВА АНЖЕЛИКА ФАЗИЛЬЕВНА
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО
ДИРЕКТОРА ПО ПРИВАТИЗАЦИИ
АО «РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ»
GOS@RGUD.RU

Комитет занимается вопросами функционирования рынка государственного имущества и имущества государственных компаний. Цель — наладить диалог между всеми заинтересованными участниками рынка — государством и бизнесом — для формирования прозрачного, публичного, высокодоходного оборота госактивов и имущества крупных государственных корпораций на территории Российской Федерации.



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:

ТРУНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА
ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ЦЕНТРА
СТРАТЕГИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК
SPACE@RGUD.RU

Экспертный совет создан с целью выработки и продвижения федеральных и региональных инициатив по развитию общественных пространств, разработки типовых форматов. Работа совета направлена на координацию действий бизнеса и власти по формированию комфортной среды российских городов, в том числе в части реализации национальных проектов.



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:

КОЛОКОЛЬНИКОВ ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР RRG
RE@RGUD.RU

Экспертный совет занимается обобщением лучшего опыта в области редевелопмента проектов в России для последующего обучения и популяризации собранных подходов/методов в профессиональной среде, разработкой рекомендаций для собственников объектов по вопросам ревитализации.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО ИННОВАЦИЯМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ДОБРОХОТОВА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ «БЕСТ-НОВОСТРОЙ»
INNOVATION@RGUD.RU

Экспертный совет занимается выявлением и внедрением инновационных технологий и программ, направленных на повышение качества строительства жилой и коммерческой недвижимости, формирование комфортной жилой и деловой среды. Совет ведет работу по аккумулярованию лучших практик внедрения инноваций в недвижимость. Является инициатором конкурса GOOD INNOVATIONS.



КОМИТЕТ ПО ЭНЕРГО-ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ТЕСЛЯ ЕВГЕНИЙ СЕРГЕЕВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР EST GROUP
ECO@RGUD.RU

Комитет занимается анализом, пропагандой и внедрением на отечественный рынок технологий энергоэффективности и экологичности в строительной сфере, содействует использованию экологических принципов при создании и эксплуатации недвижимости. При участии Комитета проходит Всероссийский конкурс Green Awards. Комитет проводит экспертизу энергоэффективности объектов недвижимости.



КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ГИЗЗАТУЛЛИН АЙРАТ МАНСУРОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ХИМГРАД»
INDUSTRIAL@RGUD.RU

Комитет создан с целью систематизации деятельности партнерства в области индустриальной недвижимости. Объектами интереса являются производственные здания, складские помещения, промышленные предприятия и индустриальные парки.



КОМИТЕТ ПО АНАЛИТИКЕ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ХОРЬКОВ МИХАИЛ ИВАНОВИЧ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТДЕЛА УПН
RAZVITIE@RGUD.RU

Деятельность Комитета направлена на повышение прозрачности и формирование благоприятных условий для принятия решений членами РГУД и всеми профессиональными участниками рынка недвижимости.



КОМИТЕТ ПО ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
НОСОВ ТИМОФЕЙ СЕРГЕЕВИЧ
ДИРЕКТОР ПО ПРАВОВЫМ ВОПРОСАМ И СВЯЗЯМ С ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ AZIMUT HOTELS
RAZVITIE@RGUD.RU

Комитет занимается объединением игроков рынка гостиничной недвижимости — девелоперских и управляющих компаний — и созданием единой базы гостиничных объектов на территории РФ. Комитет взаимодействует со всеми заинтересованными представителями власти и бизнеса по вопросам создания благоприятной среды для развития проектов гостиничной инфраструктуры.



КОМИТЕТ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ ТОРГАМ, ЗАКУПКАМ И ИННОВАЦИЯМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
РАЕВ КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ
ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА АО «РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ»
TORGI@RGUD.RU

Комитет занимается вопросами формирования прозрачного публичного рынка электронных торгов, вопросами законодательного регулирования деятельности электронных площадок в сегменте закупок и продаж, обеспечения равного и свободного доступа игроков рынка к информации о закупках и продажах, свободного участия в торгах для соблюдения интересов всех сторон.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ВОВК АНТОН СЕРГЕЕВИЧ
 РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА
 ЗАЛОГОВ — СТАРШИЙ
 ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ (ПАО)



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО АПАРТ-ОТЕЛЯМ И СЕРВИСНЫМ АПАРТАМЕНТАМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
СТОРОЖЕВ КОНСТАНТИН СЕРГЕЕВИЧ
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
 ООО «ВАЛО СЕРВИС»



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ОЛЕЙНИКОВ ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ
 ПАРТНЕР, РУКОВОДИТЕЛЬ
 НАПРАВЛЕНИЯ «ФИНАНСОВЫЙ
 КОНСАЛТИНГ», SRG



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ОНУЧИНА МАРИЯ АНАТОЛЬЕВНА
 УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР PM BECAR
 ASSET MANAGEMENT, МОСКВА

RAZVITIE@RGUD.RU

APART@RGUD.RU

Комитет занимается созданием единой платформы для конструктивного диалога практикующих оценщиков с девелоперскими и управляющими компаниями по актуальным вопросам оценки активов на рынке недвижимости, совершенствованием правового и экономического регулирования оценочной деятельности, защитой прав и законных интересов оценщиков — членов РГУД.

Экспертный совет ставит перед собой задачу развития рынка апартментов в России. Совет занимается вопросами классификации, стандартизации продукта и предоставляемых инвесторам и арендаторам услуг, внедрением систем управления, содействием в выстраивании диалога между специалистами отрасли и ведомственными структурами; взаимодействием с органами власти по выработке изменений в законодательных актах, градостроительных регламентах и нормативных документах.



КОМИТЕТ ПО ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ГРЕСС ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
 «IDEM — КОНСУЛЬТАНТЫ ПО ТОРГОВОЙ
 НЕДВИЖИМОСТИ»



КОМИТЕТ ПО ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПАПОЯН ГАЙК ГАМЛЕТОВИЧ
 PROJECT DIRECTOR,
 PROJECT & DEVELOPMENT SERVICES
 В CUSHMAN & WAKEFIELD



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
БОЛОТНИКОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА
 ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
 КОНЦЕРН SRV



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПОЧИНЩИКОВ ИВАН СЕРГЕЕВИЧ
 УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР IPG. ESTATE

TRADE@RGUD.RU

OFFICE@RGUD.RU

Комитет занимается внедрением стандартов РГУД как основного инструмента оценки качества торговой недвижимости, формированием единого информационного пространства, классификацией торговых и торгово-развлекательных центров на территории РФ. В рамках Комитета развиваются проекты: «Горячая линия ТЦ» и «Азбука ТЦ».

Комитет занимается классификацией объектов офисной недвижимости России по стандартам РГУД, внедрением современной практики управления и эксплуатации офисных зданий, продвижением на отечественный рынок услуг компаний — членов Гильдии по комплексному управлению офисной недвижимостью.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО КОМПЛЕКСНОМУ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
АРХУЛАЕВ ГАСАН ГУСЕЙНОВИЧ
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
 GR DEVELOPMENT
 TERRITORY@RGUD.RU

Создание Комитета обусловлено запросом на качественную городскую застройку с многообразием форматов и функций. Задачи Комитета: выработка и внедрение инструментов и эффективных моделей комплексного, устойчивого развития территорий; обеспечение взаимодействия с инвесторами; создание базы региональных проектов КУРТ.



КОМИТЕТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКИМ КОММУНИКАЦИЯМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
МУРАДЯН МАРАТ АКОПОВИЧ
 РЕГИОНАЛЬНЫЙ PR-ДИРЕКТОР
 COLLIERS INTERNATIONAL РОССИЯ
 PRCOM@RGUD.RU

Комитет занимается созданием профессионального PR-сообщества в сфере недвижимости в Москве и других городах России. Деятельность Комитета направлена на выстраивание эффективных коммуникаций между членами и партнерами РГУД и повышение престижа отрасли в целом.



ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ PROP TECH

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ШАРАПОВ АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ
 ПРЕЗИДЕНТ BECAR ASSET MANAGEMENT,
 ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РГУД
 PROPTech@RGUD.RU

Основной целью работы Центра компетенций является совместная работа участников рынка FM-услуг для выработки понятных и прозрачных правил работы отрасли, направленной на эффективное оказание услуг по поддержке обслуживаемых объектов. Центр перед собой ставит задачи по сбору, внедрению и популяризации передовых практик, технологий и идей, формированию стандартов, выстраиванию системной работы с общественными организациями, экспертами и профессионалами рынка, созданию центра компетенций, в том числе с международными партнерами.



КОМИТЕТ ПО ЗЕМЕЛЬНЫМ ОТНОШЕНИЯМ, ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЮ И КАДАСТРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
СМИРНОВА МАРИЯ КОНСТАНТИНОВНА
 ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ
 ООО «НЕДВИЖИМОСТЬ. КОНСАЛТИНГ.
 СТРАТЕГИИ»
 LAND@RGUD.RU

Основными задачами Комитета являются: совершенствование законодательства в сфере земельных отношений, кадастровой деятельности; подготовка и продвижение инициатив, направленных на совершенствование, повышение эффективности законодательства в сфере земельных отношений, кадастровой деятельности.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО СОЦИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

SOCIAL@RGUD.RU

Экспертный совет занимается вопросами развития рынка социальной недвижимости на территории РФ: обобщением опыта развитых стран, взаимодействием с органами власти по вопросам оптимизации действующего законодательства с целью создания благоприятных условий для развития сегмента, разработкой типовой модели строительства домов для пожилых людей.

ЗЕМЕЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО СТРЕМИТЕЛЬНО МЕНЯЕТСЯ

руководитель Комитета по земельным отношениям, землепользованию и кадастровой деятельности РГУД, старший партнер, директор по развитию ООО «Недвижимость. Консалтинг. Стратегии»
Мария Смирнова



– **Комитет был создан накануне пандемии. Какие задачи Вы перед собой ставили и что удалось сделать в этом году?**

– Земельное законодательство сейчас стремительно меняется: начиная с 2015 года была кардинально изменена вся система распоряжения земельными участками, находящимися в государственной собственности. Возникает огромное количество вопросов в правоприменительной практике. В этом году мы начали работу над созданием платформы для обсуждения и выработки рекомендаций и типовых решений сложных ситуаций в сфере земельных отношений, которые будут интересны и полезны членам Гильдии. Эта платформа будет аккумулировать лучшие практики, касающиеся земельного законодательства (структурирование сделок, подходов к кадастровому учету и т. д.), типовых кейсов и исследования сложных случаев.

– **А что относится к сложным случаям?**

– Множество вопросов. Например, в прошлом году в Земельный кодекс внесли изменения, которые позволяют в упрощенном порядке формировать участки государственной собственности в зоне застройки, на которых расположены здания, строения и сооружения в частной собственности. На взгляд экспертов, эта норма должна была распространяться как на нежилые, так и на жилые здания, т. е. жители многоквартирных домов должны были получить возможность образовывать участки под жилыми домами и оформлять их в собственность без разработки проектов планировки и межевания. Это большой шаг вперед.

Но в регионах норму трактуют по-разному, некоторые органы государственной власти утверждают, что речь идет только о нежилых зданиях, хотя в Земельном кодексе не прописаны никакие исключения. Судебная практика

по этому вопросу еще не сформировалась. На мой взгляд как юриста, там нет никакой неоднозначности и исключать из действия этой нормы многоквартирные дома неправильно.

– **Как Вы относитесь к эксперименту по созданию Единого информресурса о земле и недвижимости?**

– Необходимость аккумулирования всех сведений об объектах недвижимости назрела достаточно давно. Сегодня сведения о лесных участках, водных объектах, сельскохозяйственных угодьях, земле и недвижимости хранятся в более чем десяти различных системах.

Тем не менее, нельзя не учитывать, что как органы публичной власти, так и частные субъекты при сборе информации о недвижимости регулярно сталкиваются с проблемой несоответствия либо даже противоречия данных об одном и том же объекте в различных государственных ресурсах. Например, в Едином государственном реестре недвижимости могут содержаться сведения о техническом учете зданий и сооружений, которые являются временными объектами (то есть не относятся к недвижимости) либо фактически не существуют. Или содержится информация о зонах охраны, которые по факту либо изменены, либо отсутствуют.

Таким образом, при проведении эксперимента по созданию Единого информационного ресурса особое внимание должно быть уделено разработке и внедрению понятного и рабочего алгоритма гармонизации сведений, содержащихся в различных ресурсах. В противном случае такой ресурс не сможет являться надежным источником сведений, что, в конечном счете, приведет к невозможности его использования.

– **Весной с Вашим участием был представлен справочник мер поддержки бизнеса в условиях ковидных огра-**

ничений. Как Вы оцениваете государственную поддержку различных отраслей?

– Мы мониторили и анализировали меры поддержки как федерального, так и регионального уровня фактически в онлайн-режиме. Надеемся, что эта работа была полезна для коллег. С точки зрения ведения бизнеса хочу отметить, что такой оперативной и системной реакции органов государственной власти федерального уровня на происходящие изменения, наверное, еще не было. Стремительно изменялись нормативные акты — от законов до постановлений. Федеральные органы власти в лице министерств реагировали мгновенно, особенно по сравнению с региональными. Важно, что РФ задавала такие тренды, потому что многие регионы просто зеркалили эти меры поддержки.

Знаю, что многие компании смогли воспользоваться и зарплатными кредитами, и кредитами на развитие бизнеса — эти меры поддержки были реальными. Конечно, полностью решить все проблемы они не могли, но это лучше, чем ничего. Вести деятельность в расчете на то, что в случае кризиса тебя поддержит государство, тоже не самая оптимальная модель.

– **Работу каких регионов можно отметить особо, если говорить о поддержке бизнеса в условиях пандемии?**

– Казань, Московская область, Москва.

– **Каковы задачи Комитета на 2021 год?**

– Нам важно выстроить системную работу с членами Гильдии по вопросам земельных отношений. Для этого хотим провести на площадке Гильдии обсуждение самых острых вопросов с представителями профессионального сообщества и органов власти.

ОФИСЫ НЕ ОПУСТЕЮТ

сопредседатель Комитета
по офисной недвижимости РГУД,
управляющий партнер IPG.Estate
Иван Починщиков



– Каково краткосрочное и долгосрочное влияние коронакризиса на рынок?

– Краткосрочное влияние проявилось во временном буме спроса. Сейчас крупные компании продолжают искать новые площади, но когда дело дойдет до сделок, в нынешней ситуации непонятно.

Положительным явлением можно считать отсутствие перепроизводства на рынке офисов Санкт-Петербурга, в настоящий момент он находится в балансе. Долгосрочное влияние может заключаться в корректировке девелоперами планов по выводу новых проектов.

В момент, когда эпидемиологическая обстановка улучшится, мы окажемся в привычной для нас ситуации, связанной с нехваткой качественного предложения. Ситуация со спросом восстановится быстрее, чем появится новое качественное предложение.

– Кризис окажет существенное влияние на итоговую статистику 2020 года?

– Итоговая годовая статистика будет скорректирована. В начале 2020 года мы ожидали ввод в эксплуатацию 165 000 кв. м качественной офисной недвижимости в Петербурге, но пока план реализован на 45% — введено 55 000 кв. м.

Уровень вакантных площадей вырос на 4% за десять месяцев 2020 и составляет 9% (243 000 кв. м) — это не критичный показатель.

– Диктует ли рынок изменения в классификации или они преждевременны?

– Необходимость корректировки и обновления классификации появилась еще до пандемии. Коронавирус лишь усилил эту необходимость.

Мир не стоит на месте: внедрение новых технических и инженерных систем в оснащение офисной недвижимости — понятный и признанный тренд, например, в Европе. Закрепив такие

требования в новой классификации, мы подтолкнем рынок к повышению качества объектов с точки зрения инженерного обеспечения. В условиях новой реальности качеству инженерных систем будет уделяться особое внимание.

– Что привнес кризис в развитие офисной недвижимости?

– Пока мы можем говорить только о фактах: объем нового ввода сократился, срок запуска новых проектов был скорректирован, произошла незначительная корректировка вакантных площадей при сохранении арендных ставок.

Преждевременно говорить о положительных или отрицательных факторах коронакризиса. Мы можем только говорить об усилении тенденций или их корректировке.

Во-первых, это забота о здоровье сотрудников. Коронавирус напомнил всем, что сотрудники — главная ценность любой непроизводственной компании. Поэтому, например, айтишные компании еще в марте 2020-го вывели всех на удаленку, создав технические условия для работы дома, и пока лишь продлевают сроки удаленного режима работы. Компании нефтегазового сегмента внедрились корпоративную систему контроля здоровья персонала. Так, проход в офисы и на предприятия осуществляется по цифровым пропускам, синхронизированным с системой контроля здоровья персонала. Программа блокирует доступ на объекты работников с признаками заболевания или при отсутствии у них отрицательного теста на COVID-19. Для профилактики распространения вируса предусмотрено регулярное тестирование для всех сотрудников каждые 7–14 дней.

Во-вторых, однозначно усилится тренд на организацию гибких офисов в крупных компаниях.

Три месяца ограничений и удаленной работы не стали новой реальностью, и офисы не опустеют. Но тот период показал, что работа отдельных сотрудников эффективна и в удаленном формате. Поэтому высока вероятность, что компании будут вводить комбинированные графики работы (часть времени — удаленно дома или в коворкинге, часть — в офисе). Что опять же коснется организации гибких пространств (внедрения временных рабочих мест — hot desk, сокращение площади переговорных комнат, вероятно, с увеличением их количества и т. д.).

Стоит отметить внедрение умных систем в эксплуатацию офиса, когда вся жизнь офиса будет организована через смартфоны сотрудников: контроль здоровья, бронирование рабочих мест, переговорных комнат, коммуникации с коллегами и руководством и т. п.

– Какие проекты будут успешными в ближайшие годы?

– Высококласные офисные центры с качественными современными инженерными системами. Вероятно, что крупные международные и российские компании усилят спрос на офисы, сертифицированные по стандартам LEED и BREEAM, большую популярность начнет набирать новая сертификация WELL, которая направлена на здоровье и самочувствие людей.

– Задачи Комитета на 2021 год?

– Ключевой проект Комитета по офисной недвижимости РГУД — это обновление классификации по офисной недвижимости. На текущий момент важно привести ее к современным мировым требованиям и запустить процесс классификации на территории всей России.

ВАЖНО ОПРЕДЕЛИТЬСЯ, ВЫСКАЗАТЬ АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

председатель Комитета
по оценочной деятельности РГУД,
руководитель Департамента залогов —
старший вице-президент Банка ВТБ (ПАО)
Антон Вовк



– Коронавирус добавил Вам работы?

– Работа Комитета очень актуальна в текущих условиях. Ведь, очевидно, коронакризис оказал прямое влияние на все стороны нашей привычной жизни, а это, в свою очередь, повлияло и на значение всех ценообразующих параметров объектов оценки: падает загрузка коммерческих объектов, корректируются планы по реализации активов, растут риски и неопределенность.

В текущих условиях часто стало неясным, как определять стоимость даже понятных объектов. Поддержка профессионального сообщества тут просто необходима. Более того, очевидным стала невозможность применения ранее традиционных методов оценки (например, метода прямой капитализации для целей залога в рамках доходного подхода).

Рынку крайне необходимо сегодня задать ориентиры в части методологии оценки. Поэтому в 2020 году при активном участии членов Комитета были проведены круглые столы (например, вебинар в апреле «GUD диалог: Деньги&Банки», meet up в июне «Залоги и оценка. Последствия пандемии»), сделаны доклады на многочисленных профессиональных конференциях.

Комитет также выпустил рекомендации по оценке стоимости земельных участков в рамках привлечения финансирования по схеме эскроу. Этот продукт, как мы и отмечали, когда брались за реализацию идеи, необходим был для снижения неопределенности в рамках проектного финансирования и выработке единых и понятных правил игры как для девелоперов, так и для банков.

– Какова основная проблематика в текущих условиях?

– Снижение (уже состоявшееся или прогнозируемое) ликвидности и сто-

имости активов. Конечно, тренды, которые необходимо учитывать в оценке стоимости активов в связи с коронакризисом.

До сих пор остается актуальным и работа над универсальными рекомендациями по оценке залогов. Это важно как оценщикам, так и потребителям их услуг.

Очевидно, что карантин, с которым мы столкнулись в 2020 году, сильно ускорил автоматизацию всех бизнес-процессов. Если говорить об оценке, то это: широкое использование сервисов по осмотру и мониторингу состояния объектов оценки, развитие технологий по безбумажному обороту (переход от бумажных отчетов об оценке к электронной форме) и так далее.

– Что будет происходить на рынке в 2021 году?

– Если говорить конкретно об оценочной деятельности, то можно прогнозировать значимые изменения в регулировании оценочной деятельности: ужесточение ответственности оценщиков, повышение требований к оценщикам, продолжение методической работы по определению стоимости различных видов активов на руке регулятора. Об этом в последнее время постоянно говорят Минэкономразвития РФ и все профессиональное сообщество. Предлагаемые изменения уже опубликованы и активно обсуждаются сегодня.

Безусловно, важным изменением, которое мы будем наблюдать в 2021 году и, которое, на мой взгляд, окажет значимое воздействие как на рынок оценочных услуг, так и на банковское кредитование, будет введение со стороны Центрального банка РФ реестра залогов, где будет аккумулироваться информация обо всех залогах в России, включая их стоимость. Сам реестр на постоянной ос-

нове планируется запустить с середины 2021 года.

Если же говорить о влиянии на стоимость активов, то, считаю, что восстановления в 2021 году не будет. В связи с этим всему сообществу требуются четкие ориентиры как работать в новых условиях. Если говорить по трендам в отдельных сегментах, то, считаю, что лучше всего себя будет чувствовать рынок складской недвижимости. А вот офисный сегмент остается, на мой взгляд, в серой зоне, ведь сегодня мы осознали, что наши сотрудники не менее эффективно могут работать в удаленном формате.

– Каковы задачи Комитета на 2021 год?

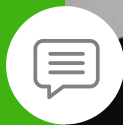
– Необходимо продолжать проводить на постоянной основе опрос профессиональных участников рынка о значении основных ценообразующих параметрах, влияющих на рыночную стоимость, особенно сегодня, ведь ранее понятные ориентиры сегодня неактуальны. Как уже не раз отметил, важно давать полную информацию рынку — это повысит предсказуемость результатов оценки и сделает рынок более прозрачным. Тут нам важно получить поддержку от членов РГУД.

Планируем на постоянной основе проводить обучающие мероприятия, хотим организовать профессиональную всероссийскую конференцию по оценочной деятельности, куда пригласим и оценщиков, и девелоперов, и финансовые институты. К диалогу планируем привлекать регуляторов.

Хотим вернуться к работе над методическими рекомендациями по работе с единым недвижимым комплексом как предметом залога и оценки. В этой части на рынке нет единого методологического мнения, важно уже, наконец, определиться, высказать авторитетное мнение.

НАДЕЮСЬ, В НАБОЛЕВШЕМ ВОПРОСЕ СО СТАТУСОМ АПАРТАМЕНТОВ БУДЕТ ПОСТАВЛЕНА ТОЧКА

председатель Экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД,
генеральный директор VALO Service
Константин Сторожев



– Как на сегменте сказался коронакризис? Какие сильные и слабые стороны он продемонстрировал?

– Пандемия стала для сегмента своеобразным драйвером — я говорю и про строящиеся проекты, и про апарт-отели, которые уже функционируют как гостиницы и принимают гостей. Как и жилой сегмент недвижимости, в период карантина апартаменты «в стройке» быстро перешли на дистанционный формат продаж. Падение рубля и рост валюты активизировали потребительский рынок. Люди стали охотнее инвестировать деньги в такой стабильный, прозрачный и доходный актив, как апартаменты.

Если говорить об апарт-проектах, уже вышедших на рынок, пандемия актуализировала их преимущество перед классическими гостиницами. Оно заключается, прежде всего, в гибкости при работе с размещением гостей. За счет наличия кухонной зоны многие апарт-отели в самом начале локдауна смогли оперативно перестроиться с краткосрочного формата пребывания гостей на средне- и долгосрочный, привлекая командированных, студентов, молодые пары. Весной, в самый разгар карантина, заполняемость гостиниц была на уровне 5–10%, апартаментов — 40–50%. В августе, накануне смягчения большинства ограничений, заполняемость проекта, который я представляю, — комплекс апарт-отелей VALO в Петербурге — достигла отметки в 94–98%. Схожие показатели были и у коллег по рынку.

Вместе с тем, в пандемию стали очевидны слабые стороны отдельных проектов — например, некоторые закредитованные объекты без грамотных УК ушли с рынка. Сегмент выиграл от такой «санации». Однако, как мы знаем, пандемия еще не закончилась, и прогнозировать, какие «раны» нашего формата вскроются дальше, сложно.

– Как повлияет текущий кризис на развитие рынка?

– Влияние коронакризиса мы видим уже сейчас: за первые три квартала 2019 года в продажу вышло 263 000 кв. м, в 2020 году в аналогичный период — не больше 29 000 кв. м. Разница колоссальная, почти в девять раз. При этом в качественных проектах осталось не так много ликвидных лотов — предложение сокращается, а спрос растет: в третьем квартале 2020 года продажи в VALO выросли в два раза по сравнению с прошлым периодом. «Перекося» в сторону спроса, а также состояние неопределенности привели к росту цен. С августа ежемесячная динамика в сегменте составляет около 5%, к концу 2020 года мы прогнозируем увеличение на 10%. Что касается доходности, раньше инвесторы могли заработать 11–18% годовых, а в текущих экономических условиях можно рассчитывать на 7,5–11%. На фоне снижающихся ставок по депозитам и колебаний валюты это продолжает оставаться удачным способом вложения инвестиций.

– Какие проблемы заслуживают особого внимания и требуют проработки?

– На первый план вышла проблема умения управляющих компаний работать с целевой аудиторией, что выбирает среднесрочное пребывание в апартаментах. Границы частично закрыты до сих пор, и в отсутствие стабильного потока туристов (в том числе и внутренних) апарт-отели должны привлекать гостей, которые рассматривают апартаменты для временного пребывания. Это новая группа клиентов-арендаторов с особыми потребностями: им нужен строгий, безукоризненный гостиничный сервис, но в то же время, они хотят ощутить домашний уют. Вторая проблема, а точнее, зона роста в нашем сегменте — шеринговые проекты и объекты, которые объе-

дняют несколько гостиничных форматов. Подобные концепции требуют максимальной проработки и, при должном внимании команды, в последующем демонстрируют наибольшую устойчивость.

– Каковы итоги работы Экспертного совета в 2020 году?

– Весь год мы трудились над проработкой правового поля, над разграничением псевдожилья (неклассифицированных, то есть нелегитимизированных апартаментов) и понятных, прозрачных, классических проектов апарт-отелей. Активно обсуждали с коллегами по сегменту данный процесс, направляли комментарии к нормативным документам и актам в Государственную думу. Это непрерывная работа, мы занимаемся этим второй год.

Начали плотное сотрудничество с Кадастровой палатой по разработке методологии оценки объектов временного размещения гостей, в частности, апартаментов. И, наконец, занимались привлечением крупнейших западных управляющих компаний к работе в российских апарт-проектах.

– Каковы планы на 2021 год?

– Основная задача — отрефлексировать массив опыта, полученный за время пандемии. Надеемся, что в 2021 году в наболевшем вопросе со статусом апартаментов в нашем законодательстве будет поставлена точка. Мы, представители экспертного сообщества рынка, готовы всячески этому способствовать. В 2021 году Совет планирует доработать стандарты качества сегмента апартаментов с учетом опыта кризисного года, новых «антиковидных» требований к гостиничным объектам, касающихся безопасности труда и охраны здоровья. Конечно, надеемся на плотное взаимодействие с законодателями.

НЕЛОГИЧНЫЙ И ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ 2020 ГОДА

председатель Комитета по аналитике РГУД,
председатель аналитического отдела
Уральской палаты недвижимости
Михаил Хорьков



Рынок жилья России на фоне пандемии и экономической рецессии в 2020 году продемонстрировал впечатляющие результаты. Продажи новостроек стремительно выросли, а предложение упало. Льготная ипотека стала катализатором заметного роста цен и сформировала риски на 2021 год.

2020 год был крайне динамичным и контрастным, но изменения были не вполне последовательными и логичными. Дело не столько в государственной поддержке в условиях кризиса, сколько в реакции рынка на эти меры. Льготная ипотека изменила естественные процессы и ограничила возможности для маневра в будущем. По итогам года отрасль стала более зависимой от действий властей, которые в отличие от рыночных процессов сложно прогнозировать.

Начать надо с того, что еще в 2019 году во многих регионах начался спад. Небольшое снижение числа договоров долевого участия не привело к снижению цен, но темпы их повышения замедлились. Все это происходило на фоне высокого предложения и конкуренции. Не радовала и динамика ипотечного рынка, несмотря на снижающуюся ставку. В 2020 год многие девелоперы входили с настороженностью. Потребительская активность оставалась слабой. Исходя из этого, были выстроены планы застройщиков, которые не форсировали процесс вывода новых проектов.

Весной, когда пандемия и последующий локдаун вогнали мировую экономику в рецессию, многие девелоперские компании возьмут дополнительное время для оценки ситуации. Позже эта логичная инвестиционная пауза приведет к тому, что они будут жалеть об упущенных возможностях. Но тогда такое решение было естественным.

В отличие от 2015-го решение правительства о субсидировании ипотечной ставки принимается на опережение, и уже в мае продавцы новостроек ощутили заметный рост активности. По крайней мере в тех регионах, где дистанционные коммуникации были

выстроены и позволяли это сделать. Карантин продолжал действовать, а продажи квартир уже начали расти.

К лету на фоне повышенного спроса девелоперы активизировали запуск новых проектов, но сделать это быстро оказалось возможным не везде. После перехода на проектное финансирование первичный рынок потерял оперативный простор. Скорость реакции теперь зависит не только от сотрудников компании, но и от банковских специалистов. Пока опыта в этом направлении недостаточно не только у банков, но и у самих девелоперов. Поэтому в тот момент, когда ипотечный конвейер работал на полную мощность, ручная сборка проектного финансирования привела к дефициту и росту цен во многих регионах.

К концу осени 2020 года рост цен на новостройки во многих крупных городах составил 10–20%. В контексте низкой инфляции это очень приличные показатели. Но в отдельных городах цены повысились более чем на 30%. А это значит, что эффект от льготной ипотеки оказался полностью нивелирован. Теперь ежемесячный платеж при ипотеке под 6,5% такой же, как и при 9% и даже выше.

Специфика момента еще и в том, что льготная ипотека разгоняет цены в первую очередь в низкобюджетном сегменте, вовлекая в рынок покупателей с невысокими доходами. На фоне рецессии это выглядит странно. Но в условиях общей неопределенности и низких ставок многие семьи приняли решение не сберегать, а занимать.

Упрощение спроса и предложения — устойчивая тенденция последних лет. Этот процесс часто маскируют красивым фасадом дома, благоустройством

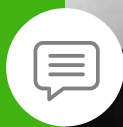
дворов и мест общего пользования, а процесс сокращения площадей квартир называют оптимизацией планировочных решений и рационализацией покупателя. Но в основе таких изменений лежит тот факт, что покупатель на рынке жилья в последние годы не становится богаче. Это заметно и по тому, что общий рост продаж в текущем году обеспечивается только ростом доли ипотеки в структуре реализации. А этот резерв конечен.

