



ГИЛЬДИЯ
В ДЕТАЛЯХ
2024





СОДЕРЖАНИЕ



КАТАЛОГ КОМПАНИЙ ГИЛЬДИИ

Владивосток	54
Волгоград	54
Воткинск	54
Екатеринбург	54
Иркутск	58
Кемерово	59
Краснодар	64
Красноярск	64
Москва	65
Нижний Новгород	73
Новосибирск	73
Новый Уренгой	73
Пермь	76
Самара	76
Санкт-Петербург	77
Сочи	85
Татарстан	85
Тольятти	87
Тюмень	87
Уфа	88

Интервью с А. Гизатуллиным, президентом РГУД	3
Интервью с А. Брилем, вице-президентом РГУД	5
О Гильдии: цели, задачи, приоритеты в работе	6
Интервью с А. Финогеновым, вице-президентом РГУД	7
Гильдия сегодня	8
Президиум РГУД	9
Интервью с Ф. Блиновым, вице-президентом РГУД	10
Интервью с В. Сецкой, вице-президентом РГУД	11
Федеральные проекты РГУД	12
Комитеты и экспертные советы РГУД	14
Интервью с П. Гончаровым, вице-президентом РГУД	19
Представительства Гильдии в регионах	20
Интервью с Е. Бодровой, вице-президентом РГУД	21
Интервью с Ю. Талалайкиной, заместителем директора департамента стратегических проектов Минстроя РФ	22
Интервью с Д. Некрестьяновым, председателем Комитета по законодательству РГУД	24
Интервью с К. Сторожевым, председателем Экспертного совета по апартаментам РГУД	25
Конкурсы и номинации РГУД. GOOD INNOVATIONS	26

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

Умная эксплуатация зданий от застройщика	28
Inst Group: инновационные спортивные технологии — в деле	29
Задача — организовать диалог между участниками отрасли ЖКХ	30
Классификация офисной недвижимости	32
О ходе разработки единого стандарта по формированию базы данных с рыночными сроками экспозиции	56
Специфика работы с государственной недвижимостью	66
Как VALO меняет собственный бизнес и индустрию гостеприимства	69
Профессионалы всегда нужны	71
YE'S-2023: курс на российские регионы	79
Для кадастровых инженеров всегда есть работа	89
Рынок недвижимости находится на пороге новой эпохи	91

АНАЛИТИКА

Инвестиции в рынок недвижимости: итоги-2023	34
Коммерческая недвижимость	38
Контрастный рынок жилья России	40
Межрегиональные сделки на рынке жилой недвижимости	44
Зарубежные рынки недвижимости	46
Индустриальные парки России	60
Спорт в большом городе	74



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

VK Instagram @sariccpm

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ, СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ И ЦЕННОСТИ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

ПРЕЗИДЕНТ РГУД
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ХИМГРАД»,
АЙРАТ ГИЗЗАТУЛЛИН



– Какими событиями на рынке недвижимости запомнился 2023 год?

– Определенные изменения наблюдаются в каждом сегменте рынка. На сегодняшний день определяющими являются, наверное, события самого крупного сегмента — рынка жилой недвижимости. В этот непростой период поставлены рекорды по многим показателям, в том числе и в денежном выражении. И даже конец года, выглядевший менее оптимистичным, чем предшествующие периоды, не смог нивелировать достигнутые результаты. Самым важным итогом развития остальных секторов стало то, что наводнившие рынок два года назад страхи и опасения оказались несостоятельными. Активно развивается индустриальная недвижимость, торговые центры пересматривают свои концепции с учетом новых условий, на офисных площадях развиваются новые форматы и т. д.

Не могу не отметить большое количество мероприятий, проведенных РГУД, и общую активность компаний — членов Гильдии. Мы многое обсудили, выходили с инициативами к разного уровня органам власти (и часть этих инициатив была воспринята как важный вектор для дальнейшей работы), обменивались опытом и лучшими практиками внутри Гильдии. И это, пожалуй, самое ценное из случившегося в прошедшем году.

– На чем будут сосредоточены усилия РГУД в 2024 году?

– Очень серьезные перспективы и столь же большой объем работы мы видим в части нормативно-регулирующего характера нашей отрасли, идущего непосредственно от органов исполнительной власти. Важно, чтобы наш голос, голос профессионального сообщества, был услышан и принят во внимание. Это одна из ключевых задач 2024-го.

Второе масштабное направление работы — это международные проекты. Не секрет, что за несколько последних лет, начиная с ковида, наша международная деятельность сократилась. Во многом мы были замкнуты на самих себе. Но сегодня открываются новые перспективы, связанные с активно растущими рынками Центральной Азии, которые очень восприимчивы к опыту, накопленному Российской Федерацией. Мы для них — старший и более понятный, чем западные страны, партнер на долгосрочную перспективу. Российские компании уже начали успешно работать и на Ближ-

нем Востоке. Уверен, что наше движение по этому пути продолжится.

Еще один вектор наступившего года — это все, что связано с цифровыми технологиями, с цифровизацией. Здесь экспертиза Гильдии и ее членов достаточно высока. Мы знаем, что именно работает, как это работает, какие результаты дает, как влияет на эффективность в разных сферах, и готовы сопровождать эту деятельность. В этой сфере у нас есть и серьезный резерв, и в то же время уже сформированы очень перспективные возможности. Это касается и проектирования, строительства и эксплуатации объектов, и их продвижения и выстраивания взаимоотношений с клиентами — всего, что связано с продажами.

Следующей важной задачей является развитие региональных проектов Гильдии.

– Каким наступивший год будет для рынка недвижимости?

– В целом 2024 год мне представляется довольно сложным. Это связано в первую очередь с ситуацией на финансовых рынках. Однако, как показали последние годы, приспособляемость бизнеса в области девелопмента достаточно высока. Основной задачей будет адаптация, в том числе психологическая, к новым условиям. Сегодня во всех сегментах арендные ставки бьют рекорды. В таких условиях спрос будет помогать преодолеть ограничения финансового характера. Хотя, конечно, всем будет комфортнее, если банковские ставки будут существенно ниже.

Такие критические моменты, как сегодня, позволяют нам по-другому, более трезво, взглянуть на рост, который происходит на рынке и который зачастую является не очень устойчивым. Можно предположить, что где-то рынок жертвует сегодняшними темпами и рекордными показателями, обменяв их на более предсказуемое и стабильное развитие в будущем. Можно ожидать новых решений по мерам государственной поддержки в различных сегментах рынка. Как я уже сказал, мы будем принимать самое активное участие в рассмотрении этих вопросов.

В этот непростой период важно постараться консолидировать мнения игроков рынка, чтобы обеспечить его устойчивость в долгосрочном периоде.



САММИТЫ

ГУД

ПРОЕКТ

*Это важные события
в мире недвижимости
вашего региона*

МОСКВА · САНКТ-ПЕТЕРБУРГ · КАЗАНЬ · ТЮМЕНЬ
ЕКАТЕРИНБУРГ · КРАСНОДАР · НОВОСИБИРСК · ИРКУТСК

НАШИ МЕРОПРИЯТИЯ

ГУД ДИАЛОГ
ГУД EXPERIENCE
ГУД АНАЛИТИКА
РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ
БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ
КОНФЕРЕНЦИИ · КРУГЛЫЕ СТОЛЫ

СЕМИНАРЫ
ОБУЧАЮЩИЕ ВЕБИНАРЫ
ЗАСЕДАНИЯ КОМИТЕТОВ
И ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТОВ
СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ЗАКРЫТЫЕ ЗАСЕДАНИЯ



summit.rgud.ru

ПРОБЛЕМА НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ, БЕЗУСЛОВНО, СУЩЕСТВУЕТ

вице-президент РГУД,
председатель совета директоров «Корин холдинга»
Андрей Бриль



– По какому сценарию сейчас развивается рынок недвижимости?

– Мы только что прошли первый классический 12-летний цикл рынка недвижимости, стартовавший после 2010 года. Сейчас мы находимся в новом цикле, в верхней его точке. Это будет продолжаться какое-то время — год, полтора, возможно, больше. Затем начнется следующая фаза синусоиды. Это совершенно естественное и нормальное развитие, характерное для всех мировых рынков недвижимости, в том числе и для российского, поскольку Россия ничем радикально не отличается от всего окружающего мира.