Текущая модель поддержки рынка через льготную ипотеку понятна как антикризисный инструмент выравнивания. Но ее резервы в качестве инструмента развития ограничены. Текущая государственная поддержка ложится на все те рыночные диспропорции, которые были сформированы ранее. У нас 50% рынка новостроек формируют 5 регионов: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Краснодарский край. Половина российского рынка жилья сформирована регионами, в которых проживает 23% населения. Во многих регионах основу предложения формируют микроквартиры. Так, в Ленинградской области, средняя площадь строящейся квартиры — 38 кв. м. При этом растет высотность застройки, а в сегменте малоэтажного жилья у нас большие пробелы. Льготная ипотека в текущих рамках консервирует и углубляет эту проблематику.

Любой инструментальный внешнего стимулирования спроса требует тестирования и точной настройки. Его использование должно быть сбалансировано предложением. Сейчас, когда ситуация на рынке жилья не вызывает сильной озабоченности, важно перейти от антикризисного регулирования к долгосрочному планированию. И здесь на первый план должны выйти не объемные, а качественные показатели.

НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫХОДЯТ ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ

сопредседатель Комитета
по торговой недвижимости РГУД,
исполнительный директор SRV в России
Ольга Болотникова



– Каково краткосрочное и долгосрочное влияние коронакризиса на рынок торговой недвижимости?

– Мы понимаем, что COVID никуда не исчезнет в ближайшем будущем, это связано как с текущим ростом заболеваемости, так и с долгосрочными последствиями, которые будут отражаться на деятельности торговых центров.

Уже сейчас можно выделить некоторые последствия, связанные с потребительскими предпочтениями и активностью. Например, падение доходов населения и опасения, связанные с коронавирусом, сдерживают потребительскую активность. Предпочтения смещаются в сторону районных ТЦ и магазинов у дома, небывалыми темпами растет доля онлайн-торговли. Мы также видим, что посещение торговых центров стало более целевым.

Конечно, отмечу, что на первый план выходят вопросы безопасности в торговом центре. Управляющие компании должны не только сделать свой ТЦ безопасным, но и донести это до потребителей и надзорных органов.

Мы прекрасно понимали это несколько месяцев назад, и нам нужна была комплексная оценка SRV как управляющей компании, чтобы знать: ТРЦ под управлением SRV — безопасны. Поэтому ТРЦ «Жемчужная Плаза» и ТРЦ «Охта Молл» прошли сертификацию COVID-19 COMPLIANT. По результатам сертификации у ТРЦ показатели очень хорошие (хорошим считается показатель 89–92% соответствия международному стандарту). ТРЦ «Жемчужная Плаза» получил 95%, а ТРЦ «Охта Молл» — 92%.

– Как Вы оцениваете федеральные и различные региональные меры поддержки отрасли в условиях ограничений?

– Торговая недвижимость не была отнесена к наиболее пострадавшим от-

раслям, в связи с этим мы не могли воспользоваться мерами поддержки.

– Произошел ли в крупных городах массовый исход арендаторов из ТЦ? За счет чего его удалось избежать?

– В наших торговых центрах не было массового исхода. Для того, чтобы поддерживать хорошие отношения, мы старались максимально наладить коммуникацию с арендаторами и применить к каждому индивидуальный подход.

В первой половине года арендаторам, которые имели право работать, мы давали послабления в виде скидок. С большинством арендаторов, закрывшихся на период ограничений, мы договорились о компенсации операционных расходов арендодателя.

Были и арендаторы, насчет которых мы сомневались еще до ограничений — по поводу их эффективности и желания работать в наших ТЦ. Тогда мы садились за стол переговоров и с кем-то расходились обоюдно. Но такие ситуации можно рассматривать скорее как возможность открытия новых интересных брендов в ТЦ. За этот период у нас случилось несколько подписаний.

– В чем заключается позитивное влияние коронакризиса на рынок (если таковое имеется)?

– Коронакризис помог вскрыть многие проблемы отрасли и заставил задуматься о будущем. При этом, кризис дал возможность мобилизовать усилия, осознать свои сильные стороны, сконцентрироваться на основных принципах управления и найти новые решения, которые помогают выйти из текущей ситуации с наименьшими потерями.

Многие заметили, как сплотилась сфера торговой недвижимости. Управляющие компании, владельцы, подрядчики, арендаторы поняли, как важ-

но в кризисные моменты объединять усилия, хотя бы в части обмена актуальной информацией. В этом смысле особая роль у таких отраслевых объединений, как РГУД. Мы также стараемся участвовать в проектах Гильдии и создавать инициативы, призванные помочь рынку в эти непростые моменты.

– Расскажите про проект «Азбука ТЦ».

– «Азбука ТЦ» — новый совместный проект Российской гильдии управляющих и девелоперов и SRV. Азбука представляет собой энциклопедию терминов рынка торговой недвижимости, описанных на примере успешных практических кейсов. База кейсов и терминов будет постоянно расширяться и дополняться.

В сфере торговой недвижимости до сих пор нет новых учебников, пособий. Все, что мы имеем, либо устарело, либо представлено в разрозненном виде. Проект же призван объединить существующие знания.

Однако польза Азбуки не ограничивается накоплением и объединением знаний по отрасли. Мы предполагаем, что кейсы, описанные в Азбуке, будут использоваться игроками рынка и помогать в распространении передового опыта. Мы готовы делиться своим опытом и призываем других игроков присоединяться.

Внести свой вклад сможет любой участник рынка: представитель ритейла, управляющая компания, брокер и другие. Мы приглашаем к участию всех представителей сферы торговой недвижимости, а также тех, кто задействован в смежных областях.

Для участников проект дает возможность заявить о компании, как об активном игроке рынка, прокламировать личный бренд эксперта, участвовать в жизни отрасли.

ЕСЛИ ПРОВЕСТИ PR-АУДИТ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ТО КАРТИНА БУДЕТ ПЕЧАЛЬНОЙ

председатель Комитета по стратегическим коммуникациям РГУД, региональный директор по связям с общественностью Colliers International
Марат Мурадян



– Как обстоят дела с PR на рынке недвижимости?

– Есть большой диссонанс между тем, что такое PR, и тем, чем занимаются наши компании в сфере PR. И в большинстве случаев к PR это не относится. Если провести PR-аудит 90% застройщиков, то картина будет печальной. Media relations (MR), то есть коммуникации с журналистами и изданиями, на рынке существуют, но здесь тоже есть, над чем работать.

На мой взгляд, на рынке не хватает некоего некоммерческого общественного объединения, сообщества, которое бы решало вопросы отрасли, выступало прообразом профсоюза. Весной, во время карантина, мы запустили в онлайне дискуссионный клуб Smart Talks, который сейчас объединяет более 250 экспертов в этой области из разных отраслей экономики. Моя задача в РГУД — сделать такое объединение для участников рынка недвижимости.

– Будете объяснять им, что такое PR?

– О том, что такое PR, написан не один учебник, но точного определения, с которым были бы согласны все эксперты, нет. Если сделать опрос в профессио-

раз. Требуется умение писать пресс-релизы, размещать их, делать публикации, взаимодействовать с журналистами и пр. Кстати, слово «пресс-релиз» в этих вакансиях встречается 198 раз. Но если вы берете PR-специалиста, чтобы писать пресс-релизы, то неправильно называть это пресс-службой.

– Каков план Комитета на ближайшее будущее?

– На данном этапе важнее всего образовательная миссия: вести просветительскую деятельность, разработать сборник рекомендаций, которых не хватает даже в MR. Особенно актуально это будет в регионах. Там часто копируют опыт Москвы, хотя то, что делают в Москве — совсем не идеально, повторять это не нужно. И наоборот, во многих региональных компаниях можно встретить большее понимание профессии, чем у московских специалистов.

– В каких сегментах PR лучше всего?

– Выделить можно консультантов коммерческой недвижимости, у которых эта работа выстроена уже давно и ведется достаточно активно. Связано это с тем, что коммерческой недвижимостью изначально занимались преиму-

– А девелоперы умеют в MR?

– Девелоперы в силу специфики бизнеса более зажаты, они готовы комментировать только свой сегмент, и то не всегда хотят это делать. Девелоперу важнее быть на постоянной связи со СМИ и наладить коммуникацию так, чтобы даже фраза «не комментируем» была не в ущерб контакту с изданием.

– Провокации и креатив одобряете?

– Мне не нравится креатив ради креатива, чего, к сожалению, очень много. С другой стороны, если реклама продает, значит, она правильная и креативная. Помню, как ругали Мортон, но тогда он был одним из лидеров по объемам продаж. Значит, это было оправданно.

– Чего на нашем рынке нет совсем?

– Я почти не вижу освещения деятельности НКО со стороны СМИ. Отдельно можно отметить только Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) с крупными медийными фигурами, но это, пожалуй, и все. Даже активности РГУД мало освещаются отраслевыми изданиями. По этой части есть вопросы как к НКО, так и к СМИ. В то же время пандемия показала, насколько важны общественные объединения и организации в коммуникациях со властью. Вести диалог от лица 500 компаний проще, чем от одной, пусть даже самой крупной.

Пиарщикам не хватает профсоюза, которое занималось бы защитой интересов отдельного специалиста, где можно было бы обсуждать успешные кейсы, проблемы и пр.

– Какие проблемы можете выделить?

– Значительная их часть касается трудностей взаимодействия с заказчиком. Работодатель часто путает многозадачность с другими обязанностями, что видно по размещаемым вакансиям.

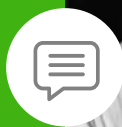
НА ДАННОМ ЭТАПЕ ВАЖНЕЕ ВСЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ МИССИЯ: ВЕСТИ ПРОСВЕТИТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, РАЗРАБОТАТЬ СБОРНИК РЕКОМЕНДАЦИЙ

нальном сообществе, то мы получим несколько сотен разных определений. А общим в них будет слово «репутация». Работодатели понимают все иначе. Недавно мы рассмотрели более 200 вакансий для PR-специалиста в сфере недвижимости на hh.ru. В их описании слово «репутация» встречается всего девять

шестью международные компании. Они привнесли на наш рынок западную культуру, которая на тот момент была гораздо выше нашей, — PR-специалистов в советское время не существовало. Хочу отметить, что сейчас ситуация выровнялась, — наши пиарщики ни чем не уступают западным коллегам.

ВСЕ СТРЕМИТЕЛЬНО РАЗВИВАЕТСЯ, НЕСМОТЯ НА ПАНДЕМИЮ

руководитель Экспертного совета РГУД по инновациям, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой»
Ирина Доброхотова



– **В условиях кризиса инновации остаются актуальными? Куда пошел вектор инноваций?**

– Конечно, инновации остаются актуальными, причем именно инновационный подход может помочь компаниям оптимизировать новые издержки, нарастить темпы продаж, отслеживать неэффективное расходование средств и так далее. Те же BIM-технологии среди прочего помогают девелоперам оптимизировать проекты, компании (застройщики, банки) вкладываются во внедрение CRM-систем, в аналитику рынка, потому что это необходимо сегодня для успешного ведения бизнеса, для принятия верных и быстрых управленческих решений. Вектор инноваций сейчас однозначно направлен на создание платформ, экосистем, комплексных решений. И все это стремительно развивается, несмотря на пандемию и другие трудности.

– **Расскажите о победителях GOOD INNOVATIONS 2020.**

– VI Конкурс инновационных проектов в сфере недвижимости GOOD INNOVATIONS 2020 впервые состоялся при поддержке Агентства инноваций г. Москвы. В жюри конкурса вошла **Екатерина Бражникова**, заместитель генерального директора Агентства инноваций г. Москвы, руководитель направления «Техно МСП». Агентство помогает технологическому бизнесу дорабатывать и выводить на рынок новые продукты, находить для крупного бизнеса команды для решения технологических задач, тестирует и внедряет инновационные решения в городе. В рамках направления «Техно МСП» ведется работа по поддержке малых и средних технологических предприятий города Москвы с целью их развития и масштабирования бизнеса.

В номинации «Инновации в девелоперском продукте. Жилая недви-

жимость» лауреатом стал **VauHaus** — первый в Петербурге дом класса business-light, наполненный интересными инженерно-архитектурными решениями и уникальными технологиями (гидравлическая система раздельного сбора и подземного хранения мусора; система двойной фильтрации воды; видеопанели в каждой квартире для управления домом; зарядные станции для электромобилей в паркинге и многое другое). Кроме того, энергоэффективность VauHaus подтверждена платиновым сертификатом Green Zoom. Особым знаком «Выбор экспертов» в номинации «Инновации в девелоперском продукте. Жилая недвижимость» за инновационную концепцию проекта был отмечен **Russian Design District** Группы «Родина» (Новая Москва). Инновационность кластера заключается в его уникальной концепции. Все дома создаются профессиональными архитекторами в коллаборации со звездами российского дизайна, культуры, спорта, которые будут сочетать также высокотехнологичные материалы строительства. Кроме того, почетный знак в этой номинации вручили и **жилому комплексу «Стрижи Сити»** от компании «Восток Центр Иркутск». Застройщик проекта предусмотрел инновационные инженерные решения: гостевой доступ через видеопанели, самые современные бесшумные скоростные лифты, удобное приложение для управления домом и оплаты услуг и многое другое.

В номинации «Материалы и технологии» победу одержал инновационный препарат **«Ренобет» от компании «КИР-СК»**. Материал создан для ликвидации протечек, гидроизоляции и борьбы с плесенью. Подходит для недвижимости и конструкций, подвергающихся воздействию воды, где применяется бетонная кладка или бетон. Улучшает характеристики бетона на 4 ступени, упрочнение и класс —

не менее 2-х ступеней. Почетный знак «Выбор экспертов» в этой же номинации был вручен компании **«Модульные Конструкции»** (Москва) за реализованный проект инфекционной больницы в Новой Москве. Этот госпиталь в Коммунарке был возведен всего за месяц. Для скоростного строительства социального объекта впервые применили модульные технологии, а именно, сантехнические модули Modulbau (СТМ). Modulbau поставила на объект 735 модулей за 2 недели. Быстрее — сложно представить.

В номинации «Инновации в девелоперском продукте. Коммерческая недвижимость» почетным знаком «Выбор экспертов» отмечен бизнес-центр **Neva Towers Business Centre** (Москва) компании Metrika Investments. В проекте будет реализован ряд уникальных решений: противопожарные рассечки, которые дали возможность создать единый светопрозрачный фасад; благодаря особым технологиям уменьшение «эффекта трубы» в зимний период при использовании высоких дверей; внедрение умной системы доступа на территорию и многое другое.

В номинации PROPTECH победителем признано программное обеспечение **Tango Vision**. Это, по сути, цифровой двойник, виртуальный прототип реального объекта. Данная платформа для цифровизации зданий не ограничивается сбором данных на стадии разработки продукта — продолжает собирать и анализировать данные во время всего жизненного цикла реального объекта, предлагая девелоперу или УК новые пути оптимизации процессов. Почетный знак «Выбор экспертов» в номинации PROPTECH присужден технологии виртуального проектирования и строительства типового дома компании **Bonava** (Санкт-Петербург).

ВСЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ХАРАКТЕРИЗУЮТСЯ ОТСУТСТВИЕМ СИСТЕМНОСТИ

руководитель Комитета по законодательству РГУД,
партнер, руководитель практики по недвижимости
и инвестициям АБ «Качкин и Партнеры»
Дмитрий Некрестьянов



– Определяющее влияние на рынок в 2020 году оказывало «антивирусное» законодательство?

– Наиболее корректным будет сказать, что антиковидное законодательство было источником постоянной непредсказуемости, что, конечно, сказывалось на рынке. Началось все с нерабочих дней, где работодатели должны были продолжать платить зарплату и не могли уволить персонал, продолжилось все позицией судов, что это не является обстоятельствами непреодолимой силы и не влияет на исполнение обязательств, а дальше продолжилось точечными интервенциями законодателя в гражданский оборот, наиболее заметными из которых были автоматическое продление сроков для градостроительной документации, продление государственной аренды и, наконец, появление регулирования обязательных льгот по частной аренде с риском аренды. Практически каждое из этих действий законодателя было непредсказуемым и в итоге оказывало воздействие на рынок.

– Как в целом Вы оцениваете принятые для поддержки отрасли законы?

– Лучше, чем ничего, но существенно меньше, чем могли бы сделать.

В качестве примеров можно отметить нормативно-правовые акты, предусматривающие кредитные каникулы по потребительским кредитам и кредитам для малого и среднего бизнеса при соблюдении ряда условий, и 98-ФЗ, который предусматривает ряд мер поддержки арендаторам по договорам аренды, заключенным до введения режима повышенной готовности. По нему арендатор из списка наиболее пострадавших отраслей вправе требовать от арендодателя заключить допсоглашение об отсрочке уплаты арендной платы в 2020 году. Введен антикоронавирусный мораторий на банкротство, приняты нормативно-правовые акты о субсиди-

ровании ипотечной ставки по жилищным кредитам. Истекающие сроки градпланов и разрешений на строительство автоматически продлили на один год. Принято постановление Правительства РФ № 423, устанавливающее для застройщиков освобождение от ответственности за просрочку исполнения обязательств перед дольщиками с 02.04.2020 по 01.01.2021.

В целом все меры поддержки характеризуются отсутствием системности, недостаточной оценкой последствий и непоследовательностью. Чего стоят такие глупые ошибки, как связь мер поддержки с кодами ОКВЭД, которые всегда носили исключительно статистическое значение...

Стоит признать, что целый ряд мер поддержки реально помогли: автоматическое продление сроков разрешений на строительство и градостроительных планов существенно облегчило ситуацию для застройщиков; право на продление договоров государственной аренды, которое было предоставлено всем арендаторам, также стало существенной мерой поддержки. К наиболее спорной мере поддержки следует отнести закон о регулировании вопросов частной аренды с предоставлением права одностороннего отказа арендатора — представляется, что такое серьезное вмешательство в регулировании частной аренды было неоправданно.

– Какие законодательные изменения и новации 2020 года, из тех, что не связаны с коронакризисом, стоит отметить?

– За те восемь месяцев, которые мы живем в условиях коронавируса, даже вспомнить, что было до этого, достаточно сложно. Из законодательных изменений, которые случились и практически забыты, — изменения в Конституцию. Стоит упомянуть нашумевший Закон «О защите капиталовложений»,

который существенно изменил подход к заключению соглашений с участием бюджетных средств. И конечно, изменение ставки налога на доходы для богатых с изменением ставки с 13 до 15% на доходы свыше 5 млн рублей, а также о введении НДФЛ с процентов по вкладам при определенных условиях.

В части изменений в сфере недвижимости дополнительно можно отметить утверждение перечня национальных стандартов и сводов правил, обязательных к применению для соблюдения требований Федерального закона «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений». Принят 202-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных...», 254-ФЗ «Об особенностях регулирования отдельных отношений в целях модернизации и расширения магистральной инфраструктуры...». Утверждены Правила заключения, изменения и расторжения специальных инвестиционных контрактов и Правила контроля за выполнением инвесторами обязательств по специальным инвестиционным контрактам и форм отчетов о выполнении указанных.

– На какие законы, вступающие в силу в 2021 году, участникам рынка следует обратить особое внимание?

– Традиционно основные изменения, которые вступают в силу с 1 января 2021 года, принимаются законодателем в декабре, так что пока сложно выделить какие-то существенные поправки. Пожалуй, единственное изменение, которое стоит упомянуть сейчас, — изменение ставки налога на доходы для богатых, а также положения о налоге на доход в виде процентов по вкладам — применяются к доходам, полученным налогоплательщиками, начиная с 01.01.2021 (первая уплата налога будет в 2022 году).



В КРИЗИС ИНВЕСТОРЫ СТРЕМЯТСЯ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В НАИБОЛЕЕ ЗАЩИЩЕННЫЕ АКТИВЫ

председатель Комитета
по инвестициям РГУД, генеральный директор
инвестиционной группы «PBM Капитал»
Феликс Блинов

– Каким оказалось влияние коронакризиса на рынок инвестиций?

– Коронавирус оказал негативное влияние на все сектора экономики, но ввиду того, что карантин первой волны был снят достаточно быстро, а второго локдауна экономики в нашей стране не случилось, падение ВВП оказалось не таким катастрофическим, как могло бы, — порядка 4%.

В инвестициях же сложилась довольно странная ситуация. С одной стороны, доходы населения объективно снизились, более того, по данным последних исследований, все серьезнее становится социальное расслоение общества. Тем не менее, например, на рынке первичной жилой недвижимости мы наблюдаем как рост цен, так и рост объемов инвестиционных вложений. Для этого есть свои причины.

С одной стороны, изменения в 214-ФЗ, вступившие в силу в 2019 году, привели к сокращению объемов строительства и, в результате, предложения на первичном рынке жилой недвижимости. С другой, льготная ипотека и материнский капитал в период пандемии поддержали этот рынок, что в результате привело к росту цен. Конечно, не этого эффекта добивались, вводя такие меры, но, тем не менее, рынок первичного жилого строительства показал как рост цен, так и рост инвестиций. В 2021 году эти факторы также будут влиять на эту отрасль, жилищная «история» будет развиваться.

В сегменте коммерческой недвижимости ситуация хуже. Наиболее серьезно пострадал стрит-ритейл, в меньшей степени кризис отразился на офисной и складской недвижимости.

– На какие объекты и проекты сегодня есть спрос у инвесторов?

– Обычно в кризисные периоды инвесторы стремятся вкладывать средства в наиболее защищенные активы. Например, в недвижимость, которая

представляет собой традиционный и стабильный объект инвестирования. Более того, мы с вами как эксперты и консультанты этого рынка отчасти сами направляем эту «реку капитала» в ту или иную сторону. В результате интерес у инвесторов к этому рынку есть.

Еще один вектор приложения интересов инвесторов сегодня, обусловленный динамикой курса рубля, — валютные инвестиции. Такие инвесторы ищут либо вложения в ценные бумаги — в акции или облигации западных компаний, либо в зарубежные проекты недвижимости, чтобы защитить свой капитал при девальвации рубля.

И, наконец, третий тренд, характерный для сегодняшней ситуации на рынке, — повышение уровня «разборчивости» и ответственности инвесторов при выборе активов. В результате растет интерес к паевым инвестиционным фондам и, как следствие, к услугам профессиональных управляющих компаний. В интервью в прошлом году я говорил о том, что интерес инвесторов к ПИФам и ЗПИФам будет расти, так оно и случилось. Сегодня это уже широко востребованный инвестиционный инструмент.

– Какие инструменты инвестирования актуальны на текущем рынке?

– Сегодня востребованы все инструменты фондового рынка. Пользуются спросом ПИФы и ЗПИФы, тем более, что технологии в финансовой сфере активно развиваются, и сегодня купить паи можно, не выходя из дома. Московская биржа ведет активную работу по расширению своей продуктовой линейки и возможностям торговли паями закрытых паевых инвестиционных фондов на ее площадке. Востребованы у инвесторов акции и облигации. В целом происходит ровно то, что мы обсуждали в прошлом году: падение ставок по банковским

депозитам привело к перетоку капитала в иные активы. По данным Центробанка, во втором квартале текущего года на фондовый рынок пришел почти миллион частных инвесторов. И мы говорили об этом: люди начнут инвестировать в такие активы, потому что банковские вклады им станут не интересны. Это и произошло.

– Как Вы оцениваете последние законодательные новации?

– Важно, что больше подобных стрессовых преобразований, как в случае с 214-ФЗ, не происходит. Все принимаемые меры направлены на поддержку рынка недвижимости. Что касается рынка инвестиций, Центробанк слышит профессиональное сообщество и свои решения принимает с учетом этого мнения.

– Каковы итоги работы Комитета в 2020 году и планы на 2021-й?

– В 2020 году, к сожалению, нам удалось реализовать не все, что мы планировали, потому что наши действия были завязаны на актуальную «повестку дня». Мы все жили в условиях пандемии и предпринимали те или иные меры, чтобы снизить негативное воздействие от коронакризиса на отрасль. От имени Комитета мы писали письма в правительство РФ и администрации тех субъектов, с которыми взаимодействуем, стараясь повлиять на принимаемые в отношении отрасли решения в этот период. В том числе решали ситуацию с коллапсом, возникшим на рынке недвижимости из-за ограничений в работе Росреестра и МФЦ. Эта повестка на тот момент была более актуальной. В результате ряд мероприятий, которые планировали провести в 2020 году в приоритетном для нас очном формате, отложили на 2021 год.

ЕСТЬ ЗАПРОС ЖИТЕЛЕЙ НА ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

координатор рабочей группы РГУД
«Рынок обслуживания МКД»
Галина Чесаева



– Как продвигается работа по классификации обслуживания многоквартирных домов? Что сделано за 2020 год?

– Мы завершили первый этап классификации обслуживания многоквартирных домов, выделив четыре класса: D (стандарт), C (комфорт), B (бизнес), A (люкс). Презентовали эту работу, запустив сайт. Если говорить кратко, то мы представили обобщающую информацию о том, за что именно жители платят управляющей компании, описали суть работы УК. Сейчас идет обсуждение, готовятся корректировки.

– Что будет дальше?

– Дальше — второй этап, достаточно сложный и объемный, поскольку речь идет о привязке к нашей классификации тарифов. Наша цель состоит в том, чтобы жители домов понимали, сколько стоит обслуживание в том объеме услуг, который он выбирает.

– На сколько точными будут эти цифры?

– Там не будет точных цифр, будет определенный диапазон, поскольку каждый дом индивидуален — от фасада до инженерии. Цены зависят от этажности здания, его площади, регионов и многих других характеристик.

– Что входит в третий этап, и когда вы к нему приступите?

– Третий этап — разработка критериев рейтингов управляющих компаний в каждом классе. Приступить к нему рассчитываем в 2021 году.

– Проект не потерял своей актуальности с момента запуска?

– Любой сформировавшийся рынок имеет системную классификацию. Систематизация позволяет ориентироваться в рынке как профессионалам, так и конечным потребителям. Сегодня рынок обслуживания МКД имеет только зачаточный вариант системы, которая выстраивается от способа обслужи-

вания. Одновременно есть постоянно растущий запрос от жителей на изменение систем управления, внедрение новых опций и т. п. Реализовать этот спрос сложно — отрасль ЖКХ крайне зарегулирована, что государством на текущий момент не воспринимается как проблема. Один на один ее пытаются решить жители и управляющие компании, но зачастую вместо создания комфортных условий проживания, это заканчивается конфронтацией. Именно для того, чтобы разобраться в этом вопросе и сделать рынок более прозрачным, Российская гильдия управляющих и девелоперов и занимается проектом «Рынок обслуживания МКД». Актуальность этой темы не снижается, наоборот, мы видим необходимость в скорейшем запуске нашего проекта — это нужно как жителям, так и застройщикам, и в первую очередь — самим управляющим компаниям.

– Каковы основные проблемы на рынке управления МКД сегодня?

– Жители не понимают, за что платят, что приводит к неудовлетворенности обслуживанием, снижению платежной дисциплины и в итоге — к снижению качества обслуживания. Проблемами я бы также назвала отсутствие понятных критериев качества обслуживания МКД, необходимость технологического оснащения МКД, что требует дополнительных затрат на обслуживание, которые не предусмотрены региональными тарифами, различные требования жителей МКД к обслуживанию в разных классах жилья, а также незавершенность процесса реформирования сферы ЖКХ.

– Классификация выгодна управляющим компаниям?

– Безусловно. Рост грамотности жителей в сфере ЖКХ приведет к повышению лояльности к УК и укрепит финансовую их дисциплину. Классификация также нужна как инструмент для разъ-

яснительной работы с жителями. Классы — удобный инструмент работы с потребителями и советами домов. Плюс классификация позволяет оценить весь объем работ и услуг, предоставляемых УК, что ведет к снижению негатива в сфере ценообразования.

Прозрачность деятельности УК повысит доверие к ним со стороны жителей и приведет к снижению «потребительского терроризма». А целевое использование средств (когда жители не требуют реализовывать то, чего нет в тарифе) приведет к росту доходности.

Отдельно хочу отметить, что прозрачные правила позволят повысить конкурентоспособность УК на рынке в рамках своего класса, а рейтинг и сертификат соответствия определенному классу позитивно скажутся на имидже компании, позволят побеждать в тендерах и будет побуждать к росту их количества.

– Почему классификация выгодна застройщикам?

– Ее введение позволит проектировать дома с учетом выбранного класса обслуживания, соответствовать статусным ожиданиям жителей. Лояльность жителей к компании закрепится удовлетворением от качественного обслуживания, что приведет к увеличению продаж за счет повторных покупок, повысит привлекательность строящегося жилья за счет предсказуемого класса обслуживания и снизит негативное отношение жителей к предлагаемым тарифам.

– Какие компании входят в рабочую группу?

– Компании «ЮИТ Сервис», «Бонава Санкт-Петербург», «КВС Сервис», «Диспетчер 24», КЦ «Петербургская Недвижимость», «Легенда Девелопмент», УК «Единый город», УК «Северная», «Эксплуатация ГС-СПб», ГК RBI, УК «Космосервис», УК «Сервис Недвижимость», УК «Горелово».



ИСКУССТВО — НА УЛИЦЫ И В ПАРКИ: НОВЫЙ ПРОЕКТ РГУД

В марте 2020 года РГУД вместе с коммуникационным агентством Spice Media запустила проект «Искусство в городской среде» (UrbanGUD). Основная цель — внедрить художественную эстетику в уличное и парковое пространство и тем самым сформировать уникальный и узнаваемый образ российских городов.

Креативные граффити, скульптуры и арт-инсталляции — мощный маркетинговый инструмент. Они формируют бренд города, отражают его культурно-исторические особенности и привлекают туристов.

Еще одно преимущество — стоимость проекта. Стрит-арт — самый дешевый способ облагородить город и придать ему привлекательности. Конечно, если речь идет о произведениях искусства, а не о хулиганских шедеврах.

Простую и броскую идею проекта омрачает только одно обстоятельство — сложности согласования художественных объектов.

Ежегодно в России появляются сотни новых объектов паблик-арта, но из-за отсутствия «нужных» бумаг и подписей сотрудники коммунальных служб по поручению местных властей унич-

**СЛЕДУЕТ ДАТЬ
ХУДОЖНИКАМ
НЕМНОГО СВОБОДЫ,
И ОБЛИК ГОРОДОВ
ПРЕОБРАЗЯТ
МНОГО НОВЫХ
И СОВРЕМЕННЫХ
ОТТЕНКОВ**

тожают городское искусство. Самые яркие случаи произошли в Петербурге. В нынешнем году здесь закрасили граффити с Иосифом Бродским, в прошлом стерли изображение Сергея Бодрова и персонажей из совет-

ской комедии «Иван Васильевич меняет профессию».

По мнению лидера арт-группы «Явь» Анастасии Владычкиной и автора стрит-арта с изображением Бродского Олега Лукьянова, главная проблема заключается в слишком долгом и мучительном согласовании уличных картин. Художники призывают упростить эту процедуру и смягчить ограничения.

Несмотря на то, что согласовывать нужно не идею стрит-арта, а место ее реализации, сегодня этот процесс напоминает цензуру, считает Дмитрий Некрестьянов, председатель Комитета по законодательству РГУД, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям АБ «Качкин и Партнеры». Следует дать художникам немного свободы, и облик городов преобразят много новых и современных оттенков.

Проблемы с согласованиями испытывают не только художники, но и девелоперы. Директор по развитию Vonava Александр Свинолобов вспоминал случай из практики. Компания хотела согласовать нестандартные фонари для жилого квартала, но столкнулась с серьезными проблемами во время согласования.

В связи с этим РГУД взяла на себя функцию — помощь не только в поиске идей и решений для интеграции искусства в уже реализованные объекты недвижимости или находящиеся на стадии строительства, но и помощь в их согласовании с органами исполнительной власти. При этом важной задачей UrbanGUD видит в систематизации и легитимации инициатив паблик-арта.



На фотографиях проекты компании RASKRASIMVŠĚ. Вверху — внутренний двор БЦ «Ковенский, 5», г. Санкт-Петербург. Внизу — НМИЦ детской травматологии и ортопедии им. Г.И. ТУРНЕРА, г. Санкт-Петербург.

**КАТАЛОГ
КОМПАНИЙ
ГИЛЬДИИ**

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА
ГИЛЬДИИ**

**СТАТИСТИКА
РЫНКОВ
НЕДВИЖИМОСТИ**



ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

АНГАРСК



АНГАРСКИЙ ТЕХНОПАРК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Ангарск, 665821,
290 квартал, стр. 1/1
8 (3955) 69-42-15
info@tp38.ru
www.tp38.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

АСТАНА



ЗДЕСЬ СТРОИТСЯ СЧАСТЬЕ

BI PROPERTY

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Республика Казахстан, Астана, 010000,
ул. Мамбетова, д. 24, БЦ «Аффари»
8 (7172) 36-03-60
infosales@bi-group.org
www.bi-group.org



БИКОМ – ИНЖИНИРИНГ, ТОО

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
СТРОИТЕЛЬСТВО
Республика Казахстан, Астана, 010000,
пр. Рахимжана Кошкарбаева, д. 56
8 (7172) 65-74-89
bikom@bikom.kz
www.bikom.kz

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

БАРНАУЛ



АЛГОРИТМ, ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЗАСТРОЙЩИК,
СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА
Россия, Барнаул, 656049,
Социалистический пр., д. 54
8 (3852) 72-00-82
720082@list.ru
www.alg22.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВЛАДИВОСТОК



ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

УПРАВЛЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ, БРОКЕРИДЖ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Владивосток, 690003,
ул. Бестужева, д. 21, лит. А
8 (423) 251-48-18
office@realtydv.ru
www.dvcun.ru

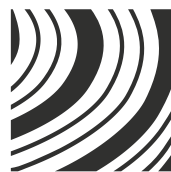
Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД



Волховец

ВОЛХОВЕЦ, ПК, ООО

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ДВЕРЕЙ
И ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ

Россия, Великий Новгород, 173008,
Сырковское ш., д. 24
8 (8162) 94-46-40
www.volhovec.ru
corp@volhovec.natm.ru

ВОЛОГДА



LCM CONSULTING

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ,
УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Вологда, 160000,
ул. Воровского, д. 10
8 (8172) 21-05-05
lcm@lcm-consulting.ru
www.lcm-consulting.ru

ВОРОНЕЖ



**ИНВЕСТ
ОЦЕНКА**

АКГ «ИНВЕСТОЦЕНКА», ООО

ОЦЕНКА, АНАЛИТИКА

Россия, Воронеж, 394018,
ул. Фридриха Энгельса, д. 56, оф. 18
8 (473) 232-25-01
info@investocenka.ru
www.investocenka.ru

ЕКАТЕРИНБУРГ



CROSS DEVELOPMENT GROUP

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Россия, Екатеринбург, 620100,
ул. Ткачей, д. 23
8 (343) 310-10-28
info@cross-dev.ru
www.cross-dev.ru



PROFITBASE

КОНСАЛТИНГ, МАРКЕТИНГ И PR,
IT И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

Россия, Екатеринбург, 620075,
ул. Малышева, д. 71
8 (343) 236-65-47
info@profitbase.ru
www.profitbase.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ЕКАТЕРИНБУРГ



RED, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Екатеринбург, 620043,
ул. Репина, д. 93
8 (343) 351-70-20
info@red-group.ru
www.red-group.ru



АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
Россия, Екатеринбург, 620075,
ул. Белинского, д. 39
8 (343) 311-89-89
mail@atomsk.ru
www.atomsk.ru



БРУСНИКА

БРУСНИКА

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Екатеринбург, 620075,
ул. Малышева, д. 51, оф. 37/05
8 (3452) 50-03-02
k.kosoulina@brusnika.ru
www.brusnika.ru



ВЕЛИКАН, ООО

АРЕНДА, УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Екатеринбург, 620072,
ул. 40-летия Комсомола, д. 38н
8 (343) 30-20-800
uk@gulliver2008.ru
www.gulliver2008.ru



ГРИНВИЧ, ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Екатеринбург, 620014,
ул. 8 Марта, д. 46
8 (343) 253-73-73
2227373@grinvich.ru
www.grinvich.ru



КОРИН, ООО

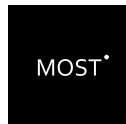
ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Екатеринбург, 620026,
ул. Луначарского, д. 81, оф. 100
8 (343) 350-38-45
info@quorus-ms.ru
www.quorus-ms.ru



ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ-УРАЛ, ЗАО

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Екатеринбург, 620072,
ул. 40-летия Комсомола, д. 34
8 (343) 215-99-03
dp@lsrgroup.ru
www.lsrural.ru

MOST*



МОСТ, УК

КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Екатеринбург, 620109,
ул. Крауля, д. 9А, оф. 401
8 (343) 287-40-40
info@ukmost.com
www.ukmost.com



ПЕРВОСТРОИТЕЛЬ, ДК

СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Екатеринбург, 620078,
ул. Мира, д. 39
8 (343) 375-13-60
info@pervostroitel.ru
www.pervostroitel.ru



ПРАКТИКА, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО И УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Екатеринбург, 620142,
ул. 8 Марта, д. 49, оф. 410
8 (343) 287-99-55
info@gk-praktika.ru
www.gk-praktika.ru

2020 ГОД ЗАПОМНИТСЯ ОЩУЩЕНИЕМ ЕДИНСТВА НАШИХ РЯДОВ

полномочный представитель РГУД
в Екатеринбурге и Свердловской области,
директор мебельного центра «Гулливер»
Алексей Караваев



– Каковы предварительные итоги 2020 года в различных сегментах? Значительно ли итоги отличаются от прогнозов?

– Безусловно, итоги 2020 года отличаются от прогнозов очень значительно, иногда результаты прямо противоположны ожиданиям. Причина очевидна — пандемия коронавируса.

Отдельные сегменты по-разному отреагировали на карантин и изменение покупательского поведения населения. Немалую роль сыграли и меры поддержки различных отраслей государством. Например, жилая недвижимость получила мощный стимул в виде льготной ипотеки, снижения ключевой ставки ЦБ. На повышение спроса на жилье повлияла и девальвация национальной валюты. И вместо прогнозируемого затишья на рынке жилья, стабилизации цены квадратного метра мы получили рост продаж. Это позволило застройщикам пережить и коронакризис, и введение эскроу-счетов, и повышение себестоимости.

Складская недвижимость тоже практически не пострадала. Во-первых, рост онлайн-продаж поддержал спрос со стороны крупных и средних интернет-ритейлеров. Во-вторых, складской сегмент, пожалуй, единственный в нашем регионе дефицитен по качественному предложению на рынке.

А вот офисной, торговой и гостиничной недвижимости пришлось туго затянуть пояса. Режим самоизоляции отправил сотрудников из офисов по домам. И многие компании почувствовали вкус к удаленной работе. Торговые центры полностью закрылись на 4 месяца. Некоторые объекты в них до сих пор работают с ограничениями по числу посетителей. Поэтому трафик до сих пор не восстановлен, несмотря на накопленный отложенный спрос. Так что итоги года для торговых и офисных центров катастрофически хуже даже не особенно радужных прогнозов.

– Какие ограничения были введены в регионе? Какие меры поддержки были предложены?

– Карантин в Свердловской области ввели 28 марта. Торговые центры были закрыты до 1 августа. Предприятия общественного питания до 18 августа. Детские и развлекательные центры до 15 сентября. Кинотеатры до 29 августа. Фитнес-центры закрыты или ограничены до 15 сентября.

При этом объекты коммерческой недвижимости не отнесены на федеральном уровне к пострадавшим от коронакризиса отраслям. Парадокс! Арендатор с точки зрения государства пострадал, а арендодатель — нет!

Правительство Свердловской области оказалось более лояльным, нежели федеральное. Отсрочены и уменьшены в размерах налоги на землю и имущество за 2020 год. Для собственников, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, предусмотрена возможность полного освобождения от налога на имущество при сохранении определенного уровня зарплат сотрудников. Вот, пожалуй, и все!

– Чем хорошим запомнится 2020 год?

– Трудности спланировать не только людей, но и организации. Когда возникла необходимость объединить усилия в борьбе за выживание, представители торговых центров единым фронтом выступили с обращениями к властям и надзорным органам. И то, что в Свердловской области своевременно начались послабления режима ограничений не в последнюю очередь заслуга профессиональных сообществ. Так что 2020 год запомнится ощущением единства наших рядов!

– Что ждет рынок в 2021 году?

– Как показал опыт уходящего года, прогнозы делать весьма рискованно. Однако, пережив худшее, мы понима-

ем, что 2021 год будет годом роста. Те объекты и организации, которые смогли сохранить потенциал в 2020 году, в следующем смогут развернуть плечи и выйти на показатели как минимум 2019 года.

– Какими проектами занималось представительство в течение года?

– Региональное представительство в очередной раз выступило соорганизатором конкурса «Строительный триумф», полномочный представитель Гильдии принял участие в деловой программе Forum 100+, проводилась аналитическая работа по сбору и систематизации данных во всех сегментах недвижимости.

– Каковы задачи на 2021 год?

– В конце 2020 года в руководстве регионального представительства РГУД произошла ротация. На смену многоопытному и заслуженному Андрею Борисовичу Брилю пришел ваш покорный слуга. Кроме само собой разумеющейся преемственности в работе, продолжения участия в ставших уже традиционными мероприятиях (Иннопром, Строительный триумф, Рождественский саммит и т. п.) есть желание поучаствовать в разработке стандартов деятельности управляющих компаний как жилой, так и коммерческой недвижимости. На этом рынке только в городе Екатеринбурге порядка 200 компаний, и не всегда их работа и взаимная конкуренция проходят по понятным потребителям и участникам рынка правилам. Кроме того, совместно с Уральским федеральным университетом планируется начать разработку программы внедрения инновационных технологий в процесс управления недвижимостью в рамках реализации проекта «Умный город».

ЕКАТЕРИНБУРГ



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Екатеринбурге в стадии строительства находятся 184 дома общей жилой площадью более 2,642 млн кв. м (51 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 1,74 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 0,876 млн кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 26 000 кв. м.

Строительство осуществляют 89 застройщиков. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 0,658 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: ГК «Кортрос» (0,243 млн кв. м), ТЭН (0,227 млн кв. м), PRINZIP (0,188 млн кв. м), «Группа ЛСР» (0,166 млн кв. м), «Брусника» (0,16 млн кв. м), «Форум-групп» (0,127 млн кв. м), «Синара-Девелопмент» (0,105 млн кв. м), ГК «ПИК» (0,102 млн кв. м), «Атомстройкомплекс» (0,101 млн кв. м), Prospect Group (99 000 кв. м).

По данным Уральской палаты недвижимости, в 2020 году выбор на рынке жилья сократился на первичном рынке на 13%, на вторичном — на 40%. Доля ипотеки на первичном рынке вырос-

ла до 60–70%. Спрос на новостройки, начиная с лета, остается стабильно высоким. По результатам 11 месяцев число сделок выросло на 35% (на вторичном — снизилось на 7%). С конца 2019 года новостройки в Екатеринбурге подорожали на 14%, при этом в экономклассе цены выросли на 18%. Рост цен на вторичном рынке более сдержанный — 9%.

В 2021 году в Екатеринбурге планируется ввести в эксплуатацию 1,198 млн кв. м жилья (данные Единой информационной системы жилищного строительства).

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Бизнес-центры Екатеринбурга классов А и В+ остались наиболее стабильными благодаря крупным корпорациям, которые по-прежнему нуждаются в качественных площадях.

В БЦ класса В в период пандемии произошла наибольшая потеря арендаторов за счет малого бизнеса, который сильно пострадал в период ограничений. Чаще всего освобождались площади формата 150–200 кв. м.

Сильного падения арендных ставок не произошло (до –10%). Темпы снижения сдерживаются дефицитом

площадей в удачных локациях и низким объемом нового ввода.

Лидером по спросу на аренду за последний год стал класс В как наиболее доступный сегмент. В связи с уходом бизнеса в онлайн возрос спрос на площади небольшого формата (до 100 кв. м). К концу 2020 года классические офисы стали терять арендаторов, которые переориентировались на гибкие офисные пространства. Потенциально сегмент гибких офисных пространств заменит от 20 до 35% от коммерческой недвижимости.

Данные: Управляющая компания RED

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным Уральской палаты недвижимости, объем торговых площадей в торговых центрах и других крупных объектах Екатеринбурга составляет 1,232 млн кв. м (+2,4% за год). Объем торговых площадей крупных объектов на стадии строительства — 267 700 кв. м. За девять месяцев 2020 года открылись два торговых комплекса — «Юла» (общая площадь — 2611 кв. м) и «Торговая галерея 2» (6300 кв. м).

Объем торговых площадей крупных объектов на стадии строительства, по данным ТЦ, — 5,7% (+0,4% за год). Средняя арендная ставка на площади в торговых центрах — 2618 руб./кв. м в месяц.

На 2021–2023 годы запланирован ввод ТРК VEER mall (общая площадь — 167 000 кв. м, торговая — 76 000 кв. м) и второй очереди ТРЦ «МЕГА» (общая площадь к концу 2022 года увеличится на 30% и составит 160 000 кв. м) и пр.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем складских площадей классов А и В в Екатеринбурге по итогам 2020 года составляет 1,7 млн кв. м (+7% за год). Уровень вакантных площадей — около 5%. В стадии строительства находятся 197 000 кв. м складских площадей. Заявленный ввод по итогам 2020 года — 73 000 кв. м, объем сделок по аренде — 96 000 кв. м. Ставки аренды помещений классов А и В — 415–530 руб./кв. м.

Благодарим региональное представительство РГУД за помощь в подготовке материала.

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ЕКАТЕРИНБУРГ



РСГ-АКАДЕМИЧЕСКОЕ, АО

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Екатеринбург, 620105,
пр. Академика Сахарова, д. 57
8 (343) 222-7-222
akademicheskij@kortros.ru
www.akademicheskij.org



СКМ ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Екатеринбург, 620137,
Академическая ул., д. 18, оф. 329
8 (343) 376-28-39
scmd@scm.ru
www.scm-d.ru



ФОРУМ-ГРУПП

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Екатеринбург, 620014,
ул. Радищева, д. 25
8 (343) 215-92-20
sectet@forum-gd.ru
www.forum-gd.ru



ГЛУБОКАЯ ЭКСПЕРТИЗА В РАБОТЕ С ОБЪЕКТАМИ ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Стратегическое планирование коммуникаций

PR-сопровождение в СМИ

Управление репутацией в интернете

SMM

Антикризисный PR

Мониторинг информационного поля

(495) 640-31-56 Москва • (812) 337-15-38 Санкт-Петербург • <https://spice-media.ru>



+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ИРКУТСК



ВОСТОК ЦЕНТР ИРКУТСК

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Иркутск, 664009,
а/я 90
8 (3952) 22-77-77
info@vc-irkutsk.ru
www.vostokcentrirkutsk.pф



ВОСТСИБСТРОЙ

ВОСТСИБСТРОЙ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Иркутск, 664075,
Байкальская ул., д. 202
8 (3952) 43-06-00
office@vostsibstroy.ru
www.vssdom.ru



АКТИВ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Иркутск, 664007,
ул. Октябрьской Революции, д. 1
8 (3952) 55-44-33
info@irkutskcity.ru
www.irkutskcity.ru



СИСТЕМА АМТ, УК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Иркутск, 664007,
ул. Карла Маркса, д. 40, оф. 201
8 (3952) 55-96-41
info@systemamt.ru
www.systemamt.ru

ГОД НАЗАД МЫ НЕ МОГЛИ ПРЕДВИДЕТЬ ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА



полномочный представитель Байкальского представительства РГУД, генеральный директор ГК «Актив» Александр Курепов

– Каковы предварительные итоги 2020 года в разных сегментах рынка недвижимости?

– Ожидаем снижение объемов во всех сегментах недвижимости: торговой, офисной, гостиничной, жилой. Исключение разве что составляет складская — операторы онлайн-агрегаторов и продуктовых сетей расширяют свои производственные и складские площади. Безусловно, год назад мы не могли предвидеть текущее состояние рынка.

Следует отметить, что как торговая, так и офисная недвижимость держатся до последнего, с точки зрения уровня цен на коммерческую недвижимость и арендных ставок. Пока не бросается в глаза существенный отток арендаторов. Вероятно, если макроэкономические и эпидемиологические условия останутся на прежнем уровне, говорить об увеличении вакансий торговых и офисных площадей можно будет только в первой половине следующего года.

Арендные ставки относительно аналогичного периода прошлого года остались практически на прежнем уровне, с небольшой тенденцией к снижению. Однако сейчас наблюдается применение «скрытых скидок» в виде арендных каникул для арендаторов, временного снижения ставки на период пандемии.

– Какие ограничения были введены для рынка в регионе?

– На несколько месяцев были закрыты для покупателей торговые комплексы, развлекательные и досуговые учреждения.

– Чем хорошим запомнится Вам 2020 год?

– В 2020 году мы прогнозировали увеличение стоимости жилья. Связано это было с сокращением строительства новых объектов в предыдущий

период, сокращением предложения. Так и произошло, усилившись дополнительной мотивацией к покупке — сниженной процентной ставкой по ипотеке. В общей сложности за 12 месяцев цены на жилье в новостройках в Иркутске выросли на 20%.

– Что ждет рынок в 2021 году?

– Ожидаем, что в 2021 году цены на жилую недвижимость без дополнительных инъекций государства в поддержание спроса затормозят рост, возможно, несколько снизятся. В других сегментах рынка недвижимости — стагнация, есть слабые сигналы к росту в гостиничной и складской недвижимости, вызванные реакцией на изменения рынка в условиях пандемии.

– Какими проектами занималось региональное представительство в течение года?

– В апреле 2020 года совместно с председателем Комитета по коммерческой

недвижимости РГУД Гайком Папоном для девелоперов и строителей Иркутской области была проведена онлайн-встреча с обсуждением насущных проблем коммерческой недвижимости.

В июле 2020 года мы провели VI Байкальский саммит РГУД. Впервые он проходил в онлайн-формате. Это был интересный и познавательный опыт. В общей сложности количество слушателей VI Байкальско-го онлайн-саммита составило более 800 человек.

– Каковы задачи представительства на 2021 год?

– В 2021 году хотелось бы организовать серию мероприятий, посвященных жилой и коммерческой недвижимости. Планируем поднять тему креативной экономики в недвижимости. Ну и как прежде, в июле 2021 года ждем гостей на очередной VII Байкальский саммит РГУД.

В ИЮЛЕ 2021 ГОДА ЖДЕМ ГОСТЕЙ НА ОЧЕРЕДНОЙ VII БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ РОССИЙСКОЙ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ



ИРКУТСК



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Иркутске в стадии строительства находятся 95 домов общей жилой площадью более 0,483 млн кв. м (9000 квартир). Из них с использованием эскроу — 0,221 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 0,238 млн кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 24 000 кв. м.

С января по ноябрь 2020 года стоимость жилой недвижимости в Иркутске на первичном рынке выросла на 24% (до 81 000 руб./кв. м), на вторичном — на 17% (до 76 310 руб./кв. м).

КРУПНЕЙШИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ИРКУТСКА ПО ОБЪЕМАМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА, тыс. кв. м



Источник: ДОМ.РФ

Строительство осуществляют 27 застройщиков. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 0,121 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: «Гранд-Строй» (48 000 кв. м), УКС города Иркутска (37 000 кв. м), «СтройЭконом» (36 000 кв. м), «Энергия» (35 000 кв. м), Ассоциация застройщиков города Иркутска (31 000 кв. м).

В 2021 году в Иркутске планируется ввести в эксплуатацию 0,305 млн кв. м жилья.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

С 2015 года объем ввода офисных площадей в Иркутске находится на крайне низком уровне. За пять лет прирост составил 67 500 кв. м. Отсутствие нового предложения обусловлено отсутствием спроса, связанным, в свою очередь, с отсутствием прироста хозяйствующих субъектов. Крупные офисные здания строятся под заказчика по схеме build-to-suit.

Самым крупным введенным в эксплуатацию офисным зданием коммерческого назначения за последние пять лет является БЦ «Альфа» класса В+ (ввод в эксплуатацию — январь 2020 года). Общая площадь бизнес-центра — 11 387 кв. м, он расположен в деловом районе «Иркутск-Сити», собственник и резидент — Иркутская нефтяная компания.

В Иркутске постепенно развивается сегмент коворкингов. Так, в 2020 году открылся коворкинг «Коллеги», который предлагает резидентам не только рабочие пространства, но и техническое обеспечение, кухню, переговорные, зоны отдыха и душ.

В 2020 году наметилась тенденция к снижению ставок. При этом, как говорят участники рынка, они находятся на столь низком уровне, что дальнейшее снижение может быть критичным для развития сегмента.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

На рынке торговой недвижимости Иркутска наблюдается увеличение вакантности торговых площадей в торговых объектах старого фонда при отсутствии выраженного падения стоимости аренды и продажи. Средневзвешенные арендные ставки остаются на уровне 2019 года — 8400 руб./кв. м в год. Средневзвешенная стоимость продажи — в пределах 70 000 руб./кв. м, что соответствует ценам продажи 2017–2019 гг.

Последние несколько лет в городе появляются только точечные торговые центры микрорайонного формата. Объем качественных торговых площадей практически не растет с 2019 года и остается на уровне 500 кв. м на 1000 человек. Последний крупный торговый центр «Бум» общей площадью 13 192 кв. м был введен в эксплуатацию в 2019 году. В 2020 году ожидался к вводу торговый центр Smile Mall микрорайонного формата площадью 4984 кв. м (согласно разрешению на строительство).

В 2021 году участники рынка ожидают продолжения освоения периферийных районов города, что выразится в строительстве торговых центров микрорайонного значения; преобразованием концептуально устаревших объектов, включая смену функционального назначения (например, на коворкинг).

По данным аналитиков, реальное сокращение объема вводимых жилых площадей можно ожидать в 2022 году.

Благодарим региональное представительство РГУД за помощь в подготовке материала.

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КАЛИНИНГРАД



ГАММА ИНВЕСТ ГРУПП

ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Калининград, 236022,
Театральная ул., д. 30, оф. 313
8 (4012) 616 800
mail@gammainvest.com
www.gammainvest.com

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КЕМЕРОВО



СПИК

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Кемерово, 650000,
ул. Мичурина, д. 13
8 (3842) 670-538
office@spik.pro
www.spik.pro

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КРАСНОДАР



ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР AVM-ORSETTO

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Краснодар, 350059,
Уральская ул., д. 75/1
8 (861) 212-67-72
simonenko@avm-office.ru
www.avm-office.ru



АВА, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Краснодар, 350066,
Бородинская ул., д. 14
8 (861) 200-01-10
info@avagroup.ru
www.avagroup.ru



КОНКОРДИЯ

КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Краснодар, 350000,
Красная ул., д. 111
8 (861) 251-69-69
concordia91@yandex.ru
www.concordia91.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КРАСНОЯРСК



Региональная
Девелоперская
Компания

РЕГИОНАЛЬНАЯ ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ

Россия, Красноярск, 660093,
Семафорная ул., д. 219, оф. 202, 204
8 (391) 206-11-73
info@rdk-kr.ru



PROFIT LAB, OOO

КОНСАЛТИНГ, ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Красноярск, 660075,
ул. Маерчака, д. 10, оф. 16-05
8 (804) 333-09-19
profit@profit-lab.ru
www.profit-lab.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

МОСКВА



AECOM

КОНСАЛТИНГ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ИНЖИНИРИНГ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Москва, 105120,
2-й Сыромятнинский пер., д. 1
8 (495) 783-73-60
reception.moscow@aecom.com
www.aecom.com.ru



AZIMUT HOTELS

AZIMUT HOTELS COMPANY

УПРАВЛЕНИЕ ГОСТИНИЧНОЙ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Москва, 129110,
Олимпийский пр., д. 18/1
8 (495) 994-44-50
info@azimuthotels.com
www.azimuthotels.com



BECAR ASSET MANAGEMENT

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ, ПРОЕКТАМИ
И ИНВЕСТИЦИЯМИ

КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ, ОЦЕНКА
Россия, Москва, 115054,
Дубининская ул., д. 53, стр. 5
8 (495) 532-04-32
msk.office@naibecar.com
www.naibecar.com



CBRE

КОНСАЛТИНГ В ОБЛАСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 123100,
1-й Красногвардейский проезд,
д. 21, стр. 1
8 (495) 258-39-90
cbrerussia@cbre.com
www.rentnow.ru
www.cbre.ru



CITY&MALLS PFM

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ

Россия, Москва, 115280,
ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 2
8 (495) 803-33-38
info@cmpfm.ru
www.cmpfm.ru



COLLIERS INTERNATIONAL

БРОКЕРИДЖ, ИНВЕСТИЦИИ, ОЦЕНКА,
КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Москва, 123317,
Пресненская наб., д. 10,
БЦ «Башня на Набережной», блок С
8 (495) 258-51-51
moscow.news@colliers.com
www.colliers.ru
www.colliers.com

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

2020 ГОД ОЗНАМЕНОВАЛСЯ НЕВЕРОЯТНОЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ



официальный представитель РГУД в Москве и Московской области, президент компании GVA Sawyer
Вера Сецкая

– Как повлиял коронакризис на рынок недвижимости Москвы?

– 2020 год я бы назвала уникальным. Обрушившийся на мир COVID-19 повлиял не только на базовые экономические параметры рынка, но и вывел его в разряд локальных из-за глобальных ограничений в передвижении, разрыве сложившихся бизнес-цепочек не только в пределах страны, но и вне ее. Но крайне негативно повлияв на одни сегменты рынка, пандемия открыла широкие возможности для развития других.

– Каковы итоги 2020 года в разных сегментах?

– В офисах следует отметить значительное проседание. По итогам девяти месяцев поглощение находится в отрицательной зоне. По оценкам аналитиков, объем сделок аренды и купли-продажи, заключенных в третьем квартале, показал минимальное квартальное значение с 2006 года. В 2020 году объем новых офисных площадей может достигнуть порядка 500 000 кв. м при условии ввода в эксплуатацию двух крупных бизнес-центров, которые строятся под нужды структур правительства Московской области и корпорации «Ростех». Без учета этих объектов показатель не превысит 300 000 кв. м. Сложившаяся ситуация привела к значительному увеличению спроса на гибкие пространства.

Торговый сегмент из-за локдауна и падения покупательского спроса особо ощутил на себе последствия пандемии. Вынужденное закрытие на длительный период поставило под удар как ритейлеров, так и арендодателей. До 90% арендодателей пошли на уступки. Несмотря на отсрочки в выплате и понижение арендных ставок, отрасль на фоне резкого снижения посещаемости испытала весомый удар. С начала 2020 года введено только

44% от запланированных на год новых площадей. В связи с массовым переходом на удаленную работу обозначилась тенденция по перетоку посетителей из суперрегиональных торговых центров в районные.

Крайне сложным был прошедший год для гостиничного сегмента. В первом полугодии 2020 года зафиксировано радикальное падение доходности, резко снизилась загрузка сетевых объектов. В июне гостиницы Москвы были заполнены в среднем только на 16,5%. По оценкам экспертов, загрузка по итогам 2020 года будет минимальной за последние десять лет.

Складской сегмент на фоне сложившейся ситуации, напротив, получил импульс к развитию, что обусловлено развитием онлайн-торговли, потребностями в дополнительных складских мощностях торговыми и производственными компаниями. Рынок увидел в 2020 году целый ряд крупных сделок в формате build to suit.

По итогам первых девяти месяцев 2020 года наблюдалась незначительная положительная динамика по инвестициям, несмотря на последствия карантина.

ным предоставлением методологической и юридической информации в онлайн-режиме. Были проведены десятки семинаров, вебинаров, круглых столов, дискуссий. Хочется отметить огромную роль РГУД в организации этого процесса. РГУД удавалось своевременно, практически в live-режиме реагировать на возникающие острые вопросы, привлекать к обсуждению ведущих игроков рынка, организовывать обмен мнениями.

Гильдия организовала и провела целый ряд собственных мероприятий, в числе которых круглый стол «Нестандартные способы приобретения жилья» в рамках 42-й специализированной выставки-ярмарки «Недвижимость от лидеров» 2020. Интересно прошел круглый стол «Современная планировка: архитекторы советуют», который был посвящен очень востребованному сегодня проектированию эргономичных жилых пространств. Круглый стол «Паблик-арт: отношение к городскому искусству и особенности законодательного регулирования в России и за рубежом» был проведен в рамках выставки АРХМосква. Мероприятие представило и поддержало новый про-

2020 ГОД, НЕСМОТРА НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ БОЛЬШИНСТВА КОМПАНИЙ И ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ, ОЗНАМЕНОВАЛСЯ НЕВЕРОЯТНОЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ

– Как была организована работа представительства в 2020 году?

– Удивительно, но прошедший год, несмотря на удаленную работу большинства компаний и значительные ограничительные меры, ознаменовался невероятной деловой активностью игроков рынка в плане обмена опытом и информацией, своевремен-

ект Гильдии «Искусство в городской среде». Московские компании — члены РГУД — приняли активное участие в традиционном ежегодном мероприятии PROEstate, которое было организовано в формате онлайн.

МОСКВА



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Москве в стадии строительства находится 721 дом общей жилой площадью более 16 млн кв. м (284 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 8,24 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 7,195 млн кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 0,595 млн кв. м.

Строительство осуществляют 202 застройщика. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 4,639 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: ГК «ПИК» (3,081 млн кв. м), «Инград» (0,808 млн кв. м), «А101 Девелопмент» (0,75 млн кв. м), «Донстрой» (0,608 млн кв. м), MR Group (0,578 млн кв. м), «МИЦ» (0,553 млн кв. м), «Самолёт» (0,466 млн кв. м), «Группа ЛСР» (0,457 млн кв. м), «Абсолют» (0,422 млн кв. м), «Кортрос» (0,375 млн кв. м).

В 2021 году в Москве планируется ввести в эксплуатацию 7,877 млн кв. м жилья.

По итогам III квартала на рынке жилой недвижимости Москвы, по данным «БЕСТ-Новострой», экспонировалось

375 проектов, включая 256 жилых домов, 102 комплекса апартментов и 17 объектов смешанного формата. Общая площадь экспозиции — 2,81 млн кв. м. Средняя стоимость 1 кв. м в элитном классе составляла 1,066 млн рублей, в премиум-классе — 608 500 рублей, бизнес-классе — 272 500 рублей, комфортклассе — 176 400 рублей, экономклассе — 147 300 рублей.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Общий объем качественного офисного предложения по итогам III квартала 2020 года составил 18,84 млн кв. м. Прогнозируемые объемы годового ввода офисных площадей колеблются на уровне 340 000–370 000 кв. м.

Уровень вакантности в III квартале 2020 года продолжил расти. На конец сентября вакантность в классе А увеличилась до 9,8%, в классе В — до 6,5%. Особенностью последних шести месяцев остается рост числа нового предложения в объектах, не экспонированных на рынке уже несколько лет как в центральных субрынках Москвы, так и за их пределами.

Продолжает расти рынок субаренды. По экспертным оценкам, объем предлагаемых в субаренду площа-

дей на рынке колеблется в диапазоне 200 000–300 000 кв. м.

Суммарный объем сделок за январь — сентябрь 2020 года составил 887 000 кв. м, при этом спрос между зданиями класса А и класса В+/- распределился практически поровну (52% vs 48%). Объем чистого поглощения на рынке с начала года показывает отрицательные значения — -185 000 кв. м. По итогам первых трех кварталов 2020 года на рынке было закрыто не более 10 сделок по аренде новых офисных площадей (без учета пересогласований). По итогам I–III кварталов основными драйверами спроса по-прежнему являются компании банковского сектора, на долю которых пришлось 38% сделок аренды и продажи — половина этой доли была сформирована несколькими крупными сделками. Также активность на рынке проявляют представители сектора ИТ (16%) и сектора добычи и распределения (15%).