– Можно ли говорить о том, что сегодня идет активное развитие всех региональных рынков?

– Практически всех. Более или менее везде развивается логистика. Начался очередной этап развития промышленной недвижимости. Рынок жилья все эти годы был живым. Рынок офисной недвижимости стагнировал, с торговлей была определенная специфика. Гостиничная недвижимость не очень хорошо себя чувствовала, но сейчас, видимо, все, что касается рекреации, будет развиваться.

Конечно, региональные рынки, да и вообще рынок в России, должны развиваться быстрее. Сейчас дан гальванизирующий волшебный пинок в виде освобождения рынка иностранными конкурентами и запрета на вывоз капитала для государства. Это, безусловно, оказывает положительное влияние на развитие.

– Временность этих факторов не позволяет бизнесу, в первую очередь — промышленности, планировать развитие на долгосрочный период.

– Проблема неопределенности, связанная в том числе с неверием в творческие способности российского бизнеса, российского производителя и вообще

российских трудящихся, безусловно, существует. То, что грабли переложили из положения на Запад в положение на Восток, на стратегическом интервале ситуацию меняет несильно. Поэтому, естественно, все будет зависеть от того, произойдет ли переосмысление обстановки в начальственных головах. Будут ли приняты решения о приоритете российского бизнеса в работе на внутреннем рынке? Будут ли приняты разумные меры по защите рынка от недобросовестной конкуренции иностранцев? Будет ли разумный протекционизм в отношении внутреннего российского рынка? Будет ли принято решение об изменении работы финансовой системы? Она должна дать длинные инвестиционные, кредитные и финансовые ресурсы в руки предпринимателя, но сегодня этого не происходит. От этих факторов будет зависеть, что произойдет в 10–20–30-летней перспективе. Опасения бизнеса реальные, понятные. Но, с другой стороны, мы видим, что все стараются стремительно занять освободившееся место. Потому что, когда рынки откроются, подвинуть компанию с работающим бизнесом, со всей необходимой производственной и прочей инфраструктурой, с устоявшимися связями с заказчиками будет гораздо труднее.

– Какие регионы будут развиваться активнее других?

– Развиваются и будут развиваться регионы, прилегающие к Москве. Наверное, что-то мы увидим на территориях, по которым проходит транспортный коридор «Север — Юг», это серьезный логистический проект, который будет развиваться. И поскольку мы сейчас переориентируемся на Восток, что-то будет происходить вдоль условной Байкало-Амурской магистрали и Транссибирской магистрали.

Отмечу, что вопрос пространственного развития и стратегии простран-

ственного развития — отдельная история, на которую влияет множество факторов. Если мы говорим о рынках и том, что будет происходить на них с точки зрения цен и объемов строительства жилья, — это один вопрос. Если мы говорим о том, какие деньги будут вкладываться в транспортную, инженерную и социальную инфраструктуру, — это зависит от того, как сейчас перестраивается логистика, где идет развитие, создаются рабочие места и т. д.

– Сегодня подходящее время для инвестиций в недвижимость?

– Безусловно, сейчас время инвестировать, мы находимся в верхней части цикла. Одна большая проблема — инвестировать нечего. Потому что инвестиции за счет собственных средств — это комбинация идиотизма, обмана и продолжающегося комплекса неполноценности. Наконец выяснилось, что у нас на самом деле огромный внутренний рынок, очень интересный, с большим объемом платежеспособного спроса. И это при том, что раньше нам все время рассказывали, что у нас этого рынка нет, объемы небольшие, а все, что мы делаем, надо делать с ориентацией на экспорт. Соответственно, мы возвращаемся к вопросу о необходимости предельно к рынку инвестиционный ресурс.

– Время ли сейчас для сложных проектов?

– Безусловно. Сложные проекты актуальны всегда, потому что в сложных сегментах конкуренция всегда меньше. И если у вас есть понимание, что вы можете работать в сложной отрасли, в сложных технологиях, в сложном окружении, если вы сумеете туда выйти первым или одним из первых, всегда есть шансы на успех.



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 Российской. 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 и 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 внутреннего портала Гильдии для обмена информацией в режиме онлайн и 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.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ НЕГАТИВНО ВЛИЯЮТ НА РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ

вице-президент РГУД,
директор по развитию городской среды и заместитель
генерального директора Фонда «Дом.РФ»
Антон Финогенов



– **Чем объясняется пристальное внимание государства к теме урбанистики, развития городов?**

– Государство понимает, что проблема комфортности проживания является очень важной как для населения, так и для бизнеса, который учитывает этот фактор при принятии решений по инвестициям. Инфраструктурные ограничения — транспортные, инженерные, вопросы благоустройства — явно негативно влияют на экономическое и социальное развитие городов.

Для работы по этому направлению требовались специальные федеральные механизмы по дофинансированию проектов, связанных с инфраструктурой и благоустройством. Поэтому сначала появился федеральный проект «Комфортная городская среда», который в том числе имел общественно-политическую задачу. С одной стороны, благоустройство не требует огромных инвестиций. Проекты в этой области — гораздо дешевле, чем инвестиции в решение транспортных и инженерных проблем. С другой стороны, проекты благоустройства дают быстрый позитивный эффект для населения. Затем встал вопрос, как вложиться в инженерные и транспортные объекты, которые будут давать максимальный эффект. Очевидно, что массированно профинансировать все необходимые проекты в сфере транспорта, инженерии за короткий период невозможно — нужно выбирать главное.

– **Как определяется ценность проектов, отбираемых для реализации?**

– Ценность таких проектов — это тот социально-экономический эффект, который они дают. Социальный измеряется различными соцопросами и другими инструментами, оценкой реакции в соцсетях. Экономический эффект определяется теми инвестиционными проектами, которые может запустить тот или иной инфраструктурный проект.

– **Также большое внимание уделяется качеству жилой среды. Как меняется представление о нем в последнее время?**

– В сфере жилищного девелопмента в крупнейших агломерациях, где сложились наиболее конкурентные рынки, запрос на качество со стороны потребителей очень высок, к тому же он постоянно меняется. Еще десять лет назад темпы изменений в продукте, в каких-то характеристиках жилого проекта были не столь стремительные. Сейчас существен-

**ПРОБЛЕМА
КОМФОРТНОСТИ
ПРОЖИВАНИЯ
ЯВЛЯЕТСЯ ОЧЕНЬ
ВАЖНОЙ КАК
ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ,
ТАК И ДЛЯ БИЗНЕСА**

ные корректировки мы видим буквально за год. Они связаны с тем, что потребитель хочет все больше за свои деньги, и это, конечно, подогревается тем, что цены на недвижимость очень выросли. И покупатель хочет получить продукт достаточно высокого качества. Важными становятся все аспекты: планировки, характеристики помещений общего пользования, архитектурный облик и пр. Существенное значение — у локации, потому что несмотря на развитие дистанционной занятости, покупатель хочет иметь все основные сервисы, качественное образование, здравоохранение, торговую-развлекательную инфраструктуру в зоне 15-минутной пешеходной доступности или 10-минутной автомобильной.

– **В чем сегодня вы видите ценность и возможности РГУД?**

– Во-первых, Российская гильдия управляющих и девелоперов — серьезная коммуникационная платформа по обмену опытом, по демонстрации примеров успеха и обсуждению каких-то проблемных вопросов. Учитывая, что речь идет об организации федерального уровня, принципиально, что этот диалог идет при активном участии регионов и по актуальной, в том числе для регионов, повестке. Во-вторых, важное сегодня направление деятельности РГУД — образовательная компонента. Очевидно, что сейчас подготовка кадров является одной из ключевых историй для девелоперов, а конкуренция за качественных специалистов в сфере девелопмента постоянно растет. Мы явно видим дефицит кадров, а подготовка собственных — это более простой и дешевый путь, чем хантинг специалистов с рынка. В-третьих, на площадке РГУД проходит качественный анализ нормативных изменений, анализ трендов, рынков, что крайне важно для бизнеса. Четвертое — это возможность инициировать от имени сообщества нормативные изменения, в том числе на федеральном уровне и важных региональных рынках. В этих вопросах Гильдия может быть очень полезна.