Данные: Colliers International

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По результатам 2020 года общее предложение торговых площадей в Москве и городах-спутниках составило

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

7,762 млн кв. м. Всего за год было открыто 12 новых торговых и торгово-развлекательных центров общей площадью более 0,4 млн кв. м. По итогам года обеспеченность торговыми площадями на 1000 жителей в Московском регионе выросла до 611 кв. м (по итогам 2019-го было 584 кв. м). Несмотря на то, что около 19% от первоначально заявленного объема торговых площадей на 2020 год были перенесены, объем ввода в 2020 году стал самым высоким за последние четыре года.

Средний уровень вакантности на IV квартал 2020 года увеличился на 1,4% и составил 10,5% (против 9,1% в IV квартале 2019-го). Увеличение показателя связано, в первую очередь, с оптимизацией сетей, а также рекордным открытием новых объектов.

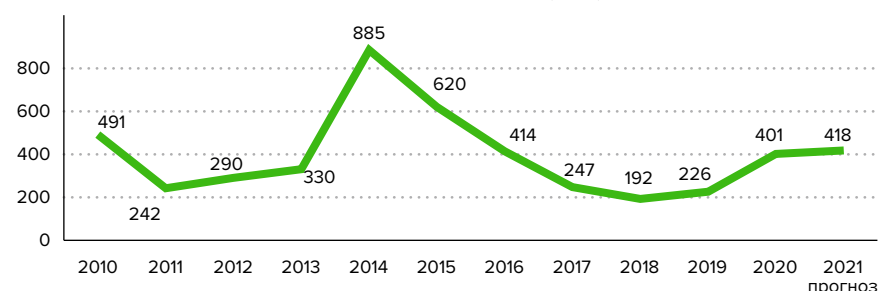
В 2021 году готовится к открытию 31 торговый объект суммарной арендопригодной площадью 417 700 кв. м. Большинство заявленных ТЦ относятся к форматам «районный» (81%). Помимо районных ТЦ основными источниками предложения новых качественных объектов торговой недвижимости в 2021 году станут проекты торговых центров, расположенных в составе транспортно-пересадочных узлов (ТЦ при ТПУ «Рязанская», ТЦ «Сказка» при ТПУ «Рассказовка»), МФК («Павелецкая Плаза», «Смоленский Пассаж», «Флотилия» и др.). Лишь 12% всех арендопригодных площадей новых объектов, планируемых к открытию в 2021 году, расположены в пределах Третьего транспортного кольца (ТТК). Объекты, расположенные между ТТК и МКАД, составят 59% от объема запланированного ввода, а проекты за МКАД — 28%. Около 71% от общего количества объектов, анонсированных к открытию, придется на классические ТЦ/ТРЦ, 23% находятся в составе ТПУ, МФК, 6% — на аутлет и ритейл-комплекс.

Данные: Colliers International

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Общий объем предложения в Московском регионе по итогам III квартала 2020 года достиг 17,7 млн кв. м. Объем ввода за три квартала составил

ОТКРЫТИЕ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ТРЦ МОСКВЫ И ГОРОДОВ-СПУТНИКОВ, 2010–2020 гг., тыс. кв. м (GLA)



Источник: Colliers International

0,589 млн кв. м, что соответствует показателям предыдущего года. Ожидаемый ввод по итогам IV квартала — около 170 000 кв. м спекулятивных складских помещений. Девелоперы также с готовностью расширяют портфель объектами в формате built-to-suit/built-to-lease, поскольку строительство под клиента остается гарантией стабильного потока ликвидности.

Спрос на складские комплексы за 9 месяцев 2020 года достиг 1,1 млн кв. м, что выше показателей предыдущего года на 9%. Драйвером поглощения стали онлайн-ритейлеры, на которых пришлось около 460 000 кв. м (47% от общего объема сделок).

На фоне активизации спроса вакантность в Московском регионе снизилась до рекордно низкого уровня — 2,6%. Сокращение объема вакантных площадей объясняется также низким уровнем спекулятивного строительства. В перспективе ближайшего года вакансия может вырасти в связи с освобождением площадей, арендуемых на данный момент компаниями, которые планируют перенести основные складские мощности в центральные распределительные центры. На уровень вакантности также может повлиять тот факт, что доходы многих компаний к концу года окажутся ниже планируемых, что приведет к переоценке стратегии, в том числе касательно складских активов.

Наиболее высокий уровень вакантности представлен на северо-востоке (8,1%), западе (4,8%) и юго-западе (4,5%) Московского региона.

Экспансия e-commerce в Московском регионе свидетельствует о том,

что различные секторы B2C-торговли улавливают изменения в потребительском поведении и подстраиваются под потребителя. Стратегией ритейлеров и операторов e-commerce становится консолидация складских мощностей вблизи крупнейших рынков сбыта и открытие пунктов доставки последней мили.

Наиболее востребованным форматом сделки за девять месяцев 2020 года стала аренда. Отмечается стремительный рост количества и объема сделок в формате BTR-аренды — 42% от общего объема. Высокий спрос на опции built-to-rent связан с отсутствием на рынке достаточного объема вакантных площадей, однако активность компаний находится на высоком уровне. За первые три квартала 2020 года объем реализованных в формате built-to-suit/built-to-rent площадей (53%) превзошел объем спекулятивных (47%).

Основной интерес арендаторов был прикован к южному (35%), западному (22%) и северо-западному (14%) направлениям Московской области.

Ставки аренды продолжили расти под влиянием предъявленного спроса и низкого объема спекулятивного предложения. Средняя ставка аренды составила 4 150 руб./кв. м/год без НДС и операционных расходов.

Пандемия в большей степени отразилась на бизнесе девелоперов. На данный момент большинство из них предпочитают строить склады под запрос клиента, имея гарантированный арендный поток с минимальным риском потери арендатора.

Данные: Colliers International

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

МОСКВА



CUSHMAN & WAKEFIELD

КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, БРОКЕРИДЖ, УПРАВЛЕНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 125047,
ул. Гашека, д. 6
8 (495) 489-79-76
moscow@eur.cushwake.com
www.cwrussia.ru



Совершенствуя бизнес,
улучшаем мир

EY

КОНСАЛТИНГ, ОЦЕНКА, СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА, УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЯМИ

Россия, Москва, 115035,
Садовническая наб., д. 77, стр. 1
8 (495) 755-97-00
Olga.Arkhangelskaya@ru.ey.com
www.ey.com/ru



GOROD GROUP

ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК, СТРОИТЕЛЬНЫЙ
КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ
ПРОЕКТАМИ, ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ

Россия, Москва, 119435,
Большой Саввинский пер., д. 9, стр. 1
8 (495) 255-18-04
contact@gorod-group.com
www.gorod-group.com



GR DEVELOPMENT

СТРОИТЕЛЬСТВО, ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Россия, Москва, 127015,
Б. Новодмитровская ул., д. 23, стр. 3
8 (495) 902-59-54
info@apmpg.ru
www.grprojectgroup.ru
www.apmpg.ru



GVA SAWYER

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК,
КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ

Россия, Москва, 109240,
Николаямская ул., д. 13, стр. 17,
8 (495) 797-44-01
info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.com



JLL

КОНСАЛТИНГ И ОЦЕНКА, БРОКЕРИДЖ,
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ УСЛУГИ, УПРАВЛЕНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Москва, 115114,
Летниковская ул., д. 2, стр. 1
8 (495) 737-80-00
moscow.russia@eu.jll.com
www.jll.ru



KR PROPERTIES

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Москва, 115184,
ул. Льва Толстого, д. 20
8 (495) 032-63-74
info@kr-pro.ru
www.kr-pro.ru



MEDIA 108

КОМПЛЕКСНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ,
КОНСАЛТИНГ, РЕКЛАМА

Россия, Москва, 127473,
Краснопролетарская ул., д. 36
8 (495) 255-21-08
info@media108.ru
www.media108.ru



MR GROUP

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Москва, 127015,
Новодмитровская ул., д. 2, корп. 2
8 (495) 514-15-14
mr@mr-group.ru
www.mr-group.ru



O-DIN

ЧАСТНАЯ ОБЛАЧНАЯ СИСТЕМА
АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ
И ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 125493,
Флотская ул., д. 5, корп. А
8 (495) 003-81-56
public@o-din.ru
www.o-din.ru

ДЕМОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ В ЭПОХУ КОРОНАВИРУСА: РЕАЛЬНОСТЬ 2020 ГОДА

генеральный директор
Группы компаний «КрашМаш»
Виктор Казаков



– Какое основное поле Вашей деятельности в условиях сложившейся градостроительной политики в стране?

– Современную ситуацию в мегаполисах и крупных городах определяют программы, предполагающие комплексное развитие территорий. В качестве примера можно привести программу редевелопмента промышленных зон в Москве — ее реализация позволяет вовлечь в жизнь города неиспользуемые территории. В настоящее время идет планомерная работа в сфере реновации промзон столицы, которые занимают порядка 18 800 га, а это 17% территории «старой» Москвы. Город планирует реорганизовать значительный объем таких территорий: почти 13 000 га земли будет возвращено в активное городское пространство. Еще в 2015 году Правительством Москвы было одобрено решение о редевелопменте территории Московского металлургического завода «Серп и Молот». Тогда, при подготовке этой площадки к строительству, нами только за первые 3,5 месяца работ был выполнен демонтаж более 70 заводских сооружений и корпусов.

В рамках таких проектов, как «Серп и Молот», нам приходилось решать и непростые задачи. Так, для подготовки стройплощадки на территории бывшего завода «ЗиЛ» мы выполнили сложный в инженерном плане проект — демонтировали лишь часть здания, оставив другую его часть под реконструкцию.

– Сегодня одной из наиболее крупных московских программ стала реновация жилищного фонда. Уже сегодня она может стать драйвером для создания общенациональной программы. Готова ли Группа «КрашМаш» к участию в ней?

– Бесспорно, для стройкомплекса Москвы программа реновации жилищного фонда — очень важный проект. Только в рамках ее реализации необходи-

мо демонтировать в условиях плотной городской застройки свыше 5 тысяч домов общей площадью более 16 млн кв. м. И здесь сфера демонтажных работ приобретает особое значение. Мы готовы к работам любой сложности, учитывая все факторы «городского общежития», причем не только в Москве, но и в других городах страны.

– Есть ли у Вас текущие проекты в регионах России? Насколько там востребованы услуги демонтажников?

– Конечно, у нас немало проектов и за пределами Москвы. Так, в городе Сланцы Ленинградской области завершена сложная работа по демонтажу методом направленного сброса (обрушения) четырех дымовых труб на заводе по переработке горючего сланца. В Мелеузе в Республике Башкортостан проводим работы по демонтажу устаревших сооружений в промзоне. В данный момент специалисты нашей компании работают в Усолье-Сибирском Иркутской области, где Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин поручил провести очистку территории, подвергшейся загрязнению в результате производственной деятельности, связанной с выпуском химической продукции, то есть ликвидировать экологическую проблему. И помимо всего, завершаем работы очередного этапа в Новомосковске на одном из крупнейших химических предприятий России «НАК Азот». Поэтому спрос на наши услуги всегда актуален.

– Виктор Александрович, расскажите на каких аспектах в своей работе Вы концентрируете особое внимание?

– Помимо обычных производственных показателей, приоритетное внимание, бесспорно, уделяется вопросам охраны труда, технике безопасности, обучению и профессиональной подготовке работников и инженеров. Для

этого совместно с учеными кафедры техносферной безопасности СПб ГАСУ мы разработали целую серию профессиональных инструкций по охране труда и технике безопасности. Осознавая всю ответственность за жизнь и здоровье рабочих и ИТР, занятых на объектах демонтажа и при разработке котлованов, понимаем, что такие пособия крайне необходимы для безаварийного выполнения работ как самой Группы компаний, так и для наших субподрядчиков.

Кроме того, в рамках повышения безопасности работ наша компания системно проводит обновление собственного парка специализированной техники и оборудования самого высокого класса. Это позволяет проводить демонтажные работы максимально безопасно и с бережным отношением к окружающей среде.

– Вы упомянули про необходимость бережного отношения к окружающей среде. Каким образом удается этого достигать?

– В компании внедрена и поддерживается система экологического менеджмента, основанная на требованиях международного стандарта. КрашМаш обеспечивает услуги комплексного экологического сопровождения объектов демонтажа и строительства, соблюдение природоохранного законодательства, минимизацию негативного воздействия на окружающую среду. Оказывает услуги вывоза и утилизации отходов.

Могу с уверенностью сказать, что за все 15 лет работы ГК «КрашМаш» сохранила сотни гектаров природных территорий, не дав им превратиться в новые свалки строительного мусора.

МОСКВА

PRÆDIUM PRÆDIUM

БРОКЕРИДЖ, КОНСАЛТИНГ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 109004,
Николаямская ул., д. 40, стр. 1
8 (495) 287-76-63
projects@praedium.ru
www.praedium.ru



REALJET

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ, КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ

Россия, Москва, 109004,
Б. Дровяной пер., д. 8, стр. 2
8 (495) 912-03-07
info@realjet.ru
www.realjet.ru



RRG, ГК

КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ, ПРОЕКТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА, ГЕОМАРКЕТИНГ

Россия, Москва, 109044,
Крутицкая ул., д. 9, стр. 2
8 (495) 981-00-12
Kolokolnikov@rrg.ru
www.rrg.ru



KUBRAVA PM

УПРАВЛЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫМ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ, СТРОИТЕЛЬСТВОМ И ВНУТРЕННИМИ ОТДЕЛОЧНЫМИ РАБОТАМИ

Россия, Москва, 125057,
Чапаевский пер., д. 6
8 (495) 241-22-71
info@riccipm.ru
kubrava.com



SAWATZKY PROPERTY MANAGEMENT

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Москва, 107031,
ул. Большая Дмитровка, д. 10, стр. 4
8 (495) 792-38-92
info@sawatzky.ru
www.sawatzky.ru



SRG, ГК

КОНСАЛТИНГ, ИТ-РЕШЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТИ, ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Россия, Москва, 105082,
ул. Фридриха Энгельса, д. 75, стр. 11
8 (495) 797-30-31
info@srggroup.ru
www.srggroup.ru

VEGAS LEX VEGAS LEX, ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, КОНСАЛТИНГ

Россия, Москва, 115054,
Космодамианская наб., д. 52, стр. 5
8 (495) 933-08-00
vegaslex@vegaslex.ru
www.vegaslex.ru



АЛЕГРИЯ

ПОКРЫТИЯ ИЗ РЕЗИНОВОЙ КРОШКИ, ЗАЩИТА СТРОИТЕЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ

Россия, МО, Мытищи, 141001,
Олимпийский пр., д. 38Б
8 (495) 369-12-13
office@alegria-bro.ru
<http://alegria-bro.ru>

APLEONA АПЛЕОНА ХСГ

HSG Facility Management

КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ОБЪЕКТА, ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ

Россия, Москва, 105064,
ул. Земляной Вал, д. 9
8 (495) 229-95-50
info@apleona.ru.com
www.ru-hsg.apleona.com

АСТЕРЛИНК

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, МО, Красногорск, 143402,
Ильинское ш., д. 1а
8 (495) 287-67-44
khisaeva@pfm-pm.ru
www.kr-plaza.ru

МЫ ЗА СИМБИОЗ ЧЕЛОВЕКА И МАШИНЫ

управляющий партнер
Группы компаний SRG
Федор Спиридонов



– Цифровизация — это модный тренд или путь к развитию? Какое влияние на нее оказал коронавирус?

– Цифровизации уделяется большое внимание во всем мире, и это — путь к развитию. Она является инструментом, позволяющим, с одной стороны, сократить расходы на часть типовых процессов. С другой — цифровизация помогает ускорить получение продукта. Кроме того, благодаря большому массиву данных можно получить более глубокую аналитику. Безусловно, пандемия оказала сильное влияние на цифровизацию. Все компании частично или полностью перешли на удаленку, многие процессы стали осуществляться онлайн, и решения для автоматизации были внедрены существенно быстрее. Наша компания в целом была настроена на путь цифровизации, текущая ситуация только этому поспособствовала.

– Как в Вашей компании выглядит путь цифровой трансформации?

– Мы начинали с компании, которая занималась в основном оценочной деятельностью. Параллельно развивая другие направления, мы выделили узкопрофильный продукт — оценку для целей ипотеки. Мы создали корпоративное решение для этого сегмента. Изначально речь об автоматизации не шла, было просто настроено технологичное производство.

Со временем мы поняли, что могли бы увеличить эффективность, добавив элементы автоматизации. Первое, что мы сделали — упростили процесс создания типовых отчетов об оценке. Вторым этапом стало создание системы скоринга и анализа данных. В результате был создан единый продукт, которым сегодня пользуются банки и оценщики по всей стране. Это удобный инструмент, позволяющий оперативно создать типовой отчет об оценке жилой недвижимости, после чего он проходит верификацию и попадает в банк — все это в электронном виде. Таким образом, сначала мы

автоматизировали производство, затем внедрили цифровые решения для увеличения полезности. При этом обязательно нужно заниматься масштабированием этих продуктов на рынок и увеличивать ценность.

– Какие отрасли, по Вашим наблюдениям, наиболее открыты для цифровизации?

– Все отрасли открыты для цифровизации. Мы работаем на разных рынках и стремимся внедрять в этих направлениях современные цифровые решения, создавать эффективные продукты для наших клиентов. Так, мы видим, что для сферы недвижимости актуальна автоматизация процессов, связанных с ипотекой и сделками с жилой недвижимостью. Поэтому, являясь резидентом инновационного фонда Сколково, мы создали экосистему «Легкая ипотека». Она позволяет упростить оформление ипотеки. В настоящий момент мы работаем более чем с 30 банками и 10 страховыми компаниями. Мы реализуем проблемные объекты недвижимости от банков-партнеров, занимаемся электронной регистрацией сделок, более того, прорабатываем новые продукты для ипотечных заемщиков. Один из них — юридическое обслуживание — мы планируем реализовать в следующем году.

– Какие еще IT-решения Вы предлагаете клиентам?

– Наша компания имеет большой опыт работы на рынке коммерческой недвижимости. Наличие собственных баз данных и команды экспертов позволяет нам готовить глубокую аналитику рынка, в том числе с применением автоматизированных решений. На текущий момент мы используем этот инструмент в основном для собственных нужд, исключение составляет несколько крупных клиентов. Однако в будущем, вероятно, мы предложим его более широкой аудитории.

Группа компаний SRG состоит из нескольких самостоятельных направлений, одно из которых — охрана труда и производственная безопасность. В рамках этого направления нами было создано автоматизированное решение HALP (Human Aspect in Labor Protection). Это онлайн-методика психологического тестирования работников, способная выявить факторы риска, связанные с небезопасным поведением на производстве.

– Многие говорят про снижение ценности человеческих ресурсов при цифровизации. Так ли это? Как персонал Вашей компании относится к цифровой трансформации?

– Человеческая функция всегда будет необходима, но она видоизменяется в зависимости от повышения уровня цифровизации. Мы видим это на примере оценочной деятельности: часть процессов здесь замещена автоматизированными решениями, но при этом мы стремимся развивать компетенции специалистов в узкопрофильных направлениях. Можно сказать, что мы за симбиоз человека и машины. В целом, несмотря на то, что мы активно внедряем автоматизированные решения, наша корпоративная культура, которую мы называем Конструктивной средой, предполагает и постоянное развитие сотрудников — об этом я подробно рассказываю в своей книге «Конструктивная среда. Развивай и развивайся». Большинство наших сотрудников поддерживает изменения — это положительная среда для развития, в которой они могут проявить инициативу, получить новые знания, понять, как их профессия будет выглядеть в будущем. Вместе мы являемся единомышленниками, которые меняют консалтинговую отрасль.

МОСКВА



БАЛТОРГЦЕНТР

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВОМ, ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ

Россия, МО, Балашиха, 143904,
ул. Крупской, д. 11
8 (495) 524-49-40
info@btc-group.ru
www.btc-group.ru



БЕСТ-НОВОСТРОЙ

АГЕНТСТВО ПО РЕАЛИЗАЦИИ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ, КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ

Россия, Москва, 123112,
Пресненская наб., д. 12
8 (495) 126-38-93
info@best-novostroy.ru
www.best-novostroy.ru



БЭЛ ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК

Россия, Москва, 105062,
Подсосенский пер., д. 21, стр. 2
8 (495) 729-50-86
info@bel-dev.ru
www.beldevelopment.ru



ВЕТА, ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ

ОЦЕНКА, КОНСАЛТИНГ, СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Россия, Москва, 115093,
Люсиновская ул., д. 36, стр. 1
8 (495) 255-14-99
veta@okveta.ru
www.okveta.ru

В Ы С О Т А

ВЫСОТА, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ, СЛУЖБА ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА

Россия, Москва, 119048,
ул. Лужники, д. 24, стр. 9
8 (495) 223-34-97
vysota@vysota.ru
<http://vysota.ru>



ГРАДРИЭЛТ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Москва, 125212,
Ленинградское ш., д. 29
8 (495) 739-00-45
gradrielt@yandex.ru
www.tulpanovka.ru
www.gradrealty.ru



ГРИНВУД, БИЗНЕС-ПАРК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, БРОКЕРИДЖ, УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, МО, Красногорский р-н, 143441,
69-й км МКАД, Международный
торгово-выставочный комплекс
«Гринвуд», стр. 17
8 (495) 788-88-71
info@greenwoodpark.ru
www.greenwoodpark.ru



ДЕБЕВОЙЗ ЭНД ПЛИМПТОН ЛЛП

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Россия, Москва, 123112,
1-й Красногвардейский проезд,
д. 21, стр. 1
8 (495) 139-40-00
moscow@debevoise.com
www.debevoise.com



ИЛЬЯ МОЧАЛОВ И ПАРТНЕРЫ

ЛАНДШАФТНАЯ АРХИТЕКТУРА, РАЗРАБОТКА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПО БЛАГОУСТРОЙСТВУ ТЕРРИТОРИЙ, САДОВО-ПАРКОВОЕ И ЛАНДШАФТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Москва, 129594,
Шереметьевская ул., д. 34
8 (495) 739-50-39
mail@imip.ru
www.ilyamochalov.ru

КОЛДИ КОЛДИ

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Москва, 105066,
Нижняя Красносельская ул.,
д. 35, стр. 9
8 (495) 126-51-97
marketing@coldy.ru
www.coldy.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ



ПАНДЕМИЯ КАК ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ АРЕНДАТОРА И АРЕНДОДАТЕЛЯ

Компания «Р7 Групп» давно зарекомендовала себя как надежного игрока на рынке коммерческой недвижимости. В портфеле компании находятся такие крупные объекты г. Москвы, как бизнес-центр «Северная Башня» в ММДЦ «Москва-Сити», сеть медицинских центров «К+31», ПЭТ-центры, жилой комплекс премиум-класса RedSide.

События 2020 года, ознаменованного масштабными ограничительными мерами из-за пандемии, существенно затронули все сферы экономики, включая взаимоотношения арендаторов и арендодателей. Проактивная позиция в работе с арендаторами, нивелирование негатива на уровне двусторонних переговоров и сохранение партнерских отношений встали во главу угла при работе с арендаторами. Как и другие игроки на рынке коммерческой недвижимости, компания пошла по пути компромиссных решений, основываясь на стабильности арендатора и возможности продолжения им основной коммерческой деятельности. Исходя из этих критериев, были определены адресные меры поддержки арендаторов: отсрочка, рассрочка, скидка в том или ином размере. Основной целью стало не сиюминутное получение выгоды, а сохранение надежных партнерских отношений для дальнейшего сотрудничества на взаимовыгодных условиях.

Текущий кризис принципиально отличается от всех предшествующих, никогда ранее не был введен запрет на передвижение, а также осуществление коммерческой деятельности. Если во время кризисов прошлых лет удаленный режим работы был скорее исключением из правил, то сейчас бизнес твердо уверен, что часть сотрудников можно оставить дома на постоянной основе.

Впервые мы столкнулись с тем, что во взаимоотношения арендодателя и арендатора вмешалось государство на законодательном уровне. Федеральный закон от 01.04.2020 № 98-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» обязал арендодателей предоставить отсрочку арендных платежей арендаторам, относящимся к числу пострадавших отраслей, до 1 октября

2020 года с последующей их выплатой в 2021–2022 гг., а также право на обращения арендаторов к арендодателям с просьбой о предоставлении скидки по арендной плате. Самым сложным стало определить, кто из арендаторов действительно относится к пострадавшей отрасли, а кто хочет воспользоваться сложившейся ситуацией.

ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП, КОТОРЫМ РУКОВОДСТВУЕТСЯ КОМПАНИЯ, — ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ И СОХРАНЕНИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ С АРЕНДАТОРАМИ

Принятие решений было осложнено необходимостью оперативного отслеживания новых законодательных актов во всех 32 регионах присутствия компании, так как каждый регион нашей страны вводил и снимал ограничения по своему усмотрению, руководствуясь текущей эпидемиологической ситуацией в регионе. Благодаря слаженной работе команды — юристов, коммерсантов, менеджеров, бухгалтеров и технических специалистов — нам удалось сохранить практически всех арендаторов и даже заключить новые контракты в разгар пандемии.

Если удастся избежать новых ограничений, то о выходе отрасли на прежний уровень можно говорить не ранее конца 2021 года. После пандемии 2019–2020 гг. рынок недвижимости уже не будет прежним. Новые пункты контракта, предусматривающие порядок действий в случае очередного локда-

уна, стали ключевыми в сегодняшних переговорах с новыми арендаторами.

«Главный принцип, которым руководствуется компания сейчас, — открытый диалог и сохранение партнерских отношений со всеми арендаторами. В то время как вакантность на рынке офисной недвижимости росла с каждым днем, принятые меры в итоге позволили сохранить 98% арендаторов, выровнять арендные потоки и сократить до рабочего уровня дебиторскую задолженность», — комментирует Елена Царева, коммерческий директор «Р7 Групп».

«Несмотря на пандемию коронавируса, компания стремительно растет и развивает свои компетенции. В 2020 были взяты в управление новые медицинские центры, а также внедрены стандарты сервиса сразу по пяти направлениям: в управлении по работе с клиентами, отделе аренды, продаж, а также на объектах ПЭТ и в бизнес-центре «Святогор-4» в области технической эксплуатации», — комментирует Юрий Христофоров, заместитель технического директора «Р7 Групп».

На сегодняшний день «Р7 Групп» оказывает полный комплекс услуг по коммерческому управлению недвижимостью, технической эксплуатации инженерных систем и профессионального клининга. Сегодня в управлении компании находятся объекты в 32 городах России. Портфель компании насчитывает 500 000 кв. м. Собственная служба клининга, штат высококвалифицированных инженерно-технических работников, служба клиентского сервиса, а также собственная производственная база позволяют более 95% работ выполнять собственными силами. Наличие всех необходимых российских и международных сертификатов и лицензий гарантирует высокое качество оказываемых услуг.

www.r7-group.com

МОСКВА



М.К.3 ИНЖИНИРИНГ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВОМ, ПРИМЕНЕНИЕ BIM

Россия, Москва, 129090,
пр. Мира, д. 26/5
8 (495) 937-88-05
info@mk3.ru

www.mk3.ru



МИРЛЭНД МЕНЕДЖМЕНТ РУС

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Москва, 127287,
2-я Хуторская ул., д. 38А, стр. 9
8 (495) 787-49-62
office@mirland-development.com

www.mirland-development.com



MODULBAU

МОДУЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

МОДУЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНЖИНИРИНГ

Россия, МО, Домодедово, 142000,
Каширское ш., д. 10
8 (495) 106-20-99
info@modulbau.ru

www.modulbau.ru

НАУКА · СВЯЗЬ НАУКА-СВЯЗЬ

Оператор цифровых решений

СТРОИТЕЛЬСТВО И ОБСЛУЖИВАНИЕ СЕТЕЙ,
ОБСЛУЖИВАНИЕ УЗЛОВ СВЯЗИ

Россия, Москва, 127287,
2-я Хуторская ул., д. 38А, стр. 15
8 (495) 502-90-92
info@naukanet.ru

www.naukanet.ru



СУПЕРМАРКЕТ
НЕДВИЖИМОСТИ

НДВ – СУПЕРМАРКЕТ НЕДВИЖИМОСТИ

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
КОНСАЛТИНГ

Россия, Москва, 125009,
Тверская ул., д. 22
8 (495) 137-74-89
pr@ndv.ru

www.ndv.ru



Неделько
и партнеры

ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

НЕДЕЛЬКО И ПАРТНЕРЫ

СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК С КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, УРЕГУЛИРОВАНИЕ
КОНФЛИКТОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В СУДЕ

Россия, Москва, 105318,
Щербаковская ул., д. 3
8 (495) 981-19-09
info@ndprt.ru

www.nedelkopartners.ru



РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
СИСТЕМНЫХ РЕШЕНИЙ
МИКРОКЛИМАТА

НПТ КЛИМАТИКА

ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННОЙ
КЛИМАТИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ПОД БРЕНДОМ
WNEIL

Россия, МО, г. о. Подольск, 142180,
мкрн Климовск, ул. Ленина, д. 1
8 (945) 542-22-82
info@npt-c.ru

www.npt-c.ru

ОЙКУМЕНА ОЙКУМЕНА, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Москва, 125009,
Большой Кисловский пер.,
д. 3/2, стр. 1
8 (495) 663-38-92
info@oikumena.com

www.oikumena-holding.ru



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА
ПОКРОВ

ПОКРОВ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Москва, 115035,
Космодамианская наб., д. 46/50
8 (495) 971-46-62
office@pbig.ru

www.pbig.ru
www.uk-voskhod.ru



ПРОФИС
НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОФИС НЕДВИЖИМОСТЬ

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Москва, 121170,
Кутузовский пр., д. 36, стр. 41
8 (495) 935-71-85
info@profis-realty.ru

www.profis-realty.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ



Р7 ГРУПП

ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ, ТЕХНИЧЕСКАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОММЕРЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ,
КЛИНИНГ

Россия, Москва, 123112,
Тестовская ул., д. 10
8 (495) 988-47-77
info@r7-group.com
www.r7-group.com



РВМ КАПИТАЛ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, ВЕНЧУРНЫЕ
ИНВЕСТИЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОВЫМИ
АКТИВАМИ, АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Россия, Москва, 105064,
ул. Земляной Вал, д. 9
8 (495) 660-70-30
info@rwmcapital.ru
www.rwmcapital.ru



СИТИ-XXI ВЕК, ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Москва, 127015,
Вятская ул., д. 27, стр. 19
8 (495) 933-39-19
press@city-xxi.ru
www.city-xxi.ru



СПЕКТРУМ, ГК

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ
И СТРОИТЕЛЬСТВОМ, ТЕХНИЧЕСКИЙ
ЗАКАЗЧИК, КОНСАЛТИНГ

Россия, Москва, 105005,
наб. им. Академика Туполева,
д. 15, корп. 29
8 (495) 981-68-88
spectrum@spgr.ru
www.spectrum-group.ru

STONE HEDGE СТОУНХЕДЖ

ДЕВЕЛОПЕР ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 105066,
Н. Красносельская ул., д. 35, стр. 9
8 (495) 106-31-45
info@stonehedge.ru
www.stonehedge.ru



УК ПРОЕКТ-СИТИ

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ,
БРОКЕРИДЖ, ИНВЕСТИЦИИ

Россия, Москва, 115114,
2-й Павелецкий проезд, д. 5, стр. 1
8 (843) 212-01-09
info@tckazan.ru
<https://tc-kazan.ru>



ФЕРРО-ЭСТЕЙТ

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ И НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 121353,
Беловежская ул., д. 4В
8 (495) 744-56-11
info@ferro-estate.ru
www.ferro-estate.ru



ФМ-КРАФТ

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ, МОНТАЖ
ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ

Россия, Москва, 117198,
Ленинский пр., д. 113/1, корп. А
8 (495) 956-56-10
info@fm-craft.ru
www.fm-craft.ru



ФОРБО ФЛОРИНГ

ПОКРЫТИЯ ДЛЯ ПОЛА, ПРОИЗВОДСТВО
И ПРОДАЖА, ДИЗАЙН

Россия, Москва, 115280,
ул. Ленинская Слобода, д. 19
8 (495) 269-18-21
moscow-office@forbo.com
www.forbo-flooring.ru



ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ СОБСТВЕННОСТИ, ГК

ОЦЕНКА, СУДЕБНАЯ ЭКСПЕРТИЗА,
СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА

Россия, Москва, 107023,
Малая Семеновская ул., д. 9, стр. 3
8 (495) 258-37-33
mail@ciep.ru
www.ciep.ru

МОСКВА



shaping your
digital future

ФТС МАКОНОМИ

АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ,
КОНСАЛТИНГ, СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Россия, Москва, 127006,
Долгоруковская ул., д. 36, стр. 3
8 (495) 120-57-58
info.ru@fts-eu.com

www.fts-eu.com/ru

Предлагаем услуги внедрения и сопровождения комплексных IT-решений по автоматизации управления и эксплуатации торговых, бизнес-центров и других объектов коммерческой недвижимости. Решения реализованы на базе ERP и ESM-платформ с использованием аналитических, когнитивных технологий и искусственного интеллекта.