– **Что вас удивило в ушедшем 2023 году?**

– Наверное, главное удивление 2023 года — это объем инвестиций и в целом объем запущенных новых проектов в сфере жилищного девелопмента.

ГИЛЬДИЯ СЕГОДНЯ

БОЛЕЕ **400** КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ
БОЛЕЕ **40** ГОРОДОВ РОССИИ
КОМПАНИИ И ПАРТНЕРЫ
ИЗ РОССИИ И СТРАН СНГ

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

ПРЕЗИДИУМ ГИЛЬДИИ



**Гизатуллин
Айрат Мансурович**
Президент РГУД
Генеральный директор
АО «Химград»



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



**Финогенов
Антон Владимирович**
Вице-президент РГУД
Директор по развитию
городской среды
АО «ДОМ.РФ»



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



**Соколов
Максим Юрьевич**
Вице-президент РГУД
Президент
АО «АВТОВАЗ»



**Архангельская
Ольга Юрьевна**
Вице-президент РГУД
Партнер
«Группа компаний Б1»



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



**Казанский
Николай Владиславович**
Вице-президент РГУД
Управляющий партнер
NIKOLIIERS



**Блинов
Феликс Львович**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
Инвестиционной
группы «РВМ Капитал»



**Семенов
Вячеслав Васильевич**
Вице-президент РГУД
Директор
по региональному
развитию ГК «А101»



**Возиянов
Михаил Владимирович**
Вице-президент РГУД



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



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



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



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



**Куракин
Дмитрий Александрович**
Вице-президент РГУД



**Смирнова
Мария Константиновна**
Вице-президент РГУД
Директор по развитию
ООО «Недвижимость.
Консалтинг. Стратегии»



**Далматов
Алексей Анатольевич**
Вице-президент РГУД



**Гончаров
Павел Владимирович**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
АНО «Московский
урбанистический
форум»



**Бодрова
Елена Сергеевна**
Вице-президент РГУД
Исполнительный
директор РГУД

ВЫИГРАЕТ ТОТ, У КОГО ЕСТЬ СТРАТЕГИЯ



вице-президент РГУД, генеральный директор
Инвестиционной группы «RBM Капитал»
Феликс Блинов

– Как вы оцениваете инвестиционную активность в стране сегодня? В статистике — много сделок по иностранным активам, корректно ли их учитывать, говоря об инвестактивности в стране и какова сегодня активность без учета этих сделок?

– Действительно, сделки по выкупу российских активов уходящих из России иностранных компаний занимают существенную долю рынка. В 2023 году было зафиксировано 97 таких сделок на сумму 11 млрд долларов. Общий объем таких сделок в России оценивается в 27,4 млрд долларов. В текущих условиях высоких ставок, волатильности курса валют и общей экономической неопределенности такие сделки помогают поддерживать инвестиционную активность на рынке.

шлого года в увеличении инвестиций нуждалась почти половина (47%) российских промышленных предприятий. Правительство занимается решением этих вопросов, постепенно в наиболее перспективные истории подтягивается и частный капитал.

– Какие сегменты сегодня наиболее привлекательны для инвестиций?

– Если говорить о рынке недвижимости, в числе наиболее активно развивающихся сегментов — индустриальная и складская недвижимость. Это — hot top сегодняшнего времени с точки зрения инвестиций. По итогам прошлого года объем сделок в сегменте складской недвижимости приблизился к 6 млн кв. м, а вакансия — к нулевой отметке. Это — рекордный результат за всю историю

что делает этот сегмент недвижимостью привлекательным для инвесторов.

– Почему частные инвесторы сегодня продолжают инвестировать в недвижимость, если проще и доходнее размещать средства на депозитах?

– Частные инвесторы инвестируют в недвижимость всегда, потому что это самый понятный, консервативный и стабильный вариант инвестирования, позволяющий сохранить тело капитала. Ставки депозитов сегодня высокие, а завтра — нет. В свою очередь, объект недвижимости в моменте может приносить меньшую доходность, чем депозит, но это — защищенный актив, который может вырасти в цене вместе с инфляцией. Поэтому напрямую сравнивать эти способы инвестирования не совсем корректно. Скорее, на рынке всегда есть те, кому интереснее сначала заработать на депозитах, а уже потом инвестировать средства в какие-то другие активы, и те, кто рассматривают такие переходные для рынка периоды как хорошую возможность купить интересные объекты недвижимости по хорошей цене. У каждого инвестора свой взгляд, но недвижимость — это всегда фаворит.

ИНВЕСТИТОР, КОТОРЫЙ ОСОЗНАННО ПЛАНИРУЕТ СВОИ ВЛОЖЕНИЯ И ПОНИМАЕТ, ЧТО ОН БУДЕТ ДЕЛАТЬ ЗАВТРА, СКОРЕЕ ВСЕГО, ВЫИГРАЕТ, КАКУЮ БЫ СТРАТЕГИЮ ОН НИ ВЫБРАЛ

Еще одним драйвером сегодня выступает развитие оборонной промышленности и промышленности в целом. В частности, освободившиеся ниши переориентированных на нужды армии производств успешно занимают другие российские производители. Развиваются новые бренды, призванные импортозаместить ушедшую с рынка зарубежную продукцию. Такое развитие также требует инвестиций.

Я не устану повторять, что в любом кризисе всегда есть риски и возможности. Сложившаяся ситуация обозначила болевые точки российской промышленности и инфраструктуры, которые требуют дополнительных инвестиций. По данным НИУ ВШЭ, на июнь про-

рынка. Учитывая, что спрос на качественные складские помещения все еще не удовлетворен, мы ожидаем дальнейшего развития этого рынка.

К нулевым отметкам приблизилась и вакансия в индустриальных и технопарках — по крайней мере, такую ситуацию мы наблюдаем в Москве. Отчасти это объясняется отсутствием нового строительства из-за высоких ставок кредитования, но в большей степени — повышенным спросом на такую недвижимость. Новый строящийся объект формата light industrial заполняется арендаторами более чем на 50% еще на стадии строительства. Для закрытия существующего спроса на индустриальные площади потребуется не один год,

– Какие основные стратегии на рынке можно выделить сегодня?

– На мой взгляд, сегодня на рынке выигрывает тот, у кого вообще есть какая-то стратегия. Сейчас время, когда под эту стратегию можно сформировать пул качественных «трофейных» активов. Тот инвестор, который осознанно планирует свои вложения, имеет длинный горизонт инвестирования и понимает, что он будет делать завтра, скорее всего, выигрывает, какую бы стратегию он ни выбрал. Опportunистический подход сегодня, вероятно, не работает, полагаться на везение в текущей ситуации точно не стоит. Слишком много рисков.

РЫНОК СТАБИЛИЗИРОВАЛСЯ И ПОКАЗАЛ НЕ РОСТ, НО УСТОЙЧИВОСТЬ

вице-президент РГУД, полномочный представитель РГУД в Москве и Московской области, президент Sawyer Group
Вера Сецкая



– Какие основные достижения рынка в 2023 году стоит отметить?

– Рынок в прошлом году показал не рост, но некую устойчивость во всех сегментах, и это хорошо. Это означает, что рынок приспосабливается к новым условиям, в которых мы существуем уже третий год, и стабилизировался. В каждом сегменте есть свои собственные задачи, которые нужно решать. С чем мы сталкиваемся? Во-первых, уровень ключевой ставки и очень сложный доступ к финансированию. Сложно сделать проект рентабельным при ключевой ставке 16%. Во-вторых, рост себестоимости строительства, что отражается на экономике проектов. Произошло радикальное удорожание строительных материалов, идет рост стоимости рабочей силы, есть сложности с доступом к определенному роду оборудованию, которое не сумели заменить на отечественные разработки или импортозаместить за счет стран Востока и Центральной Азии.

– Как вы оцениваете растущие показатели по объему инвестиций?