Пользователи решений FTS управляют арендными отношениями, дебиторской задолженностью и бюджетом эффективнее, а руководители получают полный доступ к ключевой информации по объектам.



Закрытое акционерное общество
ШЕРОТЕЛЬ

ШЕРОТЕЛЬ

ЭКСПЛУАТАЦИЯ ОФИСНО-ГОСТИНИЧНЫХ
КОМПЛЕКСОВ, ОКАЗАНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ
И СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ

Россия, МО, Химки, 141400,
Шереметьево-2, вл. 3
8 (495) 626-59-00
info@sherotel.com
www.sherotel.com

SCHÜCO ШУКО ИНТЕРНАЦИОНАЛ МОСКВА

ФАСАДЫ, ОКНА, ДВЕРИ,
ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

Россия, МО, Химки, 141400,
Ленинградская ул., д. 39, стр. 5
8 (495) 937-52-37
office@schueco.ru
www.schueco.ru

ЭКСИНКО

СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ,
ФИНАНСОВО-ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ

Россия, Москва, 127055,
ул. Образцова, д. 14
8 (495) 640-22-34
info@exinco.ru
www.exinco.ru



ЭЛМА

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 125130,
Выборгская ул., д. 22
8 (499) 286-33-33
info@elmagroup.ru
www.elmagroup.ru



Группа Эталон

ЭТАЛОН-ИНВЕСТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
ИНЖИНИРИНГ

Россия, Москва, 127051,
Цветной бульвар, д. 30, стр. 1
8 (495) 141-23-16
info@etalon-invest.com
www.etalon-invest.com



ЯПОНСКИЙ ДОМ, БИЗНЕС-ЦЕНТР

БРОКЕРИДЖ, УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 119435,
Саввинская наб., д. 15
8 (495) 258-43-00
business@japanhouse.ru
www.japanhouse.ru



ПРОДАЖИ ВЗЛЕТЕЛИ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ

председатель Комитета по электронным торгам,
закупкам и инновациям РГУД,
первый заместитель генерального директора
Российского аукционного дома
Константин Раев



В начале пандемии эксперты говорили, что рынок недвижимости умиряет: режим изоляции поставил крест на сделках и никто не будет покупать онлайн. На практике продажи на аукционах РАД взлетели во всех сегментах. Мы оказались в самой выгодной ситуации, создав массовый, общедоступный продукт. Теперь в режиме онлайн инвесторы смотрят объекты, документацию и покупают любые объекты — от мест в паркинге до бизнес-центров — нажатием одной кнопки. В период изоляции мы перевели в электронный формат все взаимодействие с клиентами: не только электронный документооборот и презентации, но даже видеосмотры, заключение договоров купли-продажи и регистрацию права собственности. Мы заключили прямое соглашение с Росреестром и разработали программное обеспечение, которое позволяет, не выходя из дома, зарегистрировать право собственности на приобретенный объект. Результат — рекордные показатели продаж за период пандемии.

За этот год на ЭТП РАД продано имущества на сумму — 45,5 млрд рублей. Количество лотов — 11 300. Из них торги РАД в качестве продавца — 7200 лотов на сумму 31 млрд руб., остальное — сделки сторонних продавцов на нашей ЭТП.

Сейчас на ЭТП РАД продается недвижимость: имущественные комплексы, земельные участки, коммерческие объекты, жилье. Также на площадке реализуется движимое имущество: транспорт, оборудование, металлолом, акции, долговые обязательства, квоты на вылов морских биоресурсов, проводятся букинистические аукционы.

Наше главное отличие от других агрегаторов в том, что на ЭТП РАД можно купить не только активы частных лиц, включая имущество банков, активы госкомпаний и корпораций, государственные и банкротные активы.

Мы создали площадку еще в 2010 году. Сначала в электронный формат законодательно перешло все банкротство, потом приватизация и закупки. Первые приватизационные торги на ЭТП проходили в Санкт-Петербурге еще в период 2011–2014 гг. Сегодня общий объем реализованного на торгах РАД в интересах государства имущества составляет более 225 млрд рублей. В этом году мы стали единственной компанией, которая получила право быть агентом РФ при продаже госпредприятий из плана приватизации 2020–2022 гг. Около 30 регионов продают свои активы на нашей ЭТП, еще с семью заключены агентские договоры. На Lot-Online не только проходят торги, но и заключаются договоры купли-продажи по итогам, совершается обмен их документацией. Модель «единого окна» позволяет в режиме онлайн совершать все необходимые действия — от ознакомления с активом до оформления права собственности.

Площадка готова к освоению таких сегментов, как продажа арестованного имущества, имущества, обращенного в госсобственность, аренды лесных участков, купли-продажи лесных насаждений. ЭТП РАД в состоянии обеспечить проведение торгов во всех регулируемых государством направлениях продаж, если это не биржевая торговля, и частном секторе, т. е. перевести большую часть рынка государственных торгов на свою площадку.

У нас внедрены практически все формы продажи имущества, закрепленные на территории России: аукционы на повышение и на понижение, конкурс, продажа посредством публичного предложения, продажа без объявления цены, публичная оферта, запрос предложений, открытые и закрытые формы подачи ценовых предложений.

Мы постоянно совершенствуем функционал. В этом году наладили

информационные обмены с системами контрагентов — поставщиками активов и с основными рекламными площадками — ЦИАН, Авито и др.

В 2021 мы запустим объединенную платформу для всех направлений РАД — Витрину продаж с удобной системой единого поиска и фильтрации, которая будет интегрирована с мобильным приложением РАД.

ЭТП РАД полностью соответствует тренду на универсальность: на ней проводятся не только торги по продаже имущества, но и закупочные процедуры. Площадка обеспечивает конкурентные торги в соответствии со всеми нормами законодательства. Мы предлагаем сервисы, помогающие пользователям сократить расходы и трудозатраты на подготовку, например, закупочной документации.

Залог успешных продаж — наличие большого количества активов различных категорий и ценового сегмента. У нас это разнообразие представлено. В сегменте реализации государственного и проблемного имущества РАД занимает лидирующие позиции в РФ, велика доля РАД на рынке корпоративных и банковских активов — сегодня мы на пике продаж и актуальности для рынка, с нами работают все российские инвесторы.

Благодаря коронакризису рынок электронных продаж получил мощный технологический толчок и новые эффективные инструменты для работы. Одним из таких инструментов стал РАД. Мы уверены, с завершением кризиса объемы продаж на нашей площадке будут только расти.

**Санкт-Петербург,
пер. Гривцова, д. 5, лит. В
8 (812) 777-57-57
www.auction-house.ru**

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

НИЖНИЙ НОВГОРОД



консультанты по торговой недвижимости

ИДЕМ – КОНСУЛЬТАНТЫ ПО ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ, УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Нижний Новгород, 603115,
ул. Белинского, д. 55А, оф. 301
8 (800) 775 87 13
info@idem-nn.ru
www.idem-nn.ru



СТОЛИЦА НИЖНИЙ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Нижний Новгород, 603006,
ул. Горького, д. 117
8 (831) 296-09-91
stnn@stnn.ru
www.stnn.ru

are.estate
8 (495) 651-61-05, доб. 303
project@proestate.ru



REAL ESTATE MARKET IS CHANGING

ARE YOU?

Мы – лидеры в организации обучения в сфере недвижимости России и СНГ.

ARE создает комплексные учебные решения, применяя международные стандарты качества и учитывая российскую специфику. Современные инструменты, практические кейсы, правильная теория и профессиональные преподаватели – вот, что делает нас лучшими в своем деле.



ARE CLUB

Сообщество профессионалов-практиков рынка недвижимости. Вступай в клуб и открывай новые возможности



БАЗА ЗНАНИЙ ARE

Более 1500 единиц обучающего контента в удобных форматах от 1000 российских и международных экспертов



УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ARE

Выбери подходящую программу обучения сегодня, чтобы стать успешней завтра

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

БУДЕТ НАБИРАТЬ ОБОРОТЫ ТРЕНД ЛОКАЛИЗАЦИИ

полномочный представитель РГУД
в Нижнем Новгороде и Нижегородской области,
генеральный директор компании
«IDEM — Консультанты по торговой недвижимости»
Екатерина Гресс



– Каковы предварительные итоги года в разных сегментах рынка недвижимости? Значительно ли итоги отличаются от прогнозов, делавшихся в начале 2020-го?

– Пока рано окончательно говорить об итогах 2020 г., так как ни один из заявленных проектов среди торговых и бизнес-центров не был открыт, но к концу года что-то может измениться.

Что касается торгово-развлекательных центров, то все нижегородцы очень ждали открытия в 2020 году многофункционального комплекса «Океанис» общей площадью 105,6 тыс. кв. м, из которых 40,7 тыс. кв. м будет отведено под аквапарк с банным комплексом и 46,8 тыс. кв. м — под площади торгово-развлекательного комплекса. Но на текущий момент известно, что открытие перенесено на первое полугодие 2021 г. Более в Нижнем Новгороде не заявлялось новых проектов торговых центров, не учитывая микрорайонных форматов.

Что касается бизнес-центров, то в 2020 году планировалось открытие двух бизнес-центров (Corner Place — 12 600 кв. м и БЦ на проспекте Ленина — 7 800 кв. м) и нового для города формата гибкого офисного пространства Telegraph Spaces площадью около 1 500 кв. м. Открытие Telegraph Spaces ожидается со дня на день, а два других бизнес-центра могут не успеть открыться в 2020 году. Кроме указанных проектов заявлено о реализации еще БЦ, но пока сроки не определены.

– Какие ограничения были введены для рынка в регионе? Какие меры поддержки были предложены?

– Коронакризисные ограничения, как и везде, существенно ударили по рынку. Хотя в среде бизнес-центров в Нижнем Новгороде это было

не так заметно в связи со сложившимся до кризиса дефицитом офисных площадей. Доходы БЦ сократились в основной массе от 7 до 20%. Некоторые бизнес-центры, особенно более высокого класса, смогли сократить и издержки на содержание, поэтому реальное падение прибыли было еще меньше. Экспонируемые ставки большинства бизнес-центров соответствуют докризисным, но множество договоров в действительности заключаются по ставкам ниже на 8–10%. Интересный факт — спрос диверсифицировался — интересны либо малые площади офисов (до 30 кв. м), либо крупноформатные (800–1 200 кв. м).

Торговая недвижимость пострадала значительно, сыграла роль высокая обеспеченность города торговыми площадями — 527 кв. м/1000 чел. Многие ограничения до сих пор не были сняты.

– Чем хорошим запомнится Вам 2020 год?

– Рынок не стоит на месте, особенно стоит выделить сегмент FMCG. Летом открылся онлайн-супермаркет «Перекресток» (Нижний Новгород стал третьим регионом после Москвы и Санкт-Петербурга, где открылся данный формат), а также другие FMCG-сети значительно увеличили свою активность в сервисе доставки продуктов питания. СТЦ «МЕГА» продолжает реконструкцию, так, например, появился центр увлечений «МЕГА ДЕЛО». Проходит активная ротация арендаторов в ТРЦ «Фантастика», включая якорных арендаторов («Спортмастер» переехал на 3 этаж, открылся N&M, Kari). В ТРЦ «Небо» открылся первый в городе супермаркет косметики и парфюмерии «Золотое Яблоко». Как и везде, стремительно растет влияние онлайн-торговли.

– Что ждет рынок в 2021 году?

– Мы ожидаем, что в ближайшие годы будет набирать обороты тренд локализации рынка. Появятся проекты микрорайонного или районного значения, их роль и влияние стремительно растут. IDEM наблюдает все больше обращений именно по таким форматам, все больше девелоперов понимают, что на региональном рынке к небольшим объектам необходимо подходить взвешенно и концептуально. Мы считаем, что с учетом всех трендов и происходящих изменений, рынок рано или поздно придет к формату community-центров, но, скорее всего, это будет не 2021 год.

– Какими проектами занималось региональное представительство в течение 2020 года?

– В 2020 году у нас практически не было стандартных проектов по типу «разработка концепции ТЦ», большинство проектов связано реконструкцией или пересмотром проектов. Многие торговые центры в региональных городах по типу ЦУМов, имеющие отличные характеристики местоположения, но значительные технические и конструктивные ограничения, почувствовали мощнейшее влияние пандемии и сжимающегося рынка. В процессе работы мы все больше используем нестандартные решения, многофункциональность, коллаборации форматов, которые будут более устойчивы в перспективе 5–7 лет: стрип-моллы, фуд-холлы, community-центры, специализированные центры услуг.

С начала 2020 года у нас стартовал грандиозный проект «Регионы о регионах», в котором мы досконально и всесторонне разбираем рынок различных регионов России с двух точек зрения: с точки зрения внешних аналитиков и внутренних экспертов рынка.

НИЖНИЙ НОВГОРОД



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Нижнем Новгороде в стадии строительства находится 81 дом общей жилой площадью более 0,746 млн кв. м (14 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 0,654 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 77 000 кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 14 000 кв. м.

Строительство осуществляют 49 застройщиков. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 0,257 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: «Столица Нижний» (0,184 млн кв. м), СЗ «АНДЭКО» (37 000 кв. м), «Нижегородская Девелоперская Компания» (36 000 кв. м), «Стандарт» (35 000 кв. м), «Жилстрой-НН» (32 000 кв. м).

В 2021 году в Нижнем Новгороде планируется ввести в эксплуатацию 0,26 млн кв. м жилья (данные Единой информационной системы жилищного строительства).

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Нижний Новгород занимает третье место среди российских городов по обеспеченности торговыми площадями с показателем 534 кв. м на 1000 человек. Общий объем площадей в профессиональных торговых центрах города

составляет 0,672 млн кв. м. По итогам 2019 года в Нижнем Новгороде не введено ни одного крупного торгового комплекса. Запланированное ранее открытие ТРЦ «Океанис» (застройщик — ООО «Акватория развлечений») общей площадью 105 600 кв. м было перенесено на август 2021 года, несмотря на высокую степень готовности объекта.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным 2ГИС, в Нижнем Новгороде насчитывается 112 бизнес-центров. Из них 69 консультанты относят к объектам качественной офисной недвижимости, официально классифи-

цировано из них 12 (классификация по системе РГУД). Заявленный ввод по итогам 2020 года — 26 000 кв. м офисных площадей. В среднем вакансия по городу составляет 10%.

Данные: ГК IDEM

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

На начало 2020 года, по данным Knight Frank Research, объем рынка качественной складской недвижимости Нижнего Новгорода составлял 420 000 кв. м.

По итогам трех кварталов 2020 года объем рынка увеличился до 427 000 кв. м. Запрашиваемая ставка аренды — 3700 руб./кв. м в год.

КРУПНЕЙШИЕ ТЦ НИЖНЕГО НОВГОРОДА

Объект	Расположение	GLA, кв. м
МЕГА	дер. Федяково	102 500
Фантастика	Родиновая ул., 187	87 000
Небо	Б. Покровская ул., 82	70 698
Седьмое небо	ул. Бетанкура, 1	60 800
Жар-Птица	Советская пл., 5	51 000
Индиго Life	Казанское ш., 11	40 000
РИО	Московское ш., 12	38 000
Республика	пл. Революции, 9	26 000
Крым	Южное ш., 1	22 000
Муравей	пр. Ленина, 33	18 200

Источник: Knight Frank Research

Colliers

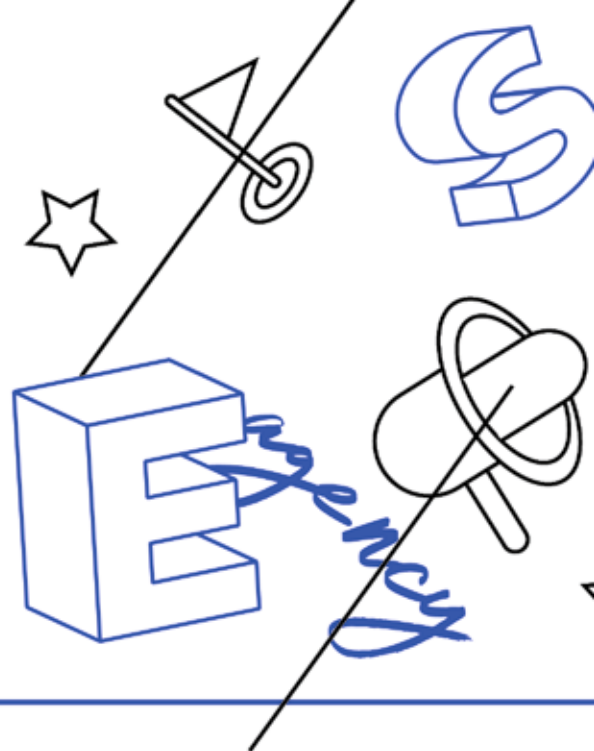
+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

SETEVIE *агенсу*

Профессиональный маркетинг недвижимости



200+

успешно
реализованных
проектов

10 лет

результативной
работы

4,5 года

средний период нашего
сотрудничества с клиентами

Strategy · Digital-marketing · SMM PR & Event · Design · Special projects

setevie.com

НАМ
ДОВЕРЯЮТ



МЕГАЛИТ



МОСКВА

Пресненская наб., 12,
Башня Федерация Восток,
эт. 18, Workki City
+7 (495) 790-90-16

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Новочеркасский пр., 33,
корп. 2, лит. А
+7 (812) 987-66-33

SETEVIE_AGENCY

SETEVIE.AGENCY

SETEVIE

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

НОВОСИБИРСК



ЁЛКА ДЕВЕЛОПМЕНТ, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Новосибирск, 630115,
Планетная ул., д. 30, корп. 2Б
8 (383) 200-03-33
info@yolka.pro
www.yolka.pro



ОТЕЛИТ

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Новосибирск, 630112,
ул. Селезнева, д. 47
8 (383) 319-00-00
otelit@otelit.ru
www.otelit.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

НОВЫЙ УРЕНГОЙ



УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Новый Уренгой, 629305,
мкрн Созидателей, д. 4/1, пом. 3
8 (3494) 24-53-53
info@uds-d.ru
www.uds-d.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ОМСК



ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ ЦЕНТР FESTIVAL CITY

АРЕНДА ОФИСОВ, ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ
Россия, Омск, 644074,
ул. 70 лет Октября, д. 19
8 (3812) 92-79-27
toc@festmall.ru
www.festmall.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

2020 ГОД ДАЛ НАМ НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К КВАЛИФИКАЦИИ

полномочный представитель РГУД
в Новосибирске и Новосибирской области,
директор по управлению проектами и инвестициями
ГК «ЁЛКА девелопмент»
Максим Марков



– Каковы итоги 2020 года на рынке девелопмента в Новосибирске?

– Рынок коммерческой недвижимости в Новосибирске считается насыщенным, новых проектов здесь не заявлялось уже несколько лет. В прошлом году введен бизнес-центр площадью 18 000 кв. м, но произошло это только из-за того, что его площади были приобретены под бэк-офис компании S7, иначе он бы стоял и ждал своего часа. Бума в будущем ничто не предвещает, поскольку у нас нет ни избытка свободных офисов, ни повышенного спроса — рынок сбалансирован и аппетита к новым проектам у девелоперов и инвесторов совершенно нет.

Аналогичная ситуация — в сегменте торговой недвижимости. Уже несколько лет объявляется о возможной сдаче торгового центра «Европейский» на 100 000 кв. м, но в 2020 году он тоже не будет сдан, поскольку по нему нет достаточного объема подписанных договоров аренды.

Активно развивается рынок складов. Новосибирск — один из крупнейших транспортно-логистических узлов РФ, и склады у нас — традиционно тихая гавань для инвесторов. Там всегда растут цены — и аренды, и продажи. Постоянно появляются новые проекты, проходят сделки, причем значительные. Те, кто ищет безрисковых вложений в недвижимость, работают в области складов и промышленных-логистических парков.

Самый рискованный, но и самый доходный с точки зрения инвестиций в девелопмент в Новосибирске, безусловно, сектор жилой недвижимости. За 12 месяцев рост стоимости квадратного метра составил 16,3%. Если сравнивать с банковскими депозитами, то доходность в четыре раза больше. При таком серьезном росте возникают определенные диспропорции, существует риск торможения динами-

ки стоимости и ввода. Наша компания сейчас сконцентрирована на секторе жилой недвижимости — в этом году запустим объект на 30 000 кв. м, в следующем еще столько же. Инвесторам, которых зовем на проекты, гарантируем от 20% годовых.

Прогнозы показывают, что в ближайшие два-три года рынок Новосибирска будет чувствовать себя довольно хорошо, поскольку у нас сокращаются объемы стартующих проектов, при этом раскуплены объемы, сопоставимые с вводом. Это говорит о том, что начал формироваться будущий дефицит. Но даже при сокращающемся спросе будет расти продаваемая стоимость квадратного метра. Она будет опережать темпы роста себестоимости в два-три раза.

– Какие ограничения действовали в регионе?

– У нас не закрывали строительные площадки, но был масочный режим. Пандемия немного притормозила международные сделки — на рынке Новосибирска порядка 10% приходится на сделки с Казахстаном. Но в течение месяца мы научились оформлять договоры через схему двойного нотариата.

– Чем хорошим запомнится 2020 год?

– Хорошее — это вызванная стрессом встряска, которая продемонстрировала проблемы и все плохое в бизнес-процессах. Этот год дал нам также новые компетенции, новые требования к квалификации и позволил провести зачистку рынка от случайных людей. Коронакризис наложил на вступление в силу новой редакции 214-ФЗ. В итоге ряд не очень крупных девелоперских компаний принял решение уходить с рынка.

Есть и заказчики, которые наоборот решили выйти на него. Их устра-

ивает доходность, с кредитованием они работали давно (речь идет, в основном, о промышленных холдингах). И теперь у нас появился новый слой застройщиков, которые выходят с довольно интересными проектами, хорошим качественным продуктом. Это уже не те, кто строят жилье только из-за того, что когда-то давно начал его строить. Это новые игроки, которые понимают в маркетинге, работают с потребителем не на уровне упаковки, а на уровне продукта.

– Чем занималось представительство в 2020 году?

– Саммит застройщиков пришлось дважды откладывать, в итоге мы смогли провести его осенью. Провели достаточно успешно, собрали докладчиков со всей страны: из Москвы, Петербурга, Тюмени, Екатеринбурга. Обсуждали кейсы, связанные с новыми условиями работы в различных секторах рынка недвижимости.

Продолжает работать наш комитет по жилой недвижимости, куда входят 13 крупных застройщиков региона. У представительства была встреча с полномочным представителем Президента РФ в Сибирском федеральном округе, на которой мы предложили на базе наших разработок создать сервис по описанию и подбору земельных участков для программ по ветхому и аварийному жилью, по реновации.

Сейчас этот проект находится в работе у полпредства. Если наши предложения будут приняты, то мы обкатаем пилотный проект программы в Новосибирске. Возможно, затем это будет внедрено в других региональных центрах Сибирского федерального округа.

НОВОСИБИРСК



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Новосибирске в стадии строительства находятся 232 дома общей жилой площадью более 2,38 млн кв. м (47 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 1,202 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 1,029 млн кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 0,135 млн кв. м.

Строительство осуществляют 104 застройщика. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 0,383 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: «Брусника» (0,147 млн кв. м), «Расцветай» (0,125 млн кв. м), «СтройМастер» (0,111 млн кв. м), «Стрижи» (0,106 млн кв. м), «ВИРА-Строй» (0,102 млн кв. м), «Краснообск.Монтажспецстрой» (84 000 кв. м), «МетаПрибор» (83 000 кв. м), «Капитал Инвест НСК» (83 000 кв. м), «Союз» (77 000 кв. м), «КПД-ГАЗСТРОЙ» (74 000 кв. м).

В 2021 году в Новосибирске планируется ввести в эксплуатацию 1,048 млн кв. м жилья.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По обеспеченности торговыми площадями Новосибирск входит в топ-10

русских городов с показателем 395 кв. м на 1000 человек.

По данным Knight Frank, совокупный объем качественных торговых площадей в Новосибирске составляет 0,637 млн кв. м.

Рынок торговой недвижимости Новосибирска начал развиваться в 2005 году, когда в городе были открыты первые профессиональные торговые центры. Среди крупнейших и наиболее качественных торговых центров города выделяются ТЦ «МЕГА» (101 600 кв. м), ТЦ «Аура» (63 000 кв. м), а также ТЦ «Галерея Новосибирск» (52 000 кв. м).

В 2020 году ожидался ввод в эксплуатацию ТЦ «Европейский» (арендопригодная площадь — около 45 000 кв. м), однако запуск долгостроя в очередной раз перенесли, несмотря на высокую степень готовности объекта.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

На начало 2020 года, по данным Knight Frank Research, объем рынка качественной складской недвижимости Новосибирска составлял 1,196 млн кв. м с долей вакантных площадей в 4%. Новосибирск наряду с Екатеринбург, Самарой и Ростовом-на-Дону относится к регионам-лидерам от общего объема рынка качественной региональной складской недвижимости. К началу 2020 года на Новосибирск приходилось 15% от общего объема.

Запрашиваемые ставки в классе А составляли 3700 руб./кв. м в год.

По данным Knight Frank, за девять месяцев 2020 года общий объем складских площадей в Новосибирске увеличился на 127 000 кв. м, вакансия находилась на уровне 4,4%. Крупнейший введенный объект — распределительный центр компании «Почта России» в Новосибирске (45 000 кв. м).

По итогам трех кварталов Новосибирск стал лидером спроса на качественные складские площади среди регионов России (за исключением Московского региона и Санкт-Петербурга). Средневзвешенная годовая ставка аренды на складские помещения класса А за три квартала 2020 года увеличилась на 2% (до 37 800 руб./кв. м).

По итогам III квартала 2020 года наибольшую долю в структуре спроса занимали компании из сектора розничной торговли. Крупнейшие сделки по аренде — компания «Камелот-А» (сеть «Ярче») арендовала 49 300 кв. м в «ПЛТ Толмачево», а Fix Price — 44 000 кв. м в логапарке «Сибирский». На Новосибирск пришлось 26% всех региональных сделок.

Ввод одного из крупнейших новых объектов — распределительного центра холдинга «РосагроМаркет» был перенесен с 2020 года на 2021-й. Общая площадь комплекса — 103 000 кв. м. В 2021 году также ожидается запуск завода компании PepsiCo, при котором строится склад площадью 21 000 кв. м.

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ



ECVI APART — НОВОЕ ПРОГРАММНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ АПАРТ-ОТЕЛЕЙ

В 2019 году компания «Эделинк» объявила о выводе на рынок первой версии нового программного решения на базе платформы НМА Ecvі для апарт-отелей и комплексов апартаментов. Ecvі Apart разрабатывалась в сотрудничестве и на базе многолетнего опыта лидера рынка — управляющей компании YE'S.

#1 Что делает Ecvі Apart

Ecvі Apart — автоматизированная система для планирования и управления внутренними процессами апарт-отелей — принадлежит классу отраслевых ERP-систем.

- Управление фондом апартаментов и других ресурсов отеля (офисы, парковочные места, камеры хранения и пр.).
- Учет оплаты и предоставления услуг арендаторам.
- Ведение базы собственников и балансировка доходности апартаментов.
- Автоматизация работы вспомогательных подразделений.
- Гибкая интеграция с учетной системой предприятия на базе 1С.

#2 Для кого Ecvі Apart

Ecvі Apart — инструмент для девелоперов и управляющих компаний.

Девелопер

- + получает возможность оценить работу управляющей компании и сделать ее более эффективной;
- + может проанализировать ретроспективно минимум за 3–5 лет ROI у инвесторов, которые купили апартаменты под управлением данной компании.

Управляющая компания

- + дает возможность эффективно обеспечить загрузку объекта и предоставить арендодателям дополни-

тельные услуги на уровне классического сетевого отеля;

- + реализует взаимодействие с множеством собственников и обеспечение каждому собственнику заявленной доходности в долгосрочной перспективе;
- + помогает поддерживать приемлемую маржинальность бизнеса управляющей компании, при отсутствии на сегодняшний день многолетней экспертизы в сегменте апарт-отелей.

#3 Особенности Ecvі Apart

- Вэб-приложение. Ориентация на мобильные носители: планшеты, смартфоны.
- Возможность развертывания системы на собственном сервере (private cloud).
- Соответствие российскому законодательству:
 - + внесена в Росреестр российского ПО;
 - + защита передачи данных по SSL-сертификату RU-CENTER Gold;
 - + соответствие требованиям ФЗ-152.
- Открытость интерфейсов. Система легко интегрируется со смежными системами разных производителей:
 - + системой авторизации пользователей в сети Wi-Fi;
 - + системой сканирования паспортов;
 - + процессингом банковских карт;
 - + системами интернет-бронирования, CRM и т. д.
- Разработана и поддерживается командой российских разработчиков.

- Доступная стоимость пользования по сравнению с западными аналогами.

#4 Опыт компании «Эделинк»

- В 2010 году компания была создана на базе департамента гостиничных систем компании «Рексофт», одной из ведущих российских компаний в области разработки программного обеспечения и системной интеграции.
- Опыт работы на рынке автоматизации российских гостиниц начался в 2000 году на базе собственного продукта АСУ Эдельвейс.
- В 2013 году компания начала разработку облачного решения для управления отелями НМА Ecvі.
- В 2020 году началось внедрение Ecvі Apart в сети апарт-отелей YE'S. На конец года количество гостиниц, использующих программное обеспечение компании «Эделинк», насчитывает более 700 предприятий различного формата и специализации.



www.edelink.ru
8 (812) 457-07-07

https://ecvi.ru/ecvi_apart

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ПЕРМЬ

PAN GROUP PAN CITY GROUP

ГРУППА
КОМПАНИЙ

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Пермь, 614066,
ш. Космонавтов, д. 111, корп. 43
8 (342) 257-17-17
pan@pan.pfpg.ru
www.panperm.ru



ГУН ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Пермь, 614002,
ул. Чернышевского, д. 28
8 (342) 206-74-02
office@gkgun.ru
www.gun-d.ru
www.gkgun.ru



ТРУМЕНС-ГРУПП, УК

УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Пермь, 614000,
Сибирская ул., д. 37
8 (342) 206-94-42
trugroup@yandex.ru
www.trugroup.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ПСКОВ



ЛУГ, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Псков, 180004,
Октябрьский пр., д. 54
8 (8112) 793-729
info@gruppalug.ru
www.gruppalug.ru



ПСКОВЖИЛСТРОЙ

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Псковская область,
дер. Борисовичи, 180559,
Балтийская ул., д. 10
8 (8112) 20-12-22
pskovzhilstroj@mail.ru
www.pskovzhilstroj.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА МЫ РЕШАЛИ УРАВНЕНИЕ С ДВУМЯ НЕИЗВЕСТНЫМИ

полномочный представитель РГУД в Пермском крае,
генеральный директор PAN City Group,
депутат Пермской городской думы
Андрей Полуянов



– Каковы предварительные итоги 2020 года в разных сегментах рынка недвижимости?

– Карантинные ограничения 2020 года только усложнили непростую ситуацию в сфере недвижимости, и на сегодняшний день тенденции рынка сложно назвать позитивными. Однако работа в направлении реализации целей нацпроекта выполняется в полном объеме: строительство и ввод в эксплуатацию всех объектов недвижимости осуществляются в плановые согласованные сроки.

В условиях кризиса мы решали уравнение с двумя неизвестными: уменьшение спроса с сокращающимися объемами финансирования. Благодаря оперативной реакции правительства на ситуацию в сфере недвижимости, выразившейся в программе субсидированной ипотеки, и переходу на новую схему финансирования с использованием счетов эскроу, мы почувствовали относительную стабильность. Банковское проектное финансирование нивелировало негативный эффект от краткосрочных колебаний спроса.

Компании региона продолжили работу в период карантина, не приостанавливали стройки и работали в полном объеме. Наши специалисты недвижимости перестроились на удаленную работу, перевели все сделки в онлайн-формат, обеспечили бесперебойное функционирование всех процессов.

Потрясения коснулись рынка торговой недвижимости. Отложенный спрос, который стимулировал кратковременный рост оборотов ритейлеров, уже практически реализован. Классические торговые центры уходят на второй план, наблюдаются ротация арендаторов и рост доли свободных площадей.

В начале 2020 года офисный сегмент уже был сбалансированным, поэтому влияние последствий пандемии

и снижения цен на нефть сказалось на офисных индикаторах. Гибкие рабочие пространства по-прежнему показывают себя как активные игроки рынка и в качестве арендаторов, и в роли арендодателей.

В условиях текущего кризиса складской рынок проявил себя наиболее стабильным сегментом коммерческой недвижимости. Это связано с ростом онлайн-продаж и ускорившейся цифровизацией потребления. Данная тенденция сохранится в ближайшей перспективе.

– Какие меры поддержки были предложены региональными властями?

– В период пандемии власти приняли ряд мер поддержки отрасли в условиях кризиса. Самой важной мерой стала федеральная программа льготной ипотеки на новостройки под 6,5% и ниже, ее запуск позволит выполнить показатели по доступности жилья, заложенные в профильный нацпроект. Но как показывает опыт, отрасль испытывает не только высокую востребованность мер государственной поддержки, но и сложности с их получением. Существует риск того, что поддерживать скоро будет некого или поддержка будет не актуальна для бизнеса. Из-за ограничения высотности в центре, город расширяется на окраинах. Администрации надо стимулировать девелоперов к возведению жилья в развивающихся районах. Финансовые модели по небольшим участкам оказываются убыточными из-за «социального» платежа, увеличения стоимости энергоресурсов и материалов на период строительства. Кроме того, существуют проблемы с получением разрешений на строительство.

Положительно оцениваем возможное снижение ставки по проектному финансированию для застройщиков. Если фактически льготы будут не вы-

борочными, доступными для большинства игроков, это будет своевременной и эффективной мерой.

– Чем хорошим запомнится Вам 2020 год?

– В 2020 году мы отметили 28-летие компании. Продолжаем расти и развиваться. Успешно сдали два жилых комплекса, один из которых на четыре месяца раньше срока.

– Что ждет рынок в 2021 году?

– В настоящий момент сложно объективно оценить всю силу дальнейшего воздействия продолжающейся пандемии на строительную отрасль, но мы готовы оперативно реагировать на любые изменения рынка.

Пермский край продолжает подготовку к масштабному событию, посвященному 300-летию города — «Пермь-300», регулярно появляются новые интересные строительные проекты, знаковые для города. В программу подготовки к 300-летию включено свыше ста объектов — это строительство и модернизация учреждений здравоохранения, образования, спорта, культуры, развитие городской среды и транспортной инфраструктуры.

– Какими проектами занималось региональное представительство в течение года?

– Несмотря на ограничения, возникшие в связи с пандемией, мы продолжили свою работу в ежемесячных профильных комитетах Пермской городской думы. Участвовали в 20-й крупнейшей межрегиональной выставке недвижимости. Активно взаимодействовали с представительствами из других регионов.

ПЕРМЬ



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Перми в стадии строительства находятся 95 домов общей жилой площадью более 0,932 млн кв. м (18 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 0,805 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 0,116 млн кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 12 000 кв. м.

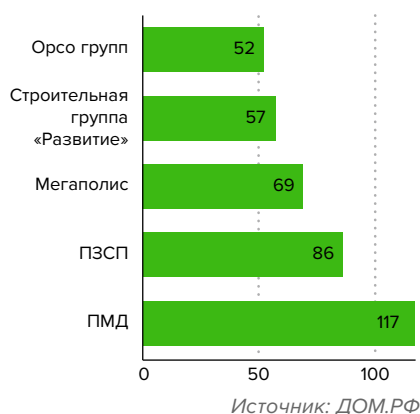
Строительство осуществляют 65 застройщиков. На топ-3 компаний по объему строительства приходится

0,272 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: ПМД (0,117 млн кв. м), ПЗСП (86 000 кв. м), «Мегаполис» (69 000 кв. м), строительная группа «Развитие» (57 000 кв. м), «Орсо групп» (52 000 кв. м).

По данным АЦ «КД-консалтинг», за 2020 год на рынке многоквартирного жилья Перми объем предложения на первичном рынке уменьшился на 22%, а на вторичном увеличился на 38%. С ноября 2019 года по ноябрь 2020-го показатель средней цены предложения на первичном рынке вырос на 16,3%, на вторичном — на 5,59%. Средняя цена предложения на рынке нового строительства в ноябре 2020 года составляла 71 626 руб./кв. м, на вторичном рынке — 59 960 руб./кв. м.

В 2021 году в Перми планируется ввести в эксплуатацию 0,342 млн кв. м жилья (данные Единой информационной системы жилищного строительства).

КРУПНЕЙШИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПЕРМИ ПО ОБЪЕМАМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА, тыс. кв. м



ТОРГОВО-ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем ввода коммерческих объектов непроизводственного назначения за девять месяцев 2020 года в Перми равен 53 065 кв. м. Наиболее крупным объектом торгово-офисного сегмента, который был введен в эксплуатацию в 2020 году, является административное здание на ул. Куй-

бышева, 109а (24 800 кв. м). Здание позиционируется как апарт-комплекс, и помещения в нем предлагаются как на рынке жилых, так и на рынке коммерческих помещений.

На 2020 год был заявлен ввод ТРЦ «Планета» на шоссе Космонавтов (GBA — 152 200 кв. м, GLA — 83 000 кв. м) ООО «Ла Терра» (оператор проекта MALLTECH). Во II квартале 2020 года срок был перенесен на I квартал 2021-го. В 2021 году также ожидается ввод МФК «Эспланада» с гостиницей (первый этап) общей площадью 80 400 кв. м на Петропавловской ул. Итого в 2021 году ожидается объем ввода торгово-офисной недвижимости более чем на 250 000 кв. м, что станет рекордным показателем для Перми.

По состоянию на III квартал 2020 года средние цены предложения на рынке купли-продажи торгово-офисной недвижимости составили на первичном рынке офисов — 75 447 руб./кв. м (вторичном — 54 520 руб./кв. м), первичном рынке торговой недвижимости — 89 815 руб./кв. м (вторичном — 69 172 руб./кв. м). С декабря 2019 по сентябрь 2020 средние цены предложения на первичном рынке офисов выросли на 7,4%, торговой — на 15,8%. Заметный рост обусловлен ростом инвестиций от индивидуальных инвесторов, покупавших помещения на первых этажах жилых домов.

Спрос на аренду торгово-офисной недвижимости начал восстанавливаться к концу августа — началу сентября 2020-го. На рынке стали более востребованы меньшие площади.

Данные: АЦ «КД-консалтинг»

ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем ввода производственно-складской недвижимости в Перми за девять месяцев 2020 года составил 32 100 кв. м. За 2020 год средняя цена предложения производственных зданий и помещений уменьшилась на 2,6%, средняя цена предложения складов по итогам исследуемого периода увеличилась на 2,8%.

Данные: АЦ «КД-консалтинг»

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ



УСИЛИМ ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА

Мы успешно управляем торговыми центрами и хорошо понимаем, что нужно собственникам, как помочь ритейлерам и чего хотят покупатели

+7 931 357 84 75
ludmila.reva@srv.fi
srvrussia.ru

SRV

Санкт-Петербург — Москва — Хельсинки

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

САМАРА

ВОЛГА ЛИГАЛ
юридическая фирма

**ВОЛГА ЛИГАЛ,
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА**

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Самара, 443020,
Молодогвардейская ул., д. 204
8 (846) 273-92-83
info@volgalegal.ru
www.volgalegal.ru

ASSET СК АСЕТ, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Самара, 443080,
Московское ш., д. 41, оф. 707
8 (927) 262-53-04
mail@asset-rf.ru
www.elky.asset-rf.ru
www.ekopark.asset-rf.ru



НЕДВИЖИМОСТЬ
И СТРОИТЕЛЬСТВО
ПЕТЕРБУРГА

28 лет НА РЫНКЕ СМИ

ВСЕГДА АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ И СОБЫТИЯ



Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ПАНДЕМИЯ ПРОВЕРИЛА НА ПРОЧНОСТЬ МНОГИЕ СФЕРЫ БИЗНЕСА

директор Поволжского филиала
Российского аукционного дома
Наталья Харланова



– Каковы предварительные итоги года в разных сегментах рынка недвижимости?

– 2020-й стал знаковым для экономики во всем мире, пандемия проверила на прочность многие сферы бизнеса, и рынок недвижимости не стал исключением. В ряде регионов были приостановлены стройки, девелоперам пришлось адаптироваться к новым реалиям рынка, серьезно пострадал арендный бизнес — как в сегменте жилой, так и коммерческой недвижимости. И хотя прогнозы аналитиков конца 2019-го, казавшиеся самыми уверенными и благоприятными, были обесценены случившейся пандемией, в целом можно отметить, что для рынка недвижимости последствия оказались не на-

Также очевидно, что с введением режима ограничений, онлайн-торги как инструмент продажи недвижимости продемонстрировали свою эффективность и независимость от внешних факторов. Инвесторы быстро уловили этот тренд. И даже самые скептически настроенные из них стали активными участниками электронных торгов.

– Чем хорошим Вам запомнится 2020 год?

– В 2020 году активность наших инвесторов не снизилась. Самые опытные и дальновидные из наших постоянных партнеров понимают, как важно уметь работать в любых условиях, улавливать главные тренды, не сопротивляться изменениям, а участвовать в них.

лять вектор развития рынка и в следующем. В первую очередь это касается, конечно, дальнейшего развития сегмента онлайн-торгов. Сама жизнь показала, что рынок недвижимости к испытаниям, в виде жестких ограничений, готов, а недвижимость в нашей стране — по-прежнему самый понятный и предсказуемый способ инвестирования средств. В целом к концу непростого для всех 2020 года рынок недвижимости подходит с позитивным настроением. Надеемся, что позитивный тренд сохранится и в 2021 году.

– Задачи Вашего филиала на 2021 год?

– Филиал продолжит активную работу по эффективной реализации активов, продвижению формата аукционов в целом и онлайн-торгов, в частности, как наиболее цивилизованного, технологичного и эффективного способа реализации недвижимости и другого имущества. Будет продолжена работа по продаже активов по поручению Сбербанка, ГК «Агентство страхования вкладов» в рамках банкротства банков. Особое внимание будет уделено работе с объектами, переданными нам на реализацию по поручению банка непрофильных активов «Траст», с объектами частных собственников, с объектами, реализуемыми в рамках федеральной приватизации, и с активами государственных корпораций. В Поволжье мы также намерены работать над укреплением позиций РАД в сфере организации госзакуп в рамках 44-ФЗ и 243-ФЗ.

ИНВЕСТОРЫ И ПОКУПАТЕЛИ ОЧЕНЬ БЫСТРО СОРИЕНТИРОВАЛИСЬ В ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ, ПОНЯВ, ЧТО ПАНДЕМИЯ РАНО ИЛИ ПОЗДНО ЗАКОНЧИТСЯ, А КАЧЕСТВЕННЫЕ И ЛИКВИДНЫЕ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ БУДУТ ВОСТРЕБОВАНЫ ВСЕГДА

столько болезненными, как для некоторых других сфер. Государство оказало поддержку строительному сектору в части льготной ипотеки под 6,5% на новое жилье, что оказалось во многом спасательным кругом для этой отрасли и, разумеется, положительно отразилось на рынке в целом. Инвесторы и покупатели очень быстро сориентировались в текущей ситуации, поняв, что пандемия рано или поздно закончится, а качественные и ликвидные объекты недвижимости будут востребованы всегда.

Если сравнивать результаты Поволжского филиала 2020 года с результатами 2019-го, то сумма проданных активов больше на 30%, в фактическом выражении — более 1,3 млрд рублей за год.

– Что ждет рынок в 2021 году?

– Строить прогнозы в условиях стремительно изменяющейся ситуации в мире и в экономике — не самая благодарная задача. Однако очевидно, что тенденции, четко обозначившиеся в «пандемийном» году, будут опреде-

САМАРА



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Самаре в стадии строительства находятся 110 домов общей жилой площадью более 1,367 млн кв. м (24 000 квартир). Из них с использованием эскроу —

0,635 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 0,515 млн кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 0,218 млн кв. м.

Строительство осуществляют 44 застройщика. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 0,424 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: «Новый ДОН» (0,157 млн кв. м), строительный холдинг «Град» (0,143 млн кв. м), «Финстрой» (0,124 млн кв. м), «СЕРВИСНО-СК» (0,107 млн кв. м), «Амонд» (0,103 млн кв. м), «Трансгруз» (73 000 кв. м), «Древо» (72 000 кв. м), «ВИРА» (56 000 кв. м), «УК Альянс-Менеджмент» (50 000 кв. м).

В 2021 году в Самаре планируется ввести в эксплуатацию 0,69 млн кв. м жилья (данные Единой информационной системы жилищного строительства).

850 000 кв. м. Девелопмент в торговом сегменте не останавливается. В марте 2020 года был заявлен новый проект — ТРЦ «Алабинский» площадью 55 000 кв. м на пересечении Народной и Осетинской улиц. Девелопер — «Рубин», собственник ТК «Вива Лэнд».

В долгосрочной перспективе (до 2025–2027 года) запланировано строительство нескольких ТРЦ рядом со стадионом «Самара Арена».

КРУПНЕЙШИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ САМАРЫ ПО ОБЪЕМАМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА, тыс. кв. м



Источник: ДОМ.РФ

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

На начало 2020 года, по данным Knight Frank Research, объем рынка качественной складской недвижимости Самары составлял 0,754 млн кв. м с долей вакантных площадей в 13,5%. Самара наряду с Новосибирском, Екатеринбург и Ростовом-на-Дону относится к регионам-лидерам от общего объема рынка качественной региональной складской недвижимости. К началу 2020 года на Самару приходилось 9% от общего объема рынка.

Запрашиваемые ставки в классе А составляли 3530 руб./кв. м в год. По итогам III квартала 2020 года, доля вакантных площадей составляла 10,7%, запрашиваемые ставки аренды — 3440 руб./кв. м в год.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Самара занимает первое место среди российских городов по обеспеченности торговыми площадями с показателем около 690 кв. м на 1000 человек. Общий объем качественной торговой недвижимости составляет около

ЗДОРОВЫЙ ОФИС — ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА!

руководитель направления Офисная мебель
компании NAYADA
Никита Цветков



Пандемия заставила все компании мира обратить еще большее внимание на здоровье сотрудников и сместила фокус внимания на максимально безопасные и многофункциональные офисы. Первое позволяет снизить эпидемиологические риски, второе — сэкономить на аренде.

— Как меняется отношение к организации офисных пространств сегодня в России и в мире?

— Четко обозначился тренд на создание безопасных офисов. В США и Великобритании выходит огромное количество исследований, изучающих влияние благополучия сотрудников на финансовые результаты компаний. Так, Deloitte и Kelly Services утверждают, что правильно организованная забота о сотрудниках может в два раза снизить заболеваемость в компании и на 20% увеличить производительность. Исследования Академии медицинских наук и Минздрава, проведенные еще до COVID, говорят о прямых потерях Российской экономики в \$21–22 млрд в год только от того, что персонал чаще болеет. Именно поэтому мы придерживаемся принципа здоровый офис — эффективная работа.

На волне коронавируса резко выросла популярность стандарта WELL. Системы BREEAM и LEED нацелены на экологичность и энергоэффективность зданий, а WELL оценивает офисы с точки зрения здоровья и благополучия людей: чистый воздух, многофункциональные зоны, эргономика рабочих мест, здоровая пища и другие параметры.

— У собственников сейчас есть средства на сертификацию?

— На данный момент особенно сертификация ценится иностранными компаниями, для них она является одним из критериев для выбора нового офиса, а для собственников дает снижение эксплуатационных затрат.

В мире количество WELL-проектов увеличивается по экспоненте: на данный момент сертифицировано порядка 400 офисов, при этом порядка 4000 объектов проходят сертификацию.

— Каким образом Ваша компания вовлечена в эту работу?

— Мы хорошо знакомы со стандартами BREEAM, LEED и WELL и можем подсказать заказчикам решения, которые позволят получить при сертификации более высокие баллы.

Наша специализация — удобные красивые эргономичные офисные интерьеры. Изначально мы работали как производители офисных перегородок. Компании уже 25 лет. Однако заказчикам удобнее обращаться в одну компанию, которая полностью закрывает потребности по интерьерным решениям. На такой запрос рынка мы расширили предложение и производим все — от облицовки стен до мебели. Нами учтываются европейские тенденции, на которые ориентированы многие клиенты.

— Какие тенденции на рынке Вы можете отметить?

— Еще задолго до пандемии дизайнеры стали проектировать многофункциональные пространства, гибкие офисы, которые можно в короткие сроки и без дополнительных затрат трансформировать под текущие нужды. Это востребовано как в коворкингах, так и в классических офисах и реализуется с помощью трансформируемых перегородок, складывающейся мебели и пр.

Есть запрос на брифинги, которые нажатием кнопки могут подниматься, создавая место для выступления. Востребована эргономичная мебель, которая, например, позволяет работать сидя и стоя, что снижает нагрузку на позвоночник.

Никаких ковидных трендов пока не выделить, но уже очевидно, что от офисов не отказываются, хотя и со-

кращают площади. Есть заявки на перепланировку планировок, организацию «ковидной» рассадки.

— Какие мебельные решения сейчас пользуются спросом?

— В апреле и мае 2020 года первым стремлением компаний, которые не могли полностью уйти на дистанционную работу, было оградить сотрудников друг от друга. Тогда пошли запросы на экраны. Для сотрудников на удаленке оказались востребованы решения по домашнему офису — напольные экраны. Повышенным спросом стала пользоваться продукция с антибактериальным покрытием.

Есть тренд на hot desking, в связи с чем пошли запросы на IT-решения по бронированию рабочих мест. Можно говорить о диджитализации интерьеров — есть спрос на мебель со встроенными датчиками, которые фиксируют время работы, в нее встраиваются бесконтактные зарядные устройства. Рабочее место все больше превращается в IT-продукт.

— Вы считаете, эти решения получат массовое распространение на российском рынке?

— Пока что они носят локальный характер. Можно предположить, что, когда ситуация с коронавирусом разрешится, удаленка или гибридный формат для части сотрудников сохранятся. Безусловно, это повлияет на то, как будут выглядеть офисы.

Санкт-Петербург,
ул. Марата, д. 69/71,
корп. В, офис 203,
БЦ «Ренессанс Плаза»
8 (812) 449-10-90
www.nayada-neva.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

 **BAU CITY DEVELOPMENT**
 ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО, АГЕНТСТВО
 НЕДВИЖИМОСТИ
 Россия, Санкт-Петербург, 191014,
 Парадная ул., д. 7, лит. А,
 БЦ «Орлов», оф. 20
 8 (812) 207-07-02
info@b-city.ru
www.b-haus.ru


 **DIGITECH**
 ЦИФРОВИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА,
 ИТ
 Россия, Санкт-Петербург, 191167,
 Невский пр., д. 151, лит. А, пом. 10Н
 8 (812) 425-67-50
info@digitech.company
www.digitech.company

 **DLA PIPER**
 ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, КОНСАЛТИНГ
 Россия, Санкт-Петербург, 191186,
 Невский пр., д. 28, лит. А
 8 (812) 448-72-00
stpetersburg@dlapiper.com
www.dlapiper.com

 **EKE GROUP**
 УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
 Россия, Санкт-Петербург, 196210,
 Внуковская ул., д. 2
 8 (812) 456-70-00
andrei.hitrov@eke.fi
www.pulkovo-sky.ru
www.eke.fi

 **EST GROUP**
 ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНЖИНИРИНГ, ЭКОДЕВЕЛОПМЕНТ,
 ЭКОЛОГИЧНЫЕ И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
 И ТЕХНОЛОГИИ, ОЦЕНКА
 Россия, Санкт-Петербург, 196084,
 Малая Митрофаньевская ул., д. 4,
 оф. 206
 8 (921) 770-66-06
info@est-group.pro
www.strata-est.com

 **IPG.ESTATE**
 КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ, ИНВЕСТИЦИИ
 В НЕДВИЖИМОСТЬ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ
 Россия, Санкт-Петербург, 191028,
 Литейный пр., д. 26, оф. 206
 8 (812) 748-22-38
info@ipg-estate.ru
www.ipg-estate.ru

 **INTILED**
 ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ ЛАМП
 И ОСВЕТИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
 Россия, Санкт-Петербург, 192007,
 наб. р. Волковки, д. 17
 8 (812) 380-65-04
info@intiled.ru
www.intiled.ru

 **JENSEN GROUP**
 ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ
 Россия, Санкт-Петербург, 191186,
 Невский пр., д. 32, БЦ «Дом Дженсен»
 8 (812) 325-13-06
info@jensen.ru
www.jensen.ru

 **KNIGHT FRANK**
 КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ,
 ОЦЕНКА
 Россия, Санкт-Петербург, 191025,
 ул. Маяковского, д. 3Б, лит. А,
 БЦ Alia Tempora
 8 (812) 363-22-22
spb@ru.knightfrank.com
www.knightfrank.ru
<https://kf.expert>

 **LEGAL WAVE**
 СОПРОВОЖДЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
 ПРОЕКТОВ, ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ,
 СОГЛАСОВАНИЕ ГРАДСТРОИТЕЛЬНОЙ
 ДОКУМЕНТАЦИИ
 Россия, Санкт-Петербург, 191186,
 Большая Конюшенная ул., д. 15, лит. А,
 пом. 1-Н
 8 (921) 855-07-78
info@legalwave.com
<http://legalwave.ru>

НЕСМОТРЯ НА СЕРЬЕЗНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ГОД ПРОХОДИМ С ПЛЮСОМ



полномочный представитель РГУД
в Санкт-Петербурге и Ленинградской области,
генеральный директор ООО «ФСК «Лидер Северо-Запад»
Михаил Возиянов

– Каковы предварительные итоги года в Вашем регионе?

– В жилом сегменте итоги очень даже неплохие, несмотря на экономические сложности и пандемию. С учетом принятой правительством программы льготной ипотеки 2020 год оказался удачным для строителей. Выросли объемы продаж, цены — примерно на 15% в зависимости от сегмента и локации. Сложности были во втором квартале: в Петербурге не было приостановки строительства, но наблюдалось падение спроса. К концу мая — началу июня все восстановилось. Ситуация сейчас достаточно хорошая, в том числе с учетом принятого решения по продлению софинансирования ставки с 1 ноября 2020 года до 1 июля 2021-го. Это дает некоторую перспективу и на первую половину 2021 года.

Сегмент апартаментов, на который дотация по ипотеке не распространялась, восстанавливался немного дольше, чем жилой. Но к августу продажи восстановились.

В коммерческой недвижимости ситуация гораздо более сложная: закрытие торговых центров и приостановка деятельности офисов, безусловно, повлияли и на планы девелоперов, и на настроения на рынке. Склады показывают достаточно хороший результат. В них не инвестировали с кризиса 2015 года, поэтому к 2019 году накопился определенный дефицит, который в кризис стал рассасываться. Сегмент активно развивается, поскольку сейчас идет миграция ритейла в онлайн, складские мощности деформируются, появляются современные комплексы, фулфилмент-центры, специализированные склады и т. п.

– Какие ограничения действовали в Петербурге и Ленобласти?

– Стройки не останавливались ни в одном, ни во втором регионе, что позво-

лило застройщикам сохранить темпы строительства и обойтись без срыва сроков. Действовали ограничения по работе отделов продаж, но они вряд ли оказали существенное влияние на количество сделок. Во-первых, застройщики достаточно оперативно перешли в онлайн. Во-вторых, первые несколько недель покупатели в целом не были готовы к покупкам.

Ограничения серьезно затронули рынок торговой недвижимости — торговые комплексы в Петербурге не работали четыре месяца, а затем открылись неполностью — без островков, фудкортков, кинотеатров и пр. Только в сентябре 2020 года они заработали на 100%, но менее чем через два месяца, часть площадей из-за COVID опять закрыли. Безусловно, это скажется на финансовых показателях объектов.

Осенью в Петербурге городская администрация потребовала перевести треть сотрудников предприятий на удаленную работу, что сказалось на загрузке офисов, но не стало критичным для сегмента.

– Чем хорошим запомнится 2020 год?

– Отрасль показала свою устойчивость. Если в целом взять недвижимость и строительство по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, то несмотря на серьезные проблемы, 2020 год мы проходим с плюсом. Это удивительно — никакой маркетолог в марте 2020-го, когда история с коронавирусом начала разворачиваться, не сказал бы, что год будет в целом хорошим.

– Чем занималось региональное представительство в 2020 году?

– Работы заметно прибавилось. К обычной, более чем активной, деятельности петербургского представительства добавилась «отработка» ситуации с коронавирусными ограничениями: организация и проведение zoom-конференций по текущим вопросам, подготовка огромного количества обращений, писем и пр., которые, кстати, в итоге возымели действие и оказали серьезную поддержку не только местным компаниям, но и отрасли в целом.

– Ваши прогнозы на 2021 год?

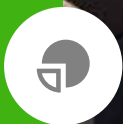
– В жилом сегменте я бы не ожидал роста цен, на практике он происходит раз в три-четыре года — собирается какая-то пружина, а в определенный момент она разжимается. Сейчас триггером послужила ипотека. Объемы продаж сохраняются в первом полугодии 2021 года, ситуация во втором во многом будет зависеть от продления или непродления программы льготной ипотеки. Но спада в 2021 го-

СПАДА В 2021 ГОДУ, КАК И ВЫДАЮЩИХСЯ ТЕМПОВ РОСТА, ЖДАТЬ НЕ СТОИТ

ду, как и выдающихся темпов роста, тоже ждать не стоит.

Восстановление коммерческой недвижимости будет медленным, с очисткой рынка от неэффективных игроков и форматов, как это обычно происходит в кризис.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

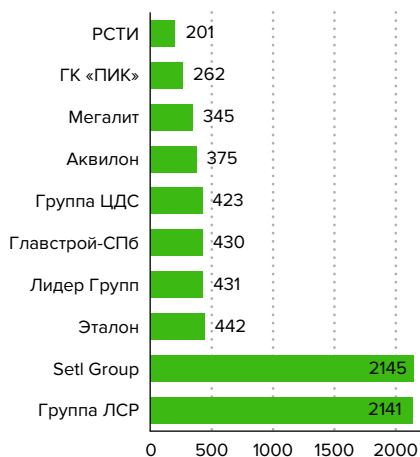


ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Санкт-Петербурге в стадии строительства находятся 524 дома общей жилой площадью более 10,036 млн кв. м (222 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 3,887 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 6,131 млн кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 18 000 кв. м.

Строительство осуществляют 134 застройщика. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 4,738 млн кв. м строящегося жилья. В 2021 году в Санкт-Петербурге планируется ввести в эксплуатацию 3,837 млн кв. м жилья.

КРУПНЕЙШИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ОБЪЕМУ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ, ТЫС. КВ. М



ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Общий объем предложения рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга составляет порядка 3,1 млн кв. м. На рынке практически не появляются новые объекты, в основном вводятся специализированные торговые центры, очереди аутлетов и небольшие ТЦ районного формата. Крупнейший введенный в 2020 году объект — мебельный центр «Кубатура» (GLA — 110 000 кв. м).

Более 68% классических торговых центров Северной столицы были построены более десяти лет назад — порядка 1,4 млн кв. м. За последние пять лет реконцепция была проведена в десяти торговых центрах Санкт-Петербурга. В большинстве своем обновлению подверглись объекты старше 10 лет (300 000 кв. м), а также торговые центры старше 5 лет (260 000 кв. м). К 2023 году площадь торговых центров, нуждающихся в реконцепции, достигнет порядка 2,5 млн кв. м, доля «возрастных» классических ТЦ достигнет 85%.

Данные: Colliers International

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем рынка спекулятивной офисной недвижимости Петербурга составляет 2,7 млн кв. м. Объем вакантного предложения на конец 2020 года — 243 000 кв. м (+4% за год). Объем нового спекулятивного предложения по итогам 2020 года — 55 000 кв. м (на 65% меньше прогнозов начала года). Про-

гнозируемый объем поглощения по итогам 2020 года — 100 000 кв. м (на 25% меньше прогнозного). Средний уровень ставки аренды — 1465 руб./кв. м в месяц. Средний уровень запрашиваемых ставок на офисные помещения класса А — 1700 руб./кв. м в месяц, в классе В — 1230 руб./кв. м в месяц. На фоне текущего сокращения спроса рынок реагирует сдержанно и ставки аренды не снижаются. Это подтверждает ожидания собственников в отношении восстановления спроса в 2021 году.

В 2021 году ожидается ввод 90 000 кв. м новых офисных площадей. Прогнозируемый объем поглощения — 120 000–150 000 кв. м (на уровне 2019 года).

Данные: IPG. Research

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем рынка складской недвижимости Петербурга на конец 2020 года составляет 3,04 млн кв. м. По предварительным подсчетам, объем нового спекулятивного строительства по итогам 2020 года — 105 000 кв. м (ожидалось 230 000 кв. м), поглощение — 130 000 кв. м (ожидалось 140 000 кв. м). Объем вакантных площадей — 35 000 кв. м.

Средний уровень ставки аренды в классе А — 500–580 руб./кв. м в месяц, в классе В — 420–450 руб./кв. м в месяц.

Пандемия коронавируса и ограничения, связанные с ней, повлияли на поведение основных игроков. Традиционно деловая активность на рынке складской недвижимости достигала пика в осенний период. В 2020 году пик активности сместился на постковидный сезон — летний.

Со стороны конечных пользователей увеличилось число запросов на покупку готовых объектов под собственные нужды, а также на покупку земельных участков площадью от 1 до 2 га под строительство складов (производств).

Складская недвижимость Санкт-Петербурга показала высокий уровень устойчивости к текущему кризису на фоне других сегментов. Ввиду этого активизировались инвесторы, которые готовы покупать складские комплексы с арендаторами.