– Все отмечают необыкновенный, кратный рост инвестиций в сектор недвижимости. В прошлом году, по разным оценкам, было инвестировано порядка 800 млрд руб. Это в полтора раза больше, чем в 2022 году. Однако такой скачок произошел преимущественно из-за того, что иностранные бизнесы интенсивно продавали свои активы. На такие сделки, по мнению экспертов, пришлось около половины от общего объема, т. е. порядка 400 млрд руб. В следующие годы такой инвестиционной активности, по мнению абсолютно всех экспертов, не будет. Для роста инвестиций необходимо решать вопрос доступности капитала, развивать диалог с банками. Эта тема, безусловно, стоит на повестке дня и будет одной из центральных в этом году.

Сегодня все большее звучание набирает тема ПИФов как формы коллективных инвестиций. Нельзя сказать, что это альтернатива банковскому капиталу, это разные вещи, но это большой источник капитала. Если в предыдущие годы ЗПИФы вкладывались преимущественно в приносящие доход активы, сегодня набирает звучание тема вложений в девелоперские проекты, что очень поможет развитию рынка с учетом размера накопленного капитала, имеющегося сегодня у частных структур и физических лиц.

– Какие активы будут интересны инвесторам в 2024 году?

– С учетом предлагаемых инструментов ипотечного кредитования девелопмент будет активен в жилом сегменте. Инвестиции в сегменте коммерческой недвижимости, скорее, будут сосредоточены в секторе покупки готовых активов, нежели в девелопменте. Заявленные цифры по вводу новых коммерческих объектов — например в Москве в этом году заявлено порядка 300 тыс. кв. м новых офисных площадей — этому не противоречат, поскольку эти проекты стартовали давно, а сейчас завершаются. Стимул к глобальному новому строительству отсутствует.

Однако крупные игроки московского рынка сегодня продолжают свою деятельность и заявляют новые проекты не только в сфере жилья, но и в сфере коммерческой недвижимости, выходят за границы региона.

Говоря о застройщиках, следует отметить, что рынок Москвы очень эшелонирован, сегментирован. Здесь очень заметен разрыв между крупными компаниями и совсем мелкими застройщиками, а среднее звено фактически отсутствует. Таким компаниям работать сегодня сложнее всего, потому что крупные застройщики имеют многолетний опыт, репутацию, связи с банками, свой собственный капитал, доступ к хорошим

площадкам. Компании среднего эшелона буквально бьются за все это в тяжелых существующих экономических условиях. Мне кажется, что поддержка компаний среднего масштаба, заявляемая на государственном уровне, не привела пока к какому-то прорыву. В этом я вижу одну из задач для РГУД. Надо ставить эти вопросы на повестку дня и, работая совместно с административными структурами, пытаться создавать ниши для развития застройщиков именно среднего уровня. Одним из перспективных сегментов рынка для таких компаний является индустриальный, в том числе проекты light industrial, для развития которых есть программы государственной поддержки, а объем необходимого капитала может быть минимизирован за счет размера проекта и его фазирования.

– Какие еще вопросы стоят сегодня на повестке?

– В первую очередь, тема продукта и концепции. Сегодня она звучит совершенно по-новому в связи с тем, что возросла требовательность к продукту, который выходит на рынок в условиях высокой конкуренции. Вторая тема — инновационные решения, которые сейчас обсуждаются не только в контексте технологий, строительных материалов, архитектурных решений, но и области эксплуатации, маркетинга.

Отдельное место в повестке я бы выделила для цифровых технологий. Это не только ТИМ, о котором мы говорим много лет, но и совершенно новые продукты, в том числе в области эксплуатации зданий, где сегодня остро стоит вопрос себестоимости услуги. Отдельно, наверное, стоит говорить о зеленых технологиях. Раньше зеленые технологии были желаемым атрибутом проекта, но не обязательным. Сейчас это необходимость и требование времени, в том числе и в плане снижения затрат на стадии эксплуатации объектов.

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 — 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. Классификация бизнес-центров РГУД принята с учетом основных тенденций рынка, его современных требований и состояния на текущий момент в крупных мегаполисах. Принято решение, что с изменением рыночных требований к объектам офисной недвижимости возможны изменения и в базовой классификации. В 2022 году принята ее новая версия.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА

Цель проекта состоит в аккумуляции статистических данных по городам: макроэкономических показателей, статистики по рынку коммерческой недвижимости, сведений о развитии рынка жилищного строительства. В рамках платформы систе-

матически и на регулярной основе актуализируется информация о ставках, ценах, остатках. Задача проекта — унифицировать данные, чтобы пользователи могли анализировать динамику развития рынков и сравнивать различные города.

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

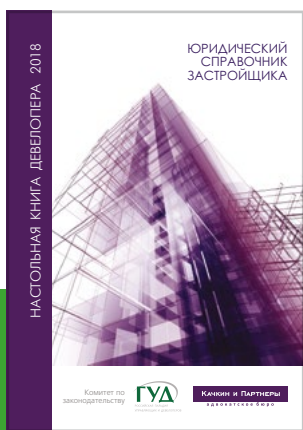
Подготовлен адвокатским бюро «Качкин и Партнеры» совместно с Комитетом по законодательству РГУД. Первое издание вышло в 2016 году, в 2019 году опубликована 4-я редакция, в 2020-м вышла очередная

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.

«ЮРИДИЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАТЕЛЯ» — ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ПО АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Издание подготовлено адвокатами и юристами адвокатского бюро «Качкин и Партнеры» и юридической фирмы Land Law Firm. Справочник содержит анализ наиболее актуальных институтов общей части земельного права: понятие и способы образования земельных участков, содержание

и различные основания возникновения прав на землю, изъятие и резервирование земельных участков, надзорные функции и ответственность в сфере земельных отношений. В каждом разделе присутствует анализ конкретных ситуаций и представлена судебная практика.



ОБРАЗОВАНИЕ

Гильдия на основании заключенных соглашений сотрудничает с ведущими вузами и учебными центрами Российской Федерации по направлениям: девелопмент, управление, капитальное строительство. По итогам краткосрочных и долгосрочных программ обучения выдаются свидетельства государственного образца. Сотрудникам компаний — членам Гильдии —

предоставляются скидки на программы обучения, организованы консультации и помощь в подборе оптимальной обучающей программы. Гильдия может организовать корпоративное обучение по одному или нескольким учебным модулям из учебных программ наших партнеров, сформировать персональное предложение по обучению.

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 осуществля-

ется по классам жилья: стандарт, комфорт, бизнес и люкс. На основании классификации в каждой категории формируется рейтинг УК, где основным критерием становится качество услуг по любому пункту классификации.

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 партнерства

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

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 узнаваемости 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

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»

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»

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.



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО АПАРТ-ОТЕЛЯМ И СЕРВИСНЫМ АПАРТАМЕНТАМ

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

Экспертный совет ставит перед собой задачу развития рынка апарт-отелей 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.



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО BIM

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ДОЛЖНИКОВ СЕРГЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
EXINCO GROUP

Основной целью 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).

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПАПОЯН ГАЙК ГАМЛЕТОВИЧ



КОМИТЕТ ПО ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПОЧИНЩИКОВ ИВАН СЕРГЕЕВИЧ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР IPG.ESTATE



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

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.

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.



КОМИТЕТ ПО ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПАВЛЮКЕВИЧ МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР PLG



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО ИННОВАЦИЯМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ДОБРОХОТОВА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ
КОМПАНИИ «БЕСТ-НОВОСТРОЙ»



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ОНУЧИНА МАРИЯ АНАТОЛЬЕВНА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОТЕЛЬНОГО
ОПЕРАТОРА «25/7»



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
КЕЛЬНИК ОЛЕГ АЛЕКСАНДРОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
«КЕЛЬНИК СТУДИОС»

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.

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.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО АНАЛИТИКЕ
 ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ХОРЬКОВ МИХАИЛ ИВАНОВИЧ
 РУКОВОДИТЕЛЬ АНАЛИТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ УПН, ДИРЕКТОР «ХОД КОНСАЛТИНГ»

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



КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
 ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ГИЗЗАТУЛЛИН АЙРАТ МАНСУРОВИЧ
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ХИМГРАД», ПРЕЗИДЕНТ РГУД

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 УРБАНИСТИКЕ, ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ
 ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ГЕРАСИМОВ ЕВГЕНИЙ ЛЬВОВИЧ
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АРХИТЕКТУРНОЙ МАСТЕРСКОЙ «ЕВГЕНИЙ ГЕРАСИМОВ И ПАРТНЕРЫ»

Комитет объединяет профессиональное сообщество архитекторов, девелоперов, проектировщиков и строителей для создания открытого информационного пространства по актуальным вопросам градостроительства и архитектуры.