Данные: IPG. Research

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



SETL GROUP

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Санкт-Петербург, 196066,
Московский пр., д. 212
8 (812) 335-55-55
press@pn.spb.ru

www.setlgroup.ru



TEO PROPERTIES, УК, ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
РЕКОНЦЕПЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Санкт-Петербург, 191014,
Басков пер., д. 12
8 (812) 604-42-10

info@teoproperties.ru

www.teoproperties.ru



VALO

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Санкт-Петербург, 192102,
ул. Салова, д. 61
8 (812) 380-82-66

info@valoapart.ru

www.valoapart.ru



Управляющая компания

Александровская
мануфактура

АЛЕКСАНДРО-НЕВСКАЯ МАНУФАКТУРА, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 192029,
пр. Обуховской Обороны,

д. 70, корп. 2
8 (812) 703-50-09

mail@ukanm.ru

www.ukanm.ru



АРХИТЕКТУРНАЯ МАСТЕРСКАЯ ЦЫЦИНА

АРХИТЕКТУРА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Россия, Санкт-Петербург, 191123,
ул. Рылеева, д. 6, пом. 9-Н
8 (812) 273-68-80

mail@arhmc.ru

www.arhmc.ru



YUSUPOV
ARCHITECTS

АРХИТЕКТУРНАЯ МАСТЕРСКАЯ ЮСУПОВА

АРХИТЕКТУРА, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
РЕДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 191180,
Бородинская ул., д. 1/88, лит. А
8 (812) 635-87-77

info@yusarch.ru

www.yusarch.ru



БЕЙКЕР И МАКЕНЗИ

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пер. Гривцова, д. 4А, ДК BolloevCenter
8 (812) 303-90-00

st.petersburg@bakermckenzie.com

www.bakermckenzie.com



БЖР, ООО

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА,
IT

Россия, Санкт-Петербург, 188662,
ЛО, Всеволожский р-н, пос. Мурино,
Оборонная ул., д. 6, кв. 26

8 (812) 456-58-64

www.bjr-bank.ru

ppv@bjr-bank.ru



БОНАВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Санкт-Петербург, 191025,
Невский пр., д. 114-116, лит. А
8 (812) 329-92-25

mediaru@bonava.com

www.bonava.ru



БТК ДЕВЕЛОПМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
Галерная ул., д. 10
8 (812) 332-61-01

info@btkdevelopment.ru

www.btkdevelopment.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ИСТИНА ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА РОЖДАЕТСЯ... ОНЛАЙН



Retrogradu.net — дискуссионная площадка, позволившая перевести экспертные споры о судьбе Петербурга в конструктивное русло, появилась весной 2020 года — в самый разгар пандемии — в виртуальном пространстве. Здесь встречаются градозащитники, чиновники, эксперты, архитекторы, журналисты и девелоперы. Возможно, именно онлайн-формат сделал диалог более конструктивными. Григорьев, Макаров, Явейн, Буянов, Орешкин, Герасимов, Бернасconi, Сокуров, Тиктинский, Ривлин, Мильчик, Джабри — они говорят теперь онлайн для всех: о Санкт-Петербурге, его особой роли и истории. Авторы проекта не боятся поднимать самые горячие темы.

Первая же встреча была посвящена Охтинскому мысу — территории, на протяжении более 10 лет вызывающей повышенный интерес петербургской общественности. На суд мэтров от архитектуры были вынесены пять финальных проектов концепций развития территории. Проект победителя конкурса — «Хрустальный корабль», пришвартованный на Охтинском мысе, — представил исполнительный директор японского архитектурного бюро Nikken Sekkei Фади Джабри. Он рассказал не только о комплексе, но также о парке и общественных зонах для горожан.

Показательно, что дискуссия, начавшаяся с достаточно категоричных заявлений участников, после обсуждения проектов вошла в конструк-

тивное русло. Все участники сошлись во мнении: город нуждается в неординарной современной архитектуре и открытых для горожан общественных пространствах. Примеры таких пространств уже есть — как созданные, так и планируемые. Это и Новая Голландия, и промышленные здания бывшей фабрики «Скороход», Севкабель порт, обновленная набережная Карповки на Петроградке, проект паркового пространства «Тучков Буян». Но этого недостаточно.

О том, что Северной столице остро не хватает современных архитектурных шедевров, говорили участники следующей встречи. Важными пунктами обсуждения стали вопросы о том, кто в целом определяет качество современной архитектуры и кто же — жители или специалисты — должны решать, каким быть Петербургу будущего. «Решение должен принимать профессионал. Он обязан выслушать и объяснить, почему он принял то или иное решение. Профессионал — это, в том числе, чиновник», — выразил общее мнение директор Центра прикладных исследований Европейского университета Олег Паченков.

Отдельная важная тема — привлечение в Петербург «свежей крови», иностранных архитекторов. «Мы с восторгом воспринимаем участие иностранцев в нашей петербургской архитектуре,

как и любых людей, которые могут делать что-то профессионально», — заявил главный архитектор города Владимир Григорьев. Но проекты с участием именитых зарубежных зодчих более дорогостоящи, и, значит, необходимо создавать условия для их привлечения.

Приглашение к диалогу в рамках онлайн-площадки приняли градозащитники, в том числе лидер «группы Сокурова», режиссер Александр Сокуров. «Люди выступают против несправедливых социальных решений и делают правильно. У Санкт-Петербурга есть работа — он работает Санкт-Петербургом. И только в классическом виде город привлекает внимание мировой общественности», — выразил он точку зрения градозащиты.

ГОРОЖАНАМ ТРЕБУЕТСЯ СОВРЕМЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

С тем, что учитывать мнение горожан необходимо, согласились и застройщики. Однако, как отметил Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта групп», этот диалог должен быть цивилизованным: «Я хотел бы видеть общественное мнение в регламенте общественных слушаний. Если бы мы проводили слушания при старте проекта и сделали бы этот процесс всеобщим — это бы нас устроило. Что нас больше всего смущает — это некий неограниченный круг участников. Есть участники цивилизованные, с которыми мы сегодня имеем удовольствие общаться, а есть кроме этого неограниченный круг лиц, который

**ГОРОД НУЖДАЕТСЯ
В ОТКРЫТЫХ,
КОМФОРТНЫХ
ОБЩЕСТВЕННЫХ
ПРОСТРАНСТВАХ,
В СОВРЕМЕННОЙ
ЗНАКОВОЙ
АРХИТЕКТУРЕ**



паразитирует на этой деятельности. Они совершенно неконструктивны и предпочитают вступать в дело как можно позже, когда застройщик уже всеми лапами увяз в проекте».

«Проблема в том, что у нас утрачено доверие между девелоперами и градозащитниками», — лаконично подвела итог Елена Бодрова, исполнительный директор РГУД.

Как показали дальнейшие дискуссии, проблемы существуют также с доверием к экспертам и экспертизе. «Битва экспертиз», как определили такие ситуации участники встреч, ведет любые проекты в тупик. Даже в этом жарком споре удалось найти золотую середину: участники констатировали, что необходимо выработать методику решения конфликтов на городском уровне. Городу необходима воля власти и четкий регламент. Необходимо утвердить прозрачные правила игры. Девелоперов не страшат сложные согласования и необходимость учитывать множество мнений. Куда страшнее, когда неясен механизм и проект в любой момент может быть заморожен.

ДЕВЕЛОПЕРАМ НЕОБХОДИМЫ ПРОЗРАЧНЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ

Особенно это касается исторической застройки — зданий, которых в Петербурге насчитывается около 16 000. Они не являются памятниками архитектуры, однако, запрещены к сносу. Необходимо утвердить точный список таких зданий и четкий механизм — как с ними работать. Причем,



список «несносимых» зданий необходимо расширить и включить туда строения 60–70 гг. XX в. «Мы уже потеряли Речной вокзал, не буду говорить про печальную ситуацию с СКК, но список надо расширять», — отмечает президент Санкт-Петербургского Союза архитекторов Олег Романов.

Основное оружие градозащиты — суды — должно быть обоюдоострым. То есть проигравшая сторона, действия которой вызвали приостановку работ на проекте, должна знать, что финансовые потери инвестора должны быть компенсированы. Здесь не обойтись без взвешенной и активной позиции власти — судебной и исполнительной. В противном случае, в Петербурге будут множиться такие сложные, разрушающиеся, но «защищенные» объекты, как Конюшенное ведомство, доходный дом Басевича и другие.

Восстановление доверия между всеми игроками на петербургском архитектурном поле чрезвычайно важно. Ведь, как озвучил в ходе встречи глава КГИОП Сергей Макаров, в Петербурге 9 000 памятников архитектуры. При этом в городском бюджете заложены средства на реставрацию

и ремонт только 68 из них. «Без денег частного бизнеса справиться невозможно», — подчеркнул чиновник. Как показал опыт площадки Retrogradu.net, договориться — возможно. Нужна воля власти, которая бы реализовывала результаты этих договоренностей в жизнь и, утвердив правила, следила за их соблюдением.

Петербург, как и другие мегаполисы, находится в ситуации, когда город конкурирует за жителей. Горожанам — настоящим и будущим — должно быть комфортно и функционально. И в этой конкурентной борьбе важным фактором является время. Все поднятые в ходе дискуссий вопросы просто необходимо решить в 2021 году.



RETROGRADU.NET
Архитектура Петербурга



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Санкт-Петербург, 191014,
ул. Восстания, д. 18, лит. А
8 (812) 611-05-50
sales@bfa-d.ru
www.bfa-d.ru



ВТБ-ДЕВЕЛОПМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
РЕДЕВЕЛОПМЕНТ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Санкт-Петербург, 191144,
Дегтярный пер., д. 11, лит. Б
8 (812) 329-22-19
info@vtbd.ru
www.vtb-development.ru



ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ СЕВЕРО-ЗАПАД

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЯМИ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Б. Сампсониевский пр., д. 28, корп. 2,
лит. Д, БЦ Mezon Plaza, оф. 600
8 (812) 635-88-11
info@gpbi.ru
www.gpbi.ru



ГРУППА RBI

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ
Россия, Санкт-Петербург, 199004,
Малый пр. В.О., д. 22А, лит. А,
БЦ «Соверен»
8 (812) 327-32-20
rbi-spb@rbi.ru
www.group.rbi.ru



ГРУППА «ЯРД»

ДЕВЕЛОПМЕНТ, РЕДЕВЕЛОПМЕНТ,
УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Литейный пр., д. 26
8 (812) 210-69-97
8 (812) 325-00-00
sale@yard.ru
www.yard.ru



ГУИОН, ГУП

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ, ОЦЕНКА,
ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 191014,
ул. Маяковского, д. 19/15
8 (812) 777-51-11
info@guion.spb.ru
www.guion.spb.ru

ДЕРЕВООБРАБОТКА, ООО

АРЕНДА И УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ ИЛИ
АРЕНДОВАННЫМ НЕЖИЛЫМ НЕДВИЖИМЫМ
ИМУЩЕСТВОМ
Россия, ЛО, Гатчинский р-н,
пос. Войсковицы, 188360,
пос. Промзона 2 тер., д. 2/4, оф. 1
8 (962) 696-00-60
7645150@mail.ru



ДОВЕРИЕ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, ИТ-ТЕХНОЛОГИИ
В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Санкт-Петербург, 197198,
Кронверкский пр., д. 65
8 (812) 498-04-98
info@doverie-group.ru
www.doverie-group.ru



ДОХОДЪ, УК, ООО

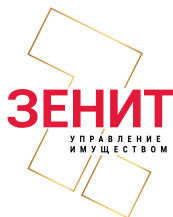
СОЗДАНИЕ ФОНДОВ НЕДВИЖИМОСТИ (ЗПИФ),
УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Литейный пр., д. 26, лит. А, оф. 208
8 (812) 635-68-63
uk@dohod.ru
www.dohod.ru



ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЕРЫ, АДВОКАТСКОЕ БЮРО

ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ
Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Невский пр., д. 24, оф. 132
8 (812) 322-96-81
spb_office@epam.ru
www.epam.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ЗЕНИТ, УК, ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ, КОНСАЛТИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Фурштатская ул., д. 23, лит. А, оф. 3
8 (812) 320-11-00
office@uk-z.ru
www.uk-z.ru



ИКСПИ-ГРУПП

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО, АРХИТЕКТУРА

Россия, Санкт-Петербург, 192289,
Бухарестская ул., д. 1
8 (812) 677-53-22
info@xp-group-spb.ru
www.xp-group-spb.ru



ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ОЦЕНКА, ПРАВО, АУДИТ

Россия, Санкт-Петербург, 191119,
ул. Егорова, д. 23, лит. А
8 (812) 703-40-41
mail@ipp.spb.ru
www.ipp.spb.ru



Урбаника

территориальное планирование

ИНСТИТУТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ «УРБАНИКА»

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ И ПРОСТРАНСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, КОНЦЕПЦИИ И МАСТЕР-ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ И ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ
Россия, Санкт-Петербург, 190013,
наб. р. Фонтанки, д. 108, лит. А, оф. 4
8 (812) 418-25-80
info@urbanica.spb.ru
www.urbanica.spb.ru



Финская девелоперская компания приобретет земельные участки под жилищное строительство

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ,
ЕКАТЕРИНБУРГЕ,
ТЮМЕНИ, КАЗАНИ.

+7 (921) 932 35 30
Anna.Smolnaya@yit.ru



336-37-57



spb.yit.ru



Центральный офис АО «ИИТ Санкт-Петербург» г. Санкт-Петербург, Приморский пр., 54, корп. 1, лит. А. 8 (812) 336-37-57, yit.ru. Реклама

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ИОЛА

КОНСАЛТИНГ, ОЦЕНКА

Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Выборгская наб., д. 47/27
8 (812) 671-02-78
iola@iola.pro
www.iola.pro



КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ, АДВОКАТСКОЕ БЮРО

ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 191014,
Парадная ул., д. 7, БЦ «Орлов», оф. 22
8 (812) 602-02-25
info@kachkin.ru
www.kachkin.ru



КЛУБ «ЗАРЕЧЬЕ», УК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОНСАЛТИНГ,
БРОКЕРИДЖ

Россия, Санкт-Петербург, 197198,
Мытнинская наб., д. 5, лит. А
8 (812) 449-70-71
info@clubzarechie.ru
www.clubzarechie.ru



КОЛВЭЙ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 191036,
Невский пр., д. 120
8 (812) 700-50-50
info@kolway.ru
www.kolway.ru

КОМПЛЕКС ПАРАДНАЯ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
Галерная ул., д. 20, 4 этаж, пом. 8
8 (812) 449-70-09
ssm@kg5.ru
www.gazprom-neft.ru



КРАСНАЯ СТРЕЛА, СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, ЗАСТРОЙЩИК

Россия, Санкт-Петербург, 197183,
Дибуновская ул., д. 22, лит. А, пом. 6Н
8 (812) 210-42-38
n@1strela.ru
www.1strela.ru



КРАШМАШ, ГК

ДЕМОНТАЖ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТОВ

Россия, Санкт-Петербург, 192007,
Лиговский пр., д. 150,
БЦ «Лиговский 150»
(812) 448-64-40
info@crushmash.ru
www.crushmash.ru



ЛАХТА ПЛАЗА

ИНВЕСТОР, ДЕВЕЛОПЕР

Россия, Санкт-Петербург, 197183,
Приморский пр., д. 78
8 (812) 615-0-615
a.balabaeva@story.org
sale@lahtaplaza-dom.ru



ЛЕНРУССТРОЙ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Санкт-Петербург, 198323,
Красносельское ш., д. 54/3, оф. 576
8 (812) 456-24-56
op@lenrusstroy.ru
www.lenrusstroy.com



ЛЕНСТРОЙТРЕСТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Миллионная ул., д. 8
8 (812) 561-28-33
pr@78stroy.ru
www.6543210.ru



Куда в это сложное для страны время вложить деньги, чтобы не только сохранить их, но и преумножить? Финансовые аналитики твердят: наиболее надежным инструментом для инвестирования по-прежнему остаются квадратные метры. И не обычная квартира, а доходные апартаменты. Разбираем, почему выгодно инвестировать именно в эту недвижимость, на примере лучшего комплекса апартаментов бизнес-класса в Санкт-Петербурге по версии премии Urban Awards-2020 — комплекса апарт-отелей VALO.

#1 Удачное расположение. Апартаменты, как правило, строятся на территории с уже сложившейся коммерческой, транспортной и иной инфраструктурой. Проще, если девелопер выбрал для реализации своего проекта «удачную» во всех смыслах локацию, то в будущем апарт-отель ожидает и хорошая загрузка номеров. Следовательно, у инвесторов будет хороший доход. VALO расположен напротив ст. м. «Бухарестская» во Фрунзенском районе Санкт-Петербурга. Это локальный деловой центр Северной столицы, который равноудален и от исторического центра (15 минут на метро), и от аэропорта Пулково (20 минут на автомобиле). Транспортная доступность, несомненно, всегда привлекает стабильный поток гостей. Например, даже в разгар пандемии загрузка номеров VALO держалась на уровне 90%. Для сравнения: у гостиниц в это время было не более 10%.

#2 Мультиформатность. Одно из преимуществ качественных проектов апарт-отелей и, в целом, тренд именно в этом сегменте недвижимости — сочетание в одном объекте нескольких форматов гостиниц. Инвестор может выбрать тот продукт, который будет отвечать его стратегии инвестирования, а гость — тот, который идеально удовлетворит его потребности. Например, приехав в командировку, руководитель и подчиненный смогут остановиться в одном комплексе, но в апартаментах принципиально разного уровня. Таким образом, разные форматы апартаментов не конкурируют между собой, а каждый гость может выбрать то, что ему по душе. Кстати,

к 2022 году проект VALO будет включать шесть гостиничных форматов для разных целевых аудиторий (гостей), в том числе апарт-отель на четыре «звезды» под международным брендом Mercure (Accor Hotels).

ИНВЕСТИЦИИ В АПАРТАМЕНТЫ VALO — ЭТО ИНВЕСТИЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

#3 Инфраструктура. Гости, конечно, привлекают и места, где они смогут отдохнуть, получить новые впечатления и яркие эмоции. VALO — апартаменты нового формата, имеющие все необходимое для полноценной и счастливой жизни: от фитнес-центра, SPA, бассейна, коворкинга, салона красоты, кафе и нескольких ресторанов до индивидуальных услуг, как и полагается качественному современному отелю: круглосуточное обслуживание апартаментов, служба клининга, химчистка, прачечная, доставка еды, консьерж-служба. Словом, все сервисы, которые только могут потребоваться самому взыскательному клиенту.

#4 Управляющая компания. Покупая апартаменты VALO, вы приобретаете готовый гостиничный бизнес со стабильным ежемесячным

доходом. Привлечение арендаторов, их заселение и регистрацию, оплату всех коммунальных счетов и решение споров с гостями берет на себя УК. Владельцу апартамента перечисляется чистая прибыль — так УК превращает инвестиции в постоянный доход. В комплексе апарт-отелей VALO работает своя профессиональная управляющая компания VALO Service, имеющая 20-летний опыт в сфере управления гостиничными объектами. Отследить работу УК можно в «Личном кабинете» инвестора, созданном специально для собственников апартаментов VALO.

#5 Доход. Апартаменты — новый тренд в инвестиционной недвижимости. В Европе подобный формат уже давно пользуется спросом у инвесторов и уже доказал свою доходность. Инвестиции в апартаменты приносят, в среднем, прибыль от 7% в год — этот показатель выше, чем у традиционных квартир. Комплекс апарт-отелей VALO разработал три доходных программы для своих инвесторов: VALO Garant (среднесрочная аренда, гарантированный доход от 30 тыс. рублей в месяц), VALO Progressive (краткосрочная аренда, от 34 тыс. рублей в месяц), VALO Mercure (краткосрочная аренда, от 43,5 тыс. руб. в месяц). Все, что требуется от инвестора — выбрать интересующую программу доходности и оформить покупку на этапе строительства. Собственники юнитов получают свидетельство государственного образца, защищающее их инвестиции.

Третья очередь VALO на 2080 апартаментов сдается в сентябре 2022 года.
Разобраться в апартаментах VALO вам помогут в отделе продаж и по телефону: 8 (812) 411-00-00.
Подробнее о проекте — на сайте valoapart.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ЛОМО-НЕДВИЖИМОСТЬ, УК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Чугунная ул., д. 20
8 (812) 540-13-78
info@lomo-estate.ru
www.lomo-estate.ru



М2МАРКЕТ

БРОКЕРИДЖ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Санкт-Петербург, 191025,
Литейный пр., д. 26,
БЦ «Преображенский двор»
8 (812) 605-77-77
l.chistyakova@m2.market
<http://m2.market>



МАСТЕР РУФ

СТРОИТЕЛЬСТВО, ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
Россия, Санкт-Петербург, 194292,
2-й Верхний пер., д. 10, лит. А
8 (812) 449-40-70
info@m-roof.ru
vv@m-roof.ru
<http://m-roof.ru/>



МЕГАМЕЙД

ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ
И СТРОИТЕЛЬСТВО НАРУЖНЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ
СЕТЕЙ И УЛИЧНО-ДОРОЖНОЙ СЕТИ
Россия, Санкт-Петербург, 197022,
пр. Медиков, д. 9, лит. Б, БЦ «Инженер»
8 (812) 438-77-88
megamade@megamade.ru
www.megamade.ru

20
ЛЕТ

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО



ОБЪЕДИНЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ МАСТЕРСКИХ

ООО «Архитектурная мастерская «Б2»	ООО «Проектно-производственная фирма «А.Лен»
ООО «Евгений Герасимов и партнеры»	ООО «Проектная культура»
ЗАО «Архитектурное бюро «Земцов, Кондаин и партнеры»	ООО «Архитектурная мастерская Столярчука»
ООО «ИНТЕРКОЛУМНИУМ»	ООО «СТУДИО-АММ»
ООО «Архитектурное бюро «Литейная часть-91»	ООО «Архитектурное бюро «Студия 44»
ООО «Архитектурная мастерская Мамошина»	ООО «Архитектурное бюро «Студия-17»

Председатель НП «ОАМ» – Буянов Феликс Викторович
СПб, ул. Б. Морская, 52 Тел.: 8 (812) 312-59-17 e-mail: oam_annual@mail.ru
www.oam.su

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

МЕГАЛИТ МЕГАЛИТ, ЗАО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 190031,
Садовая ул., д. 40
8 (812) 325-88-55
megalit@megalit.ru
www.megalit.ru



НЕДВИЖИМОСТЬ. КОНСАЛТИНГ. СТРАТЕГИИ, ООО

ПРАВОВОЙ КОНСАЛТИНГ, СОПРОВОЖДЕНИЕ
СДЕЛОК, КАДАСТРОВЫЕ И ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ РАБОТЫ
Россия, Санкт-Петербург, 191124,
Новгородская ул., д. 23, лит. А, пом. 76-Н
8 (812) 456-10-07
info@nks.group
www.nks.group



NAYADA НАЯДА СЕВЕРО-ЗАПАД, ООО

МЕБЕЛЬ ДВЕРИ ПЕРЕГОРОДКИ
ИНТЕРЬЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ
ОТ ПРОТИВОПОЖАРНЫХ ПЕРЕГОРОДОК
И ДВЕРЕЙ ДО ЭКСКЛЮЗИВНОЙ МЕБЕЛИ
Россия, Санкт-Петербург, 191119,
ул. Марата, д. 69/71, оф. 203
8 (812) 449-10-90
info@nayadaneva.ru
www.nayada-neva.ru

NAYADA, являясь инновационной, отзывчивой на запросы рынка компаний, постоянно развивает новые направления бизнеса. В 2020 году добавилась компетенция акустического проектирования с полной комплектацией необходимыми материалами как собственного производства, так и других производителей. Это ответ компании на важную для всех тему заботы о здоровье и комфорте сотрудников. В 2020 году ГК NAYADA ввела в производственную линейку акустические кабины с различным уровнем комплектации и цены.

НМАРКЕТ PRO НМАРКЕТ.ПРО

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СИСТЕМА БРОНИРОВАНИЯ
НОВОСТРОЕК
Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Невский пр., д. 11/2, пом. 46
8 (812) 748-21-23
pr@nmarket.pro
www.nmarket.pro



ОБЪЕДИНЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ МАСТЕРСКИХ, НП

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, АРХИТЕКТУРА,
ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 190000,
Большая Морская ул., д. 52
8 (812) 312-59-17
oam_annual@mail.ru
www.oam.su



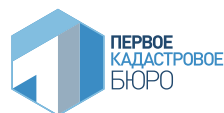
ОТЕЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР PLG

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Санкт-Петербург, 191167,
Синопская наб., д. 26
8 (812) 600-90-09
info@plazalotus.com
<https://plg.group>



ОХТА ГРУПП

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Санкт-Петербург, 190020,
наб. Обводного канала, д. 199-201,
лит. А
8 (812) 324-05-24
info@okhta.com
www.okhta.com



ПЕРВОЕ КАДАСТРОВОЕ БЮРО

КАДАСТРОВЫЕ И ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНЫЕ
РАБОТЫ, ГЕОДЕЗИЯ, ТОПОГРАФИЧЕСКАЯ
СЪЕМКА
Россия, Санкт-Петербург, 197198,
ул. Маркина, д. 16а, пом. 1Н
8 (812) 363-20-32
1kadastr@pogreshnosti.net
www.пкб.рф



ПЕТЕРБУРГСКАЯ ИНТЕРНЕТ-СЕТЬ, ООО

Потому что Интернет Нужен
АРЕНДА И УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ ИЛИ
АРЕНДОВАННЫМ НЕЖИЛЫМ НЕДВИЖИМЫМ
ИМУЩЕСТВОМ
Россия, Санкт-Петербург, 192289,
Малая Балканская ул., д. 58
8 (812) 677-25-25
buh@pinspb.ru
www.pinspb.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ПИОНЕР, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Санкт-Петербург, 194358,
ул. Хошимина, д. 16, апарт-отель YE'S
8 (812) 320-26-23
office@pioneer.ru
www.pioneer.ru



ПРАКТИС УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ,
УСЛУГИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Россия, Санкт-Петербург, 192019,
наб. Обводного канала, д. 24, лит. А,
БЦ «Обводный»
8 (812) 335-50-01
obvodny24@mail.ru
<http://praktis.spb.ru>



ПРИМА МЕНЕДЖМЕНТ, УК

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, БРОКЕРИДЖ,
КОНСАЛТИНГ

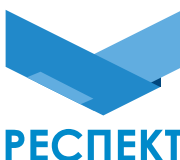
Россия, Санкт-Петербург, 195279,
ш. Революции, д. 69
8 (812) 309-18-71
contact@prima1.ru
www.prima1.ru



РАЗМАХ ГП, ООО

ПРЕДПРОЕКТНАЯ ПОДГОТОВКА,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНЖИНИРИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 195027,
Магнитогорская ул., д. 23/1, лит. А,
БЦ «Магнитка», оф. 405
8 (800) 333-59-52
pr@raz-max.com
www.raz-max.com



РЕСПЕКТ, ООО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ОЦЕНКА

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пер. Гривцова, д. 5
8 (812) 677-67-78
info@respect-spb.ru
www.respect-spb.ru



РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пер. Гривцова, д. 5, лит. В
8 (812) 777-57-57
main@auction-house.ru
www.auction-house.ru



РОССТРОЙИНВЕСТ, ЗАО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Санкт-Петербург, 197198,
пр. Добролюбова, д. 7
8 (812) 331-50-11
office@rsti.ru
www.rsti.ru



РУМПУ

КОНСАЛТИНГ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Россия, Санкт-Петербург, 197046,
Петроградская наб., д. 16, лит. А
8 (812) 448-08-96
info@rumpu.pro
www.rumpu.ru



РЭО «СЕРВИС», ООО

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Санкт-Петербург, 192148,
ул. Седова, д. 37, лит. А,
ДЦ «Кристалл»
8 (812) 404-43-43
info@reoservice.ru
www.reoservice.ru



СЕМРЕН И МОНССОН РУС, ООО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, АРХИТЕКТУРА

Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Малая Конюшенная ул., д. 1-3, лит. А
8 (812) 449-44-27
andrey.petrov@semren-mansson.se
www.semren-mansson.se

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



СЕНАТОР, УК

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Санкт-Петербург, 191187,
ул. Чайковского, д. 1
8 (812) 332-30-00
arenda@senator.spb.ru
www.senator.spb.ru



СОЗВЕЗДИЕ, ХК

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-АКТИВАМИ
ИНВЕСТОРОВ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
Россия, Санкт-Петербург, 195027,
ул. Панфилова, д. 12
8 (812) 335-13-38
info@dksozvezdie.ru
www.hilchenko.ru
www.dksozvezdie.ru



СРВ 360, ООО

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ,
УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, АУДИТ УПРАВЛЕНИЯ
Россия, Санкт-Петербург, 195027,
пр. Шаумяна, д. 1, корп. 1, лит. А,
БЦ «Базен»
8 (921) 953-79-45
srvrussia@srv.fi
www.srv360.ru



ТЕЛЛУС-ГРУПП, ООО

ИНВЕСТИЦИИ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
РЕДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Санкт-Петербург, 197022,
Чкаловский пр., д. 50, лит. А
8 (812) 334 82 03
info@tellus-group.ru
www.tellus-group.ru



ФСК СЕВЕРО-ЗАПАД, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 197198,
Большой пр. ПС, д. 48, лит. А,
БЦ «Орбита»
8 (812) 703-55-55
info@fsknw.ru
www.fsknw.ru



ЭКСТРА ЮС

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пл. Труда, д. 2, оф. 404
8 (952) 393-14-32
kuzmina@extra.legal
www.extra.legal



ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЗАО

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Санкт-Петербург, 197374,
Приморский пр., д. 54, корп. 1А
8 (812) 336-37-47
yitdom.spb@yit.ru
www.yitspb.ru



ЯДРО, ГК

АРХИТЕКТУРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
СТРОИТЕЛЬСТВО, БЛАГОУСТРОЙСТВО
И ОЗЕЛЕНЕНИЕ

Россия, Санкт-Петербург, 199004,
Малый пр. В. О., д. 22, лит. А, пом. 212
8 (812) 300-33-33
akr@yadro.group
<https://yadro.group>



Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ТАТАРСТАН



UD GROUP

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
КОНСАЛТИНГ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420029,
ул. Журналистов, д. 62
8 (843) 233-44-43
info@ud-group.com
www.ud-group.com



АГАВА

АГАВА

ДЕВЕЛОПМЕНТ, БРОКЕРИДЖ, ЗАСТРОЙЩИК,
УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420088,
пр. Победы, д. 159
8 (843) 291-06-11
develop@agava-kazan.ru
www.megastroy.com



АК БАРС ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420124,
Меридианная ул., д. 1
8 (843) 513-09-11
info@abdev.ru
www.akbars-development.ru



БУЛАК ИНВЕСТМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420111,
Право-Булачная ул., д. 35/2
8 (987) 226-89-75
arenda@bulak.ru
www.bulak.ru



ДОМКОР

СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ, СЛУЖБА
ЗАКАЗЧИКА

Россия, Республика Татарстан,
Набережные Челны, 423815,
пр. Хасана Туфана, д. 1201
8 (8552) 74-58-30
domkor@domkor.com
www.domkor.com



ИДЕЯ КАПИТАЛ, УК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420095,
ул. Восстания, д. 100
8 (843) 227-41-40
info@idea-capital.ru
www.idea-capital.com



КОЛЬЦО, ТРК

СТРОИТЕЛЬСТВО, УПРАВЛЕНИЕ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
Петербургская ул., д. 1
8 (843) 238-28-28
gmk80@mail.ru
www.koltso-kazan.ru



РК ДЕВЕЛОПМЕНТ-ИДЕЯ

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
Петербургская ул., д. 50
8 (843) 570-40-09
info@rkdi.ru
www.rkdi.ru



СУВАР ЭСТЕЙТ

УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
Спартакoвская ул., д. 6
8 (843) 526-53-00
nugmanov@suvar.ru
www.suvarestate.ru



УК «ПРОЕКТ-СИТИ», ООО

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
Петербургская ул., д. 9
8 (843) 212-01-09
info@tckazan.ru
www.tc-kazan.ru



УРБАН, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
ул. Островского, д. 98
8 (987) 225-75-45
info@urbankzn.ru
www.urbankzn.ru

МЫ ГОТОВЫ ЗАЩИЩАТЬ СВОИ ПРАВА, ВЕСТИ БИЗНЕС НА НАШИХ ОБЪЕКТАХ



полномочный представитель РГУД
в Республике Татарстан
Елена Стрюкова

– Каковы предварительные итоги года в разных сегментах рынка недвижимости? Значительно ли они отличаются от прогнозов, делавшихся в начале 2020-го?

– Завершающийся 2020 спутал карты всем игрокам рынка недвижимости. И хотя, начиная с июля по октябрь 2020-го, по Республике Татарстан мы видим достаточно уверенный рост количества сделок купли-продажи как по квартирам, так и по земельным участкам и офисам, достигнут ли показатели результатов 2019 года, остается неясным. В части арендных отношений все куда менее радужно. Торговые центры в республике недосчитались доходов за три с половиной месяца (ограничения были введены с конца марта до 15 июля), плюс понесли большие потери в связи с расторжением договоров аренды и необходимостью предоставлять скидки на период восстановления посещаемости и спроса. Посещаемость ТЦ и ТРЦ Казани на октябрь 2020 года составляет 75% к показателям 2019 года. Что касается доходов, то для многих 40–45% от результата 2019 года будет означать хороший показатель, говорящий об огромной работе, сделанной в отношении сохранения арендаторов. Бизнес-центры города в части доходов приближаются к отметке 60–65% от изначального прогноза (если за 100% принимать доходы 2019 года).

– Какие ограничения были введены для рынка в регионе?

– На территории Республики Татарстан, весь второй квартал 2020 года, действовал режим самоизоляции в различных формах. Фактически торговые центры, гостиницы, фитнес-центры и рестораны не могли работать в полноценном режиме почти три месяца. Ограничения по количеству человек, одновременно находящихся в поме-

щении, действуют до сих пор, запрещены массовые мероприятия в привычном формате.

– Чем хорошим запомнится Вам 2020 год?

– В 2020 году я поняла и ощутила насколько наше сообщество девелоперов и управляющих республики может быть сплоченным и высокоорганизованным! У нас всех единые цели, и мы готовы защищать свои права, вести бизнес на наших объектах. Я видела много взаимной поддержки между членами регионального представительства Гильдии. В сторону были отброшены все чины и должности, все вместе работали над содержанием обращений о мерах поддержки, сбором подписей, советовались и открыто просили о помощи.

– Что ждет рынок в 2021 году?

– Очень хочется верить, что ситуация стабилизируется и мы сможем немного выдохнуть и даже, может быть, вернуться к работе над новыми проектами.

– Чем занималось представительство в 2020 году?

– Всю весну региональное представительство участвовало в рабочих группах по разработке мер безопасности, при которых коммерческие объекты смогли бы продолжить работу. Мы провели более 50 консультаций с представителями и управляющими коммерческих объектов Республики Татарстан, с участием: Торгово-промышленной палаты Казани и Набережных Челнов, Министерства земельных и имущественных отношений, Фонда поддержки предпринимательства РТ, Министерства промышленности и торговли РТ, Министерства финансов РТ, УФНС по РТ, Общественной палаты и уполномоченным при Президенте РТ по защите прав предпринимателей.

Региональное представительство организовало и возглавило процесс подготовки коллективного обращения о мерах государственной поддержки отрасли коммерческой недвижимости. Были подготовлены и отправлены три коллективных письма на имя Президента Республики Татарстан, которые подписали представители более 100 объектов недвижимости. По результатам данной деятельности были снижены авансовые платежи в энергоснабжающие организации на 30% и была предоставлена отсрочка по уплате коммунальных платежей.

Помимо работы над мерами по снижению ставок налога на имущество и налога на землю или предоставления «налоговых каникул», региональное представительство инициировало создание рабочей группы при поддержке ТПП Казани по вопросу тарифа на вывоз мусора и запрета на взимание оплаты за тот период, когда вывоз мусора фактически не производился в связи с введением ограничений на работу объектов торговли.

– Каковы задачи представительства на 2021 год?

– В текущих условиях как никогда важно оставаться открытой площадкой для диалога власти и бизнеса, местом, где единомышленники могут обменяться опытом, получить совет и поддержку. Все неопределенности можно победить только при слаженной работе игроков рынка и соблюдении четких правил игры. Уверена, региональное представительство в Татарстане сможет способствовать этому и в предстоящем году.

КАЗАНЬ



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Казани в стадии строительства находятся 100 домов общей жилой площадью более 1,352 млн кв. м (26 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 0,835 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 0,518 млн кв. м.

Строительство осуществляют 54 застройщика. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 0,615 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: «Суварстрой» (0,25 млн кв. м), «СМУ 88» (0,183 млн кв. м), «АК БАРС Дом» (0,182 млн кв. м), «Унистрой» (0,165 млн кв. м), «ФОНД РТ ЗПГ» (93 000 кв. м).

По данным Домофонд, средняя стоимость квадратного метра на новостройки в декабре 2020 года составила 93 065 рублей. По отношению к IV кварталу 2019 года рост стоимости составил 19%.

В 2021 году в Казани планируется ввести в эксплуатацию 0,968 млн кв. м жилья (данные Единой информационной системы жилищного строительства).

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Общий объем предложения качественных офисов Казани составляет бо-

лее 0,531 млн кв. м и представлен 60 бизнес-центрами (из них сертифицирован РГУД — 31). В 2020 году новые объекты в эксплуатацию не вводились, в 2019 году предложение увеличилось на 31 700 кв. м.

Весной 2020 года компания «Агава» начала строительство бизнес-парка на участке площадью около 3 га на пр. Победы. Первая очередь предусматривает строительство девятиэтажного бизнес-центра Orange площадью 20 189 кв. м с подземным паркингом на 146 машино-мест и наземной парковкой на 259 машино-мест. В бизнес-центре планируется размещение фитнес-клуба площадью 2500 кв. м, коворкинга, конференц-залов, кафе, медицинского центра и пр. Срок ввода объекта в эксплуатацию — май 2021 года.

Средние арендные ставки в наиболее качественных бизнес-центрах Казани по итогам года составляют: в классе А — 1383 руб./кв. м в месяц; в классе В+ — 874 руб./кв. м в месяц; в классе В — 759 руб./кв. м в месяц.

Средний уровень вакансии по рынку — 10%, в классе А — 6%, В+ — 3%, В — 10%.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В Казани работает более 50 торговых центров общей площадью более 1 млн кв. м. Качественное предложение представлено 12 торговыми и тор-

гово-развлекательными центрами, торговая площадь которых составляет 0,403 млн кв. м. В ноябре 2020 года в Казани открылся ТЦ Kazan Mall общей площадью (с учетом паркинга) — 140 000 кв. м, арендопригодной — 52 000 кв. м. К моменту открытия было сдано 65% площадей.

По итогам 2020 года выручка торговых центров Казани снизилась на 20–40% к 2019 году. Прогнозы относительно снижения посещаемости торговых центров не сбылись, трафик стабильно восстанавливался и сейчас показывает рост.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

На начало 2020 года, по данным Knight Frank Research, объем рынка качественной складской недвижимости Казани составлял 542 000 кв. м с долей вакантных площадей в 5,4%. Запрашиваемые ставки аренды — 3300 руб./кв. м в год.

По итогам III квартала объем рынка увеличился до 608 000 кв. м. Запрашиваемая ставка аренды составила 3630 руб./кв. м в год. Крупнейший введенный объект — распределительный центр Wildberries (50 000 кв. м). До конца года был заявлен ввод распределительного центра компании Ozon площадью 38 000 кв. м.

Благодарим региональное представительство РГУД за помощь в подготовке материала.

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ТУАПСЕ

ЮЖНЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР (ЮАСЦ), ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, АРХИТЕКТУРА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Россия, Краснодарский край, Туапсе, 352800, пл. Ильича, д. 1а
8 (86167) 2-48-38
yasc-tuapse@yandex.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ТЮМЕНЬ



БРУСНИКА

БРУСНИКА, УК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Тюмень, 625000, ул. Сперанского, д. 33
8 (3452) 69-75-61
info@tyumen.brusnika.ru
www.tyumen.brusnika.ru



ВЕСТА-ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Тюмень, 625026, ул. Малыгина, д. 90
8 (3452) 68-55-22
72vesta@mail.ru
www.набережныйквартал.рф



ГК «ТИС», ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Тюмень, 625000, Советская ул., д. 55
8 (3452) 39-74-82
org_tis@mail.ru
www.ttis.ru



ДЕНОВА, ГК

КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Тюмень, 625048, ул. Максима Горького, д. 68, корп. 1/1, оф. 55
8 (3452) 56-25-25
denowa@yandex.ru
www.denowa.ru



НОБЕЛЬ, УК

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Тюмень, 625013, ул. Пермякова, д. 1
8 (3452) 56-63-66
nobelgroup@nobel-tmn.ru
www.nobel-tmn.ru



ПРО.РЕНТ

РАЗРАБОТКА ПО ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ АРЕНДЫ, УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Тюмень, 625026, ул. Республики, д. 145, оф. 603
8 (800) 301-66-20
info@pro.rent
www.pro.rent

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ТЮМЕНЬ



СНЕГИРИ, СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Тюмень, 625048,
ул. Шиллера, д. 22/2а
8 (3452) 58-73-01
snegiri2011@mail.ru
www.star72.ru

ТЦ «ЮЖНЫЙ»

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Тюмень, 625022,
Алебашевская ул., д. 19
8 (3452) 21-54-65
binom@binom72.ru
www.binom72.ru
www.uds-d.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

УЛЬЯНОВСК



ПРОСТОР

АРХИТЕКТУРА, ИНЖИНИРИНГ,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ
Россия, Ульяновск, 432000,
ул. Рылеева, д. 23
8 (8422) 58-59-90
info@stor.pro
www.stor.pro

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

УФА



СФЕРА, УК

УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Республика Башкортостан,
Уфа, 450001,
Комсомольская ул., д. 2
8 (347) 258-66-66
bpsfera.marketing@gmail.com
www.bpsfera.ru

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ЗАДАЧА НА 2021 — НЕ ТЕРЯТЬ ПОЗИТИВА

полномочный представитель РГУД в Тюмени и Тюменской области, ЯНАО и ХМАО, генеральный директор ГК «Денова»
Наталья Девяткова



– Как коронакризис пережили разные сегменты коммерческой недвижимости?

– Особо пострадали торговые центры. Наиболее устойчивым форматом оказались торговые центры микрорайонного значения, обслуживающие домохозяйства в шаговой доступности.

Рост показали складская и загородная недвижимость, объекты стрит-ритейла площадью до 100 кв. м.

– Какие ограничения были введены для рынка в регионе? Какие меры поддержки были предложены?

– Тюменская область по ограниче-

ниям ничем не отличалась от других регионов. Из основных мер поддержки — был снижен налог УСН (доходы) с 6 до 1% для всех отраслей. Перенесены уплаты налога на прибыль, имущество и др.

– Чем хорошим запомнится Вам 2020 год?

– Осознанием, что мир никогда не будет прежним. Сохранением компании и команды в целом.

– Что ждет рынок в 2021 году?

– Вакцина от ковида и нормализация работы всех игроков рынка. Ценность

живого общения и укрепление партнерских отношений. Коллаборации.

– Какими проектами занималось региональное представительство в течение года?

– Организовало многочисленные слайп-конференции и писало тонны писем для всех уровней власти по теме уплаты налогов и поддерживающих мер.

– Задачи представительства на 2021 год?

– Вернуться к динамичному рабочему процессу, сохранить членов представительства и не терять позитива.

ЗАСТРОЙЩИКИ ПРЕБЫВАЮТ В СОСТОЯНИИ ЭЙФОРИИ

директор делового центра «Аврора», основатель «Про.рент»
Евгений Фомин



– Как обстоят дела на рынке жилой недвижимости?

– Наблюдается бурный рост, застройщики пребывают в состоянии эйфории. Этому способствует, во-первых, снижение ипотечных ставок, которое спровоцировало спрос от рядового населения. Во-вторых, у состоятельного населения заканчиваются депозиты под 6–8% годовых, открытые 2–3 года назад. Текущие ставки по депозитам не превышают 5%, поэтому освобождающиеся деньги активно вкладывают в недвижимость.

– Вырос ли объем инвестиций в коммерческую недвижимость?

– В течение всего 2020 года наблюдается стабильное повышение спроса частных лиц на объекты стоимостью

5–20 млн рублей. Ее рассматривают в качестве альтернативы инвестициям в жилую недвижимость.

На рынке ощущается нехватка риелторов, умеющих работать с коммерческой недвижимостью.

– Как бизнес-центры пережили удаленную работу?

– К июню 2020-го офисные центры потеряли 20% арендаторов по сравнению с началом года, а оставшиеся арендаторы получали скидки и рассрочки, в результате денежный поток в середине года сократился на 30–40%.

К декабрю заполняемость практически вернулась на прежний уровень, объем скидок стал незначительным, а выплаты летних рассрочек вернули денежный поток к привычным значениям.

– Сегмент стрит-ритейла пострадал от коронакризиса?

– В целом, вакантность помещений немного увеличилась. Произошло значительное изменение состава арендаторов, например, интернет-магазины открывают точки выдачи в самых центральных локациях.

– По всей стране склады пошли в рост, как обстоят дела в Тюмени?

– Мы наблюдаем рост как классических складов, так и складов индивидуального хранения. В связи с массовой «удаленкой» увеличилась миграция в южные регионы России. Многие не готовы сразу переехать навсегда, в родном городе склады индивидуального хранения позволяют сэкономить на аренде квартиры.

ТЮМЕНЬ



© Павлычев Андрей

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Тюмени в стадии строительства находятся 157 домов общей жилой площадью более 1,75 млн кв. м (33 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 0,992 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 0,356 млн кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 0,402 млн кв. м.

Строительство осуществляют 44 застройщика. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 0,687 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: «Дом Девелопмент» (0,313 млн кв. м), «Брусника» (0,208 млн кв. м), «Страна» (0,166 млн кв. м), «Энко» (0,118 млн кв. м), ГК «ПИК» (86 000 кв. м), СЗ «ПСК Дом» (82 000 кв. м), «ИНКО и К» (68 000 кв. м), «Строй Мир» (63 000 кв. м), «Меридиан Констракшн» (57 000 кв. м), «Талан» (55 000 кв. м).

В 2021 году в Тюмени планируется ввести в эксплуатацию 0,707 млн кв. м жилья (данные Единой информационной системы жилищного строительства).

По данным агентства «Этажи», удельная цена 1 кв. м на первичном рынке Тюмени в декабре 2020 года составила 79 928 руб./кв. м. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года удельная цена увеличилась на 18,39%. Це-

на на квартиры в домах экономкласса в среднем составляли 75 196 руб./кв. м, комфорткласса — 84 776 руб./кв. м, бизнес-класса — 128 148 руб./кв. м.

Объем предложения по состоянию на декабрь 2020 г. — 9700 квартир. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем предложения снизился на 11,1%.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

К июню 2020 года офисные центры Тюмени, по данным компании «Прорент», потеряли 20% арендаторов по сравнению с началом года. Оставшиеся арендаторы получали скидки и рассрочки, в результате денежный поток в середине года сократился на 30–40%.

К декабрю заполняемость практически вернулась на прежний уровень,

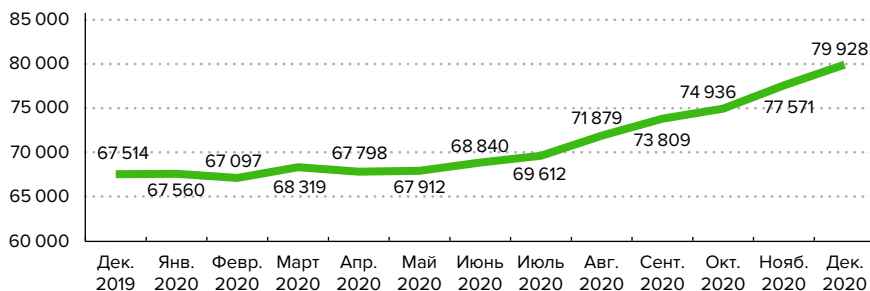
объем скидок стал незначительным, а выплаты летних рассрочек вернули денежный поток к привычным значениям.

По данным компании «Этажи» на декабрь 2020 года, разброс цен на аренду — от 300 до 1100 руб./кв. м. Цена продажи находится в диапазоне от 15 000 до 110 000 руб./кв. м.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Участники рынка фиксируют в Тюмени развитие рынка как классических складов, так и складов индивидуального хранения. В связи с массовой «удаленкой» увеличилась миграция в южные регионы России. Многие не готовы сразу переехать навсегда, в родном городе склады индивидуального хранения позволяют сэкономить на аренде квартиры.

ДИНАМИКА УДЕЛЬНОЙ ЦЕНЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ ТЮМЕНИ, руб.



Источник: база компании «Этажи», 2020 г.

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ЧЕЛЯБИНСК



АРЕНДНАЯ СИСТЕМА

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ

Россия, Челябинск, 454018,
Краснознаменная ул., д. 40

8 (351) 727-46-83

office@rentasystem.ru

www.ук-арендная-система.рф

www.rentasystem.ru



ДАН-РИТЕЙЛ, ООО

КОНСАЛТИНГ

Россия, Челябинск, 454128,
ул. Чичерина, д. 45, оф. 5

8 (351) 247-04-44

commerce@danretail.ru

www.danretail.ru



КОМПАЬОН, ГП

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Челябинск, 454080,

ул. Труда, д. 156

8 (351) 247-41-41

info@2474141.ru

www.2474141.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ЧЕРЕПОВЕЦ



СЕВЕРСТАЛЬ, ООО

МЕТАЛЛУРГИЯ

Россия, Череповец, 162608,

ул. Мира, д. 30

8 (495) 926-77-66

Yav.petrova@severstal.com

www.severstal.com



СТРОЙКОН, ООО

СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ

Республика Саха, Якутск, 677027,

ул. Орджоникидзе, д. 33/1

8 (4112) 40-20-52

stroykon1@mai.ru

www.stroykon.ykt.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ЯКУТСК

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ




IPG. RESEARCH

НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ РАБОТАЕТ БЕЗ ИНВЕСТИЦИЙ
ИНВЕСТИЦИИ НЕ РАБОТАЮТ БЕЗ ИНФОРМАЦИИ*

*МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ И СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ
ПРЕДПОЛАГАЮТ ГЛУБИННЫЙ АНАЛИЗ:

- ТЕНДЕНЦИИ
И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ
- ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА:
ОБЪЕМ, ЕМКОСТЬ,
ПРОГНОЗЫ ПО РАЗВИТИЮ
- КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ:
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЫНКА МЕЖДУ
ОСНОВНЫМИ ИГРОКАМИ
- ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА
(СТРУКТУРА И ПОТЕНЦИАЛ)
- ПРЕИМУЩЕСТВА РЫНКА
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
- СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
И ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

 +7 (812) 748-22-38

 info@ipg-estate.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ КОНСАЛТИНГ СТРАТЕГИИ



ЖК «Life-Приморский»



ЖК «Две Эпохи»



ЖК Grona Lund

ООО «Недвижимость. Консалтинг. Стратегии» успешно работает на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области с 2015 года. Мы выполняем кадастровые, землеустроительные и геодезические работы любой сложности, оказываем широкий спектр услуг в области правового консалтинга, структурирования, а также сопровождения сделок с объектами недвижимости. В штате ООО «НКС» состоят опытные кадастровые инженеры, геодезисты, высококвалифицированные юристы, специализирующиеся на вопросах в области недвижимости.

Наши заказчики — крупнейшие девелоперы страны, такие как: Холдинг RVI, Бонава Санкт-Петербург, БФА-Девелопмент, СТД «Петрович» и др. Результатом нашего сотрудничества является более десятка успешно введенных в эксплуатацию многоквартирных комплексов, множество поставленных на кадастровый учет зданий и сооружений, земельных участков.

ООО «НКС» — это команда профессионалов, объединенных преданностью делу и нацеленностью на результат, который является единственным критерием успешности. Подробную информацию о нашей деятельности, команде и выполненных проектах Вы сможете найти на сайте nks.group.

(812) 456-1007
nks.group

**НЕДВИЖИМОСТЬ
КОНСАЛТИНГ
СТРАТЕГИИ**



ЧЕЛЯБИНСК



ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По данным Единой информационной системы жилищного строительства на начало января 2021 года, в Челябинске в стадии строительства находятся 66 домов общей жилой площадью более 0,744 млн кв. м (14 000 квартир). Из них с использованием эскроу — 0,651 млн кв. м, с уплатой взносов в компенсационный фонд — 90 000 кв. м, без привлечения средств граждан с 01.07.2019 — 4000 кв. м.

Строительство осуществляют 29 застройщиков. На топ-3 компаний по объему строительства приходится 0,367 млн кв. м строящегося жилья. К крупнейшим компаниям по объему строящегося жилья относятся: холдинг «Легион» (0,203 млн кв. м), «Новые горизонты» (93 000 кв. м), «Концепт Строй» (71 000 кв. м), «НИКС» (65 000 кв. м), «МагнитоСтрой» (54 000 кв. м).

В 2020 году на рынке не появилось новых крупных игроков, но зафиксирована тенденция коллабораций между крупными игроками. Так, в ноябре

было заключено соглашение о совместном освоении земель и малоэтажной застройке в рамках развития проекта «Город L-town».

Цены на новостройку в 2020 году увеличились в среднем на 15–20%, на вторичное жилье — на 10%.

В 2021 году в Челябинске планируется ввести в эксплуатацию 0,397 млн кв. м жилья (данные Единой информационной системы жилищного строительства).

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По обеспеченности торговыми площадями Челябинск входит в топ-10 российских городов с показателем 394 кв. м на 1000 человек.

В Челябинске насчитывается 19 действующих торговых центров общей арендопригодной площадью 0,515 млн кв. м. Крупнейшие объекты: «Алмаз» на Копейском шоссе (GLA — 92 000 кв. м), «Родник» на ул. Труда (58 000 кв. м), «Фокус» на Молдавской ул. (42 000 кв. м), «Горки» на Ар-

тиллерийской ул. (38 000 кв. м) и «5 КС» на Черкасской ул. (42 000 кв. м). Анонсировано строительство ТРК «Аллея» (ранее — «Облако») общей площадью 99 000 кв. м, ввести который в эксплуатацию планируется до конца 2021 года.

По данным Knight Frank, одной из особенностей рынка Челябинска является перенасыщение торговыми центрами, которые не соответствуют современным представлениям о качестве объектов.

На торговый сегмент Челябинска серьезное влияние оказывает близость к крупному и развитому рынку Екатеринбурга (чуть более 200 км). Например, в Екатеринбурге функционирует ТЦ «МЕГА», который привлекает посетителей, в том числе и из Челябинска.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

На начало 2020 года, по данным Knight Frank Research, объем рынка качественной складской недвижимости Челябинска составлял 266 000 кв. м с долей вакантных площадей в 5,3%. Запрашиваемые ставки были одними из самых высоких среди российских городов — 4500 руб./кв. м в год. Это объяснялось тем, что в городе остались вакантными площади только в наиболее дорогом складском комплексе класса А — ТЛК «Южноуральский».

По итогам III квартала объем рынка увеличился на 30 000 кв. м до 296 000 кв. м. Запрашиваемая ставка аренды составила 4000 руб./кв. м в год. На Челябинск пришлось 12% всех региональных сделок.

В течение 2020 года было заявлено несколько крупных проектов. В сентябре Почта России начала строить логистический центр площадью 7800 кв. м в Советском районе. Ориентировочный срок сдачи объекта — III квартал 2021 года. В конце декабря было выдано разрешение на строительство склада класса А площадью 8000 кв. м на территории индустриального парка «Композит», расположенного в 5 км от Челябинска. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на II квартал 2022 года.

Благодарим региональное представительство РГУД за помощь в подготовке материала.

Colliers

+7 495 258 5151 | www.colliers.ru

УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

>1 000 000 кв. м в управлении от Мурманска до Улан-Удэ

ДЕЛАТЬ ПРОГНОЗЫ, ПОКА ИДЕТ ПАНДЕМИЯ, СЛОЖНО

полномочный представитель РГУД в Челябинске и Челябинской области, генеральный директор и владелец компаний «Дан-Инвест», «Дан-Ритейл» и «Дан-Девелопмент»
Валентин Корытный



– Какие факторы влияли на развитие рынка жилищного строительства в 2020 году?

– Безусловно, льготная ипотека, но не только она. Люди хотели сохранить свои деньги из-за резко изменившегося курса валют и низких ставок банковских депозитов. Одним из самых понятных и консервативных способов сохранения средств для россиян является недвижимость. В совокупности эти факторы сыграли на ажиотажный спрос на новостройку. Поскольку программа льготной ипотеки продлена до 1 июля 2021 года, рынок продолжит быть достаточно активным. Если появится сельская ипотека, то она сыграет на дальнейший подъем сегмента загородной недвижимости. Сейчас он находится на подъеме, уверен, что пандемия останется в памяти людей и рынок загородной недвижимости будет оставаться активным, минимум, ближайшие несколько лет.

На сегмент коммерческой недвижимости оказывает влияние плотность населения и его платежеспособность. Офисная недвижимость заметно пострадала, и влияние коронакризиса на него до сих пор продолжается, потому что те бизнесы, которые смогли выжить, максимально ушли на удаленку, количество занимаемых площадей сократилось. Тем не менее, я считаю, что в городе назрела необходимость в строительстве бизнес-центра современного формата, возможно, даже за городом, площадью 8000–10 000 кв. м. И на нем «отрепетировать» возможные будущие проекты в этом сегменте. Раскупать его инвесторы вряд ли станут, но желающих арендовать, предполагаю, будет достаточно.

Торговые комплексы страдают от упавшей и продолжающейся падение посещаемости. Один из самых востребованных сегментов с точки зрения инвестиций сегодня — стрит-ри-

тейл, магазины у дома или рядом с работой будут востребованы. Формат и дальше будет чувствовать себя хорошо, но многое зависит от того, какие бизнесы размещаются в этих помещениях. Главное, чтобы они были интересными и современными.

– Какие сегменты в Челябинске сейчас развиваются больше других?

– Загородный рынок, который был неактивен последние лет 15, как я уже сказал, из-за пандемии получил мощнейшее развитие. У нас очень много озер — более 3000, к нам постоянно приезжают на отдых жители Свердловской области, многие приобретают недвижимость для себя. Начиная с весны, из-за пандемии скупали все, особый интерес был к готовым для проживания объектам.

– Как повлияет пандемия на жилой рынок?

– Коронавирус, на мой взгляд, должен повлиять на запросы покупателей — будут расти застройщики, которые смогут переориентироваться на современные концепции жилья: увеличивая балконы, проектируя террасы, изменяя планировочные решения и пр. За время самоизоляции все поняли важность личного пространства и теперь будут искать квартиры новых характеристик. Высока вероятность увеличения спроса во всех регионах на малоэтажное жилье.

– Чем хорошим запомнится 2020 год?

– Хорошим он может запомниться для продавцов новостроек, брокеры работали на продажах.

В целом год ассоциируется с выражением: «То, что нас не убивает, делает нас сильнее». Мы смогли выстоять в это время, ввели новые услуги, изменили способ работы, подход к ней, придумали много идей и внедрили их. Год хорош именно этим.

– Что ждет рынок в 2021 году?

– Делать прогнозы, пока идет пандемия, сложно. Уверен, что продолжится спрос на новостройку, по крайней мере полгода, до 1 июля 2020 года. Сохранится и спрос на загородную недвижимость, но на более дешевую. Если бы сегмент поддержали схемами льготного кредитования, то это бы очень помогло покупателям и рынку. В коммерческой недвижимости будут покупать маленькие помещения формата стрит-ритейла. Есть вероятность редевелопмента или реконцепции офисных и торговых комплексов. Возможно, что-то будут перестраивать под апартаменты.

– Чем занималось представительство в 2020 году?

– Я возглавил представительство, чтобы донести до рынка, что Гильдия — это инструмент, который позволяет обмениваться опытом, получать новые знания и т. п. Поэтому мы проводили встречи с застройщиками, презентовали им Российскую гильдию управляющих и девелоперов. Знакомили с РГУД участников рынка торговой недвижимости. Также представительство занималось аналитикой, эту работу продолжим и в 2021 году.

Конечно, массовых мероприятий в 2020 году не проводили, надеюсь, что удастся исправить эту ситуацию в 2021 году. У нас запланированы два три крупных круглых стола, где планируем обсудить, как прожили 2020 год, обсудить планы на 2021-й. Можно было бы организовать небольшой форум, пригласить спикеров из других городов, которые могли бы поделиться опытом с региональными игроками, презентовать современные проекты, технологии и пр. Также хотим провести форум по маркетингу жилой и коммерческой недвижимости. Интересно узнать, как изменилась работа маркетологов в 2020 году.

КАК ПРОВЕСТИ ЛЕТО С РГУД

ИДЕЯ №1:
**ПОЕХАТЬ
НА VII БАЙКАЛЬСКИЙ
САММИТ
2021**

ПРИГЛАШАЕМ СПИКЕРОВ
IRKUTSK@RGUD.RU
RAZVITIE@RGUD.RU

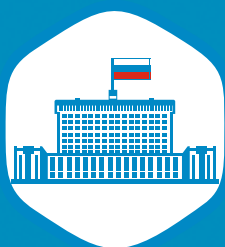
ЗАКУПКИ 44-ФЗ 223-ФЗ

рад | РОССИЙСКИЙ
АУКЦИОННЫЙ
ДОМ

ЭТП РАД – Федеральная электронная торговая площадка

LOT-ONLINE.RU

С НАМИ РАБОТАЮТ



Федеральные
министерства
и ведомства



Органы
государственной
и муниципальной
власти



Финансово-
кредитные
организации



Государственные
компании
и корпорации

НАША ГЕОГРАФИЯ

Москва • Санкт-Петербург • Барнаул • Владивосток • Волгоград
Екатеринбург • Иркутск • Казань • Краснодар • Красноярск
Нижний Новгород • Новосибирск • Самара • Тюмень • Ярославль

gz.lot-online.ru | tender.lot-online.ru

8 (800) 777-57-57



Группа компаний «КрашМаш» –
обладатель престижной премии
«Лидер отрасли» среди
демонтажных организаций России

15 лет

УСПЕШНОЙ РАБОТЫ В СФЕРЕ
ДЕМОНТАЖА ЗДАНИЙ
И СООРУЖЕНИЙ, ПОДГОТОВКЕ
СТРОЙПЛОЩАДОК
ПОД БУДУЩУЮ ЗАСТРОЙКУ

СОТНИ

ЗАВЕРШЕННЫХ ОБЪЕКТОВ
НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

БОЛЕЕ

200

ЕДИНИЦ ТЯЖЕЛОЙ
ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ
В СОБСТВЕННОМ ПАРКЕ

ДЕМОНТИРОВАНО
ОКОЛО

**7 МЛН
М³**

СТРОИТЕЛЬНЫХ
КОНСТРУКЦИЙ

РАЗРАБОТАНО
ПОРЯДКА

**6 МЛН
М³**

ГРУНТА В РАМКАХ ПРОВЕДЕНИЯ
ЗЕМЛЯНЫХ РАБОТ

Офис в Москве:
Дубининская ул., д. 57, стр. 2,
БЦ Brent City
Телефон: +7 (499) 500-38-11

Офис в Санкт-Петербурге:
Лиговский пр., д. 150,
БЦ «Лиговский 150»
Телефон: +7 (812) 448-64-40