КОМИТЕТ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ ТОРГАМ, ЗАКУПКАМ И ИННОВАЦИЯМ
 ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
РАЕВ КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ
 ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА АО «РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ»

Комитет занимается вопросами формирования прозрачного публичного рынка электронных торгов, вопросами законодательного регулирования деятельности электронных площадок в сегменте закупок и продаж.



КОМИТЕТ ПО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ
 ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ТЕСЛЯ ЕВГЕНИЙ СЕРГЕЕВИЧ
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР EST GROUP

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. Комитет проводит экспертизу энергоэффективности объектов недвижимости.



ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ PROPTECH
 ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ШАРАПОВ АЛЕКСАНДР ОЛЕГОВИЧ
 ПРЕЗИДЕНТ BECAR ASSET MANAGEMENT

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 ставит задачи по сбору, внедрению и популяризации передовых практик, технологий и идей, формированию стандартов, выстраиванию системной работы с общественными организациями, экспертами и профессионалами рынка.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО ЗЕМЕЛЬНЫМ ОТНОШЕНИЯМ, ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЮ И КАДАСТРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
СМИРНОВА
МАРИЯ КОНСТАНТИНОВНА
ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ
ООО «НЕДВИЖИМОСТЬ. КОНСАЛТИНГ.
СТРАТЕГИИ»

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 РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
КОЛОКОЛЬНИКОВ
ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР RRG



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПЕРЕПЕЛИЦА
ВИКТОР ВЛАДИМИРОВИЧ
ДИРЕКТОР
ООО «ПРОЕКТ-КОНСАЛТИНГ»

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.



ИНЖЕНЕРНЫЙ КОМИТЕТ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ВОРОБЬЕВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ГК «ПРО»

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.



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
МОЧАЛОВ ИЛЬЯ ВАЛЕРЬЕВИЧ
ПАРТНЕР КОМПАНИИ
«ИЛЬЯ МОЧАЛОВ И ПАРТНЕРЫ»

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.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО СТРАТЕГИЧЕСКИМ КОММУНИКАЦИЯМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
МУРАДЯН МАРАТ АКОПОВИЧ
ДИРЕКТОР ПО СТРАТЕГИЧЕСКИМ КОММУНИКАЦИЯМ
«РКС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»

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.



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО ТУРИСТСКИМ КЛАСТЕРАМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ТОЛСТОУХОВА ИЛОНА СЕРГЕЕВНА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ
«НОВАЦИЯ»

Экспертный совет по туристским кластерам — это федеральная ресурсная площадка для разработки методологии и технологии, экспертизы и трансляции лучших практик, а также качественного взаимодействия всех участников рынка туристских кластеров для реализации проектов и обмена опытом.



КОМИТЕТ ПО КОМПЛЕКСНОМУ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
АРХУЛАЕВ ГАСАН ГУСЕЙНОВИЧ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
ГК «Монолит Холдинг»

Задачи Комитета: выработка и внедрение инструментов и эффективных моделей комплексного устойчивого развития территорий; обеспечение взаимодействия с инвесторами; создание базы региональных проектов КУРТ.

КОМИТЕТ ПО ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Комитет консолидирует профессиональное сообщество девелоперов и управляющих жилой недвижимости 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.

ЗАДАЧА — СОЗДАТЬ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ДИАЛОГА И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ

вице-президент РГУД, генеральный директор
АНО «Московский урбанистический форум»
Павел Гончаров



– **Какие задачи ставит перед собой МУФ сегодня, чем он может быть полезен и интересен регионам?**

– Московский урбанистический форум с самого начала ставил перед собой цель — создать площадку для обсуждения будущего городов в целом и жизни людей в них. Москва в этом контексте не выступает смысловой рамкой. Все темы, которые обсуждаются на форуме, одинаково актуальны для всех городов, и не только российских. Но «московскость» проекта состоит именно в том, что за последние годы столица накопила огромный опыт городских преобразований, который признан многими мировыми мегаполисами эталонным, и она не просто не держит его под семью замками, а готова делиться им и даже помогать внедрять в городские управленческие практики регионов. В этом и заключается задача форума — создать пространство для диалога, обмена, а впоследствии и устойчивого развития городов.

За прошедшие полгода мы впервые провели практическую конференцию Urban Research, посвященную городским исследованиям и аналитике, и конгресс Urban ESG, сфокусированный на городской повестке устойчивого развития. На обеих площадках были представители регионов России, которые смогли не только услышать о столичных проектах, но и, что важно, рассказать о своих, во многом уникальных, решениях.

Кроме того, АНО «Московский урбанистический форум» выпустил новый продукт — «Атлас лучших городских решений», который собрал интересные урбанистические проекты, реализованные молодыми профессионалами со всей России. Уверены, что эта постоянно обновляемая база знаний будет полезна специалистам в сфере городского планирования по всей стране.

– **Продолжает ли МУФ работу с международными компаниями?**

– Международное сотрудничество для Московского урбанистического форума по-прежнему остается одним из приоритетных направлений. Безусловно, мы не можем не учитывать новые реалии, но они никак не мешают нам наращивать партнерские отношения с представителями дружественных стран. Мы активно развиваем диалог с коллегами из Китая, Объединенных Арабских Эмиратов, Индии, Индонезии и другими. Видим эти направления особенно перспективными, потому что это динамично развивающиеся страны, где темпы урбанизации пропорциональны их экономическому росту. Для нас важно изучать их управленческие практики и подходы в вопросах городского развития, а им, безусловно, интересен московский опыт, которым мы готовы делиться. Так, например, в октябре делегация правительства Москвы, в который также вошла команда МУФ, приняла участие в международной строительной выставке Big 5 Global в Дубае, а также делегация Мосурбанфорума представила московские достижения в выставке Smart Cities India Expo.

– **МУФ, в том числе, занимается аналитикой и исследованиями рынка. Какие есть возможности для сотрудничества с РГУД в этой области?**

– В рамках нашей организации действует Аналитический центр (АЦ МУФ). Его развитие также в числе приоритетных для нас направлений. Помимо информационно-консультационной поддержки форумов, конгрессов и конференций, которые проводит МУФ, он занимается современными городскими исследованиями, предлагает независимую экспертизу и продуктовые решения в сфере городского развития и девелопмента.

Как нам видится, АЦ МУФ и РГУД могут обмениваться статистикой и данными для проведения важных для индустрии прикладных исследований, которые могли бы лечь в основу девелоперских проектов, чему, к слову, была посвящена практическая конференция Urban Research, на которой мы много говорили о важности таких работ для создания комфортной городской среды.

– **Различные форумы и выставки многими в России воспринимаются скорее как маркетинговые площадки. Как можно привлекать на них реально работающий бизнес и экспертов высокого уровня?**

– Да, существует такой стереотип, и, безусловно, некоторые площадки используются как эффективный маркетинговый инструмент. Важно понимать, что ДНК Московского урбанистического форума совершенно иное. Созданный правительством Москвы, он с самого начала был сфокусирован на том, чтобы предоставить качественную площадку для диалога между представителями органов власти, бизнеса и экспертного сообщества для выработки решений и создания идей, которые, в свою очередь, будут иметь социальное значение, потому что города создаются именно для людей. За почти 13 лет существования Московский урбанистический форум собрал вокруг себя сообщество именно таких — реальных — экспертов и практиков. Каждый год они с самоотдачей участвуют в наших мероприятиях, панельных дискуссиях, круглых столах и экспертных сессиях, потому что мы зарекомендовали себя как авторитетную платформу для профессионального синергетического обмена. Мы планируем укреплять этот статус и впредь.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГИЛЬДИИ



**ЕКАТЕРИНБУРГ
И СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ**
 Караваев Алексей Юрьевич
 Директор мебельного центра «Гулливер»



ПЕРМЬ И ПЕРМСКИЙ КРАЙ
 Полуянов Андрей Николаевич
 Генеральный директор PAN City Group



**ИРКУТСК
И ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ**
 Курепов Александр Анатольевич
 Генеральный директор ГК «Актив»



РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН
 Стрюкова Елена Николаевна
 Управляющий партнер Perfect RED



**МОСКВА
И ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ**
 Сецкая Вера Анатольевна
 Президент Sawyer Group



**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ**
 Возиянов Михаил Владимирович
 Вице-президент РГУД



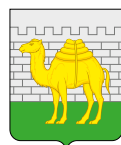
**НИЖНИЙ НОВГОРОД
И НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ**
 Гресс Екатерина Викторовна
 Генеральный директор «IDEM —
 Консультанты по торговой недвижимости»



**ТЮМЕНЬ,
ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ,
ЯНАО И ХМАО**
 Девяткова Наталья Леонидовна
 Генеральный директор ГК «Денова»



**НОВОСИБИРСК
И НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ**
 Марков Максим Анатольевич
 Директор по управлению проектами
 и инвестициями ГК «ЁЛКА девелопмент»



**ЧЕЛЯБИНСК
И ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ**
 Корытный Валентин Маркович
 Основатель и директор «Дан недвижимость»

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ



Елена Бодрова
 Исполнительный директор
 ebodrova@rgud.ru



Наталья Черейская
 Директор по развитию
 razvitie@rgud.ru



Ольга Климас
 Руководитель
 отдела аналитики
 assist@rgud.ru



Екатерина Гончарова
 Руководитель
 отдела проектов
 project@rgud.ru

МЫ МАЛО ГОВОРИМ О ТЕОРИИ И МНОГО ГОВОРИМ О ПРАКТИКЕ

вице-президент РГУД
Елена Бодрова



– На чем сосредоточена деятельность РГУД сегодня?

– По-прежнему важнейшим приоритетом РГУД является продвижение реальных успешных кейсов. Члены Гильдии по всей стране наращивают свои портфели проектов и используют нестандартные, но крайне эффективные решения, которые мы считаем необходимым доносить до всего рынка и показывать, что то, что стало возможным в отдельных регионах, может быть переосмыслено и масштабировано по всей стране.

В целом мероприятия и все активности Гильдии отличаются тем, что мы мало говорим о теории и много говорим о практике. Синергия всех комитетов, девелоперов, маркетологов, юристов, архитекторов позволяет нам фокусироваться на очень четкой, прагматичной реальности. И именно в этой реальности строить свои дальнейшие стратегии, чтобы создавать проекты высокого качества, актуальные и интересные для потребителя.

Параллельно мы на системной основе обобщаем реальный опыт наших компаний и передаем его институтам развития, таким как Центр стратегических разработок и «Дом.РФ», чтобы он принимался во внимание при разработке и корректировке законодательства.

Если говорить о конкретных сегментах рынка, то за последний год мы серьезно нарастили свою компетенцию в плане развития индустриальных парков, промышленных площадок. Проекты членов Гильдии являются передовыми не только на уровне регионов и городов, но и на уровне Российской Федерации. Сейчас РГУД проводит «полевые исследования» и обобщает опыт реализации промышленных предприятий для федеральной «дорожной карты» «Реинжиниринг правил промышленного строительства».

Продолжается важнейший для рынка проект по классификации офисной недвижимости, который в текущих ре-

лиях становится все более актуальным.

Активно работает Комитет по оценочной деятельности. Сегодня важным для нашего рынка является вопрос взаимодействия оценщиков и банков и меняющихся требований Центробанка — всего, что касается стоимости и вариативности этой стоимости, исходя из тех целей, под которые она выполнена.

Важную работу ведет Комитет по аналитике РГУД. Рынок постоянно меняется, в частности сейчас в очередной раз трансформируются показатели, закладываемые в расчетах финансовых моделей при строительстве жилья. Накопленный опыт предыдущих лет позволяет и построить прогнозы по тем финансовым моделям, по которым пойдут застройщики, и фактически предлагать различные модели финансирования новых девелоперских проектов.

– Какие проекты стартовали в РГУД в 2023 году?

– В прошлом году Гильдия запустила Клуб управляющих, в рамках которого мы говорим не только о механизмах управления коммерческой недвижимостью, но и активно поднимаем тему управления жилыми комплексами. Уже сформирована постоянная действующая рабочая группа, а на базе Петербурга мы отработываем модель системного взаимодействия с региональными властями. Уверена, что в 2024 году этот опыт мы сможем успешно перенести и в другие города присутствия.

В 2023 году в сотрудничестве с Центром стратегических разработок мы выпустили исследование «Тренды будущего», где обобщили запросы и изменения в потребительском поведении, постарались понять, какие форматы недвижимости эти растущие запросы могут и должны удовлетворять, найти работающие аналоги на иностранных рынках и собрать примеры реализованных российских кейсов.

– Какие мероприятия, прошедшие при участии РГУД в 2023 году и запланированные на 2024-й, стоит отметить?

– Гильдия стала партнером Первого строительного форума Забайкалья, который прошел в Чите в феврале 2024 года. В прошлом году РГУД впервые провела свою сессию про новые форматы в недвижимости на XII Всероссийском форуме территорий развития и инвестиций «ИнПарк» в Новосибирске. Рассчитываем, что это станет традицией: в сентябре этого года мы проведем в рамках форума сессию по индустриальной недвижимости.

Также в прошлом году мы стали партнерами Первого федерального форума по развитию городов «РЕБУС», прошедшего в Казани. В 2024 году мы планируем продолжить сотрудничество.

Нельзя не упомянуть наш ежегодный Байкальский саммит. Это одно из важнейших мероприятий в календаре РГУД. И в этом году, как и в прошлые годы, на двухдневном Байкальском саммите в конце июля мы будем говорить о лучших практиках девелопмента.

Важный для нас партнер — Московский урбанистический форум, на площадке которого в начале марта прошло мероприятие по теме актуальности ESG-повестки. Будем наращивать это сотрудничество.

Также хотелось бы пригласить всех в ноябре посетить в Екатеринбурге форум «Города будущего», где мы планируем серию собственных мероприятий.

– Какие задачи развития стоят перед Гильдией?

– Наша цель — активное и деятельное развитие. В 2023 году Гильдия приростла новыми игроками, среди которых — крупнейшие федеральные девелоперские компании, и мы продолжим нашу системную работу на благо игроков рынка.



ЭФФЕКТ ОТ КОМПЛЕКСНОГО БЛАГОУСТРОЙСТВА — ГОРАЗДО БОЛЕЕ НАГЛЯДНЫЙ

заместитель директора департамента стратегических проектов Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ
Юлия Талалайкина

– **Меняется ли что-то в работе по нац-проекту «Жилье и городская среда» сегодня?**

– Проект «Формирование комфортной городской среды» реализуется с 2017 года, и наша работа по нему действительно трансформируется. Напри-

мер, от проектов по небольшим городским пространствам мы уже перешли к более глубокому осмыслению необходимости благоустройства в комплексном виде, то есть благоустройству больших территорий с учетом того, что нужно жителям, и того, как это

будет работать с точки зрения экономической и социальной эффективности. Конечно, эффект от комплексного благоустройства — гораздо более наглядный. При этом понятно, что небольшими проектами тоже надо заниматься, и мы продолжим ими заниматься.

Также мы видим необходимость в максимальном вовлечении бизнеса, это еще один запрос сегодняшнего дня. Крупные проекты по благоустройству, как правило, отличаются низкой рентабельностью, не приносят прибыли. Работа по таким объектам чаще всего относится к области социальной ответственности бизнеса. Мы считаем важным обеспечить доходность этим проектам, тем самым сделав их более привлекательными для инвестиций. Например, сейчас идет разговор о том, чтобы благоустраивать крупные развлекательные парки на основе государственно-частного партнерства. Как вариант, под такие проекты можно было бы предоставлять кредиты по льготным ставкам, этот вопрос мы прорабатываем совместно с ВЭБ.РФ.



Фонтан на Московской ул., г. Пенза

© национальные проекты.рф



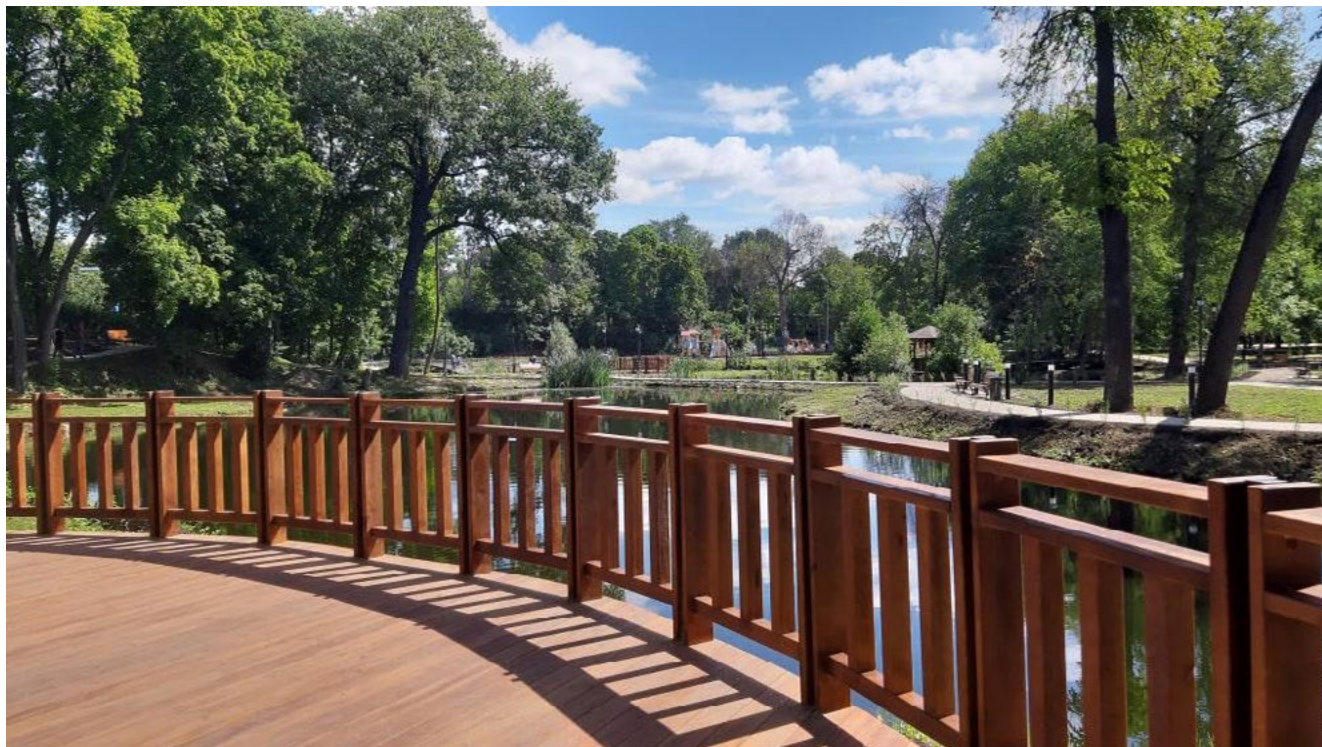
Октябрьская площадь, г. Ухта

© национальные проекты.рф

– **В текущей ситуации фокус — на крупных городах? Или есть ресурсы заниматься и малыми тоже?**

– Мы как раз работаем над тем, чтобы перенести хотя бы часть прилагаемых усилий с мегаполисов на небольшие города.

Как-то на одном из мероприятий малые города назвали родильным домом страны. Это действительно так. Согласно статистике, высокая рождаемость отмечается именно в малых городах и сельских поселениях. Когда мы начали заниматься этим вопросом, то увидели, что отток населения из них — просто сумасшедший, люди уезжали навсегда. Одной из целей нацпроекта было определено прекращение этого тренда за счет того, чтобы сделать такие населенные пункты более комфортными для проживания.



© национальныепроекты.рф

Петровский парк, г. Елец

И как показала практика, акцент сделанный президентом нашей страны Владимиром Путиным при запуске Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды, на сегодня принес соответствующие результаты. По итогам шести лет нашей работы и по итогам реализации 473 проектов-победителей всероссийского конкурса мы можем отчитаться о создании 17 тысяч рабочих мест и более чем 4 тысяч точек предпринимательской активности. Это наш вклад в прекращение оттока населения из малых городов. Мы можем констатировать, что процесс приостановлен.

А параллельно мы наблюдаем миграцию из крупных городов в малые, которые действительно становятся более привлекательными для жизни. Здесь появляются места для отдыха, площадки для прогулок, занятий спортом и т. п. Это в свою очередь привлекает малый бизнес, включая креативные индустрии. Начинают формироваться местные сообщества, города действительно развиваются.

У нас много таких примеров, один из них — Сысерть, город-спутник Екатеринбурга. Он пребывал в достаточно депрессивном состоянии до того момента, пока в рамках конкурса там не выполнили благоустройство набережной. С этого началось настоящее преобразование, к процессу подключился бизнес, стали реанимировать заводы, люди стали возвращаться. Сегодня поток приезжающих в Сысерть из Екатеринбурга на выходные превышает число жителей самого города.



© национальныепроекты.рф

Парк и детская площадка в пгт Медведево (Йошкар-Ола)

— **Какие регионы сегодня находятся на особом положении, кому отдается приоритет?**

— Мы ведем проекты по всей стране, но на отдельном счету сегодня Дальний Восток и Арктика. Так, размер субсидии по нашим программным мероприятиям зависит от численности населения. При оценке проектов на Дальнем Востоке устанавливаются отдельные показатели — по обще-

федеральным у них просто нет шансов на победу. Арктике долгое время не уделяли должного внимания, в результате мы получили серьезный отток населения. Этими регионами мы сейчас занимаемся достаточно плотно.

Также на повестке стоит вопрос развития приграничных территорий по всей протяженности границы страны и наукоградов.

МАЯТНИК ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАЧНУЛСЯ В ОБРАТНУЮ СТОРОНУ

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



– Какие законодательные изменения 2023 года, затрагивающие рынок недвижимости, стоит выделить?

– На заключительном заседании Государственной думы депутаты читались, что установили рекорд по количеству принятых законов в 2023 году — более 600. В свою очередь, также много было и всякого рода подзаконных актов. В связи с этим выделить отдельные акты достаточно сложно, так как все зависит от того, что интересно конкретному застройщику, девелоперу, собственнику, инвестору.

Несомненно, важными являются действия по продлению мер поддержки, сокращению сроков и упрощению процедур в строительстве и при предоставлении земельных участков: здесь сокращение сроков согласования документации и принятия разного рода решений, освобождение от обязанности по проведению публичных слушаний и т. п. Нельзя не вспомнить долгожданные поправки о возможности приватизации объектов культурного наследия, что открывает новые

на федеральный уровень, и в феврале (пусть и с запозданием на 6 месяцев) такие правила наконец появились. С 1 сентября 2024 года мы будем жить в стандартизированных правилах для всех регионов. Продолжилась борьба по снижению административных барьеров — к сожалению, номинальная отмена ряда согласований и документов в строительстве не привела к реальному улучшению ситуации. Федеральная тенденция по упрощению требований прямо противоречит региональным тенденциям по усилению зарегулированности как способа создания рычага давления на застройщиков для большей «сговорчивости» для принятия ими социальных и прочих инфраструктурных обязательств. Наконец, стоит вспомнить про новые поправки в регулирование КРТ и появление «операторов КРТ» в качестве новых субъектов с интересными полномочиями и возможностями. Под конец года Пленум Верховного Суда РФ обновил важные для рынка разъяснения по самовольным постройкам.

работает над этим не покладая рук. В градостроительстве наблюдается усиление давления на девелоперов с переключением на них любых связанных со строительством расходов, а также огосударствление контрольных функций в строительстве. Еще одной тенденцией можно назвать начавшуюся в пандемию и продолжающуюся в силу разных причин ситуацию с приоритетом «экстренного регулирования», которая внесистемно регулирует отдельные сферы деятельности, ставя под угрозу многолетние усилия по созданию относительно логичной системы управления строительством.

– Какие изменения, ожидающие нас в 2024 году, стоит выделить?

– Из отложенных изменений приходит в голову только постановление Правительства РФ по регулированию правил разработки ППТ, которое вступит в силу с 01.09.2024. Несомненно, будут и другие, но, к сожалению, как часто бывает последнее время, это скорее неожиданность, чем планомерная работа.

– Над какими законодательными изменениями работает РГУД сегодня?

– Во-первых, реформа регулирования КРТ продолжится, и нас ждут еще правки в этой сфере, поэтому мы активно участвуем по доступным нам каналам в формировании этой повестки. Во-вторых, много усилий прилагается в регулирование развития туристических кластеров — гостиниц и апарт-отелей, федеральных курортов — и механизмов государственно-частного взаимодействия в этой сфере. Наконец, при любых возможностях мы продвигаем инициативы по устранению административных барьеров в строительстве и продолжим эту работу.

МЫ ПРОДВИГАЕМ ИНИЦИАТИВЫ ПО УСТРАНЕНИЮ АДМИНИСТРАТИВНЫХ БАРЬЕРОВ

возможности для инвесторов. В числе интересных новелл стоит упомянуть появление возможности принятия единого документа территориального и функционального зонирования, объединяющего в себе генеральный план и правила землепользования и застройки. Продолжается работа по упорядочиванию разницы в подходах в разных субъектах к разработке документов территориального планирования — полномочия по установлению единых правил передали

– Отмечаете ли вы ужесточение законодательства в отрасли недвижимости и строительства?

– К сожалению, маятник законодательства качнулся в обратную сторону, и все чаще слышатся призывы на разном уровне все зарегулировать. Из тенденций можно заметить усиление фискальной политики — это больше выражается в правоприменении, чем в законодательных изменениях, но тенденция проста и понятна — бюджет надо чем-то наполнять, и ФНС

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЛЕГИТИМИЗАЦИИ ПРЕДСТОИТ ЕЩЕ ОЧЕНЬ МНОГОЕ СДЕЛАТЬ

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



– Какие задачи сегодня стоят перед Экспертным советом и как они будут решаться?

– За прошлый год мы серьезно продвинулись в разработке методики классификации апарт-отелей. Были определены ключевые критерии, структурирующие рынок. На 2024 год перед Экспертным советом стоит задача внедрения в рынок системы классификации, работа по увеличению доли апарт-комплексов, прошедших классификацию номерного фонда. На сегодняшний день в Петербурге более 70% проектов заявляются как сервисные, однако на проверку под классификацию подходит только 41%.

лирует развитие сегмента и что его ограничивает?

– Рынок апарт-отелей становится более структурированным, и это не может не радовать. Инвесторы объективнее оценивают риски и глубже понимают происходящие здесь процессы. Уже многим не надо объяснять, почему централизованное управление — это один из главных критериев для успешного проекта, почему важно, чтобы отель был классифицированным, а не только имел удачное расположение и выгодные доходные программы. Проекты уже оцениваются с точки зрения капитализации, сохранения инвестиций и перспектив

фраструктуре, окружающем комьюнити единомышленников, качественном сервисном обслуживании.

Апарт-отели находятся в сегменте между жилой и гостиничной недвижимостью, законодатели до сих пор не выработали четкое определение и критерии. В некоторых регионах по-прежнему культивируется отношение к апарт-отелям как к псевдожилью без должной социальной инфраструктуры, с дорогим обслуживанием и невозможностью прописки. С точки зрения легитимизации нам предстоит еще очень многое сделать.

– Видите ли вы рост интереса к сегменту в регионах? Что это за регионы?

– Развитие внутреннего туризма сделало апарт-отели привлекательными для инвестиций в городах-миллионниках и в таких туристических направлениях, как Юг, Байкал, Алтай. Доля инвесторов, профессионально рассматривающих вложения в апарт-отели как долгосрочную инвестицию, а не как спекуляцию, значительно выросла. Ключевым критерием выбора стал понятный, грамотно спозиционированный проект, который будет успешен в будущем. К нам обращаются отельеры, которым интересна наша модель работы с частными инвесторами. За время существования компании VALO мы рассмотрели более 150 проектов. Сегодня мы расширяем бизнес на регионы: работаем с Новосибирском, выходим в Байкальск, рассматриваем южные регионы — Сочи, Ялту, Анапу. В качестве перспективного направления внутреннего туризма активно следим за рядом проектов на Карельском перешейке. Они привлекают туристов близостью города, транспортной доступностью, развитой инфраструктурой. Но качественных апарт-отелей здесь пока нет.

ДОЛЯ ИНВЕСТОРОВ, ПРОФЕССИОНАЛЬНО РАССМАТРИВАЮЩИХ ВЛОЖЕНИЯ В АПАРТ-ОТЕЛИ КАК ДОЛГОСРОЧНУЮ ИНВЕСТИЦИЮ, ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛА

– Как организована эта работа?

– При совете создана рабочая группа, в которую мы хотим включить как можно больше игроков рынка, чтобы вместе договориться об общих подходах к классификации апарт-отелей, а именно — зафиксировать разницу между объектами для жизни и гостиничной недвижимостью для инвестиций. В дальнейшем хотелось бы распространить эти подходы на другие регионы, где назрела потребность в структурировании рынка апарт-отелей и четком разделении псевдожилья, сервисных апарт-отелей и апарт-отелей.

– Какие изменения, происходящие на рынке, вы считаете наиболее существенными? Что сегодня стиму-

существования на рынке на многие годы вперед, а не с позиции сиюминутной выгоды.

Активно растет и развивается именно сегмент сервисных апарт-отелей, который занимает чуть менее 80% от всего объема предложения в Петербурге. Он оказался наиболее приспособленным к изменившимся экономическим условиям, сохранив баланс по соотношению цены и качества.

Из-за роста цен на недвижимость на рынке наметился тренд на аренду жилья. Особенно эта тенденция заметна по активной, мобильной части населения, которая не опасается менять место жительства, много путешествует, не привязана к работе в офисе. Важно, чтобы жилое пространство отвечало потребностям в развитой ин-

КОНКУРСЫ И НОМИНАЦИИ

Конкурс инновационных проектов в сфере недвижимости GOOD INNOVATIONS проводится с 2015 года. Организаторами выступили НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов» и Экспертный совет по инновациям недвижимости РГУД.



VIII КОНКУРС ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ GOOD INNOVATIONS 2023 прошел при поддержке Комитета по строительству Санкт-Петербурга, корпорации «ДОМ.РФ», Агентства инноваций Москвы. Партнер конкурса в 2023 году — компания Comindware®, российский разработчик Comindware Business Application

Platform, современной low-code платформы для быстрого построения цифровой организации, управления бизнес-процессами, автоматизации и контроля работы.

На GOOD INNOVATIONS 2023 было подано 45 заявок, 38 из них допущены до голосования.

География проектов

- Владивосток
- Волгоград
- Воронеж
- Екатеринбург
- Казань
- Киров
- Красноярск
- МО Домодедово
- МО Сколково
- МО Пушкино
- Москва
- Нижний Новгород
- Новосибирск
- Обнинск
- городской поселок Рощино (ЛО, Выборгский район)
- Санкт-Петербург
- Сочи
- Тверь
- Тюмень

Традиционно в конкурсе принимают участие девелоперские и инвестиционные компании, проектные и архитектурные мастерские, дизайнерские бюро, строительные организации, риелторские компании, финансовые институты, которые реализуют инновационные проекты на территории России. Участвовать в конкурсе могут только инновационные проекты и технологии на стадии реализации, введенные в эксплуатацию или находящиеся в эксплуатации не более трех лет к моменту проведения.

Ежегодно сбор заявок на GOOD INNOVATIONS начинается весной, а итоги подводятся осенью.

ПОБЕДИТЕЛИ 2023 ГОДА

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШАЯ ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЖК «ЯНАЛИФ»

Застройщик — СМУ-88, Казань
Архитектурное бюро — «Цимайло, Ляшенко и партнеры»
 ЖК «Яналиф» позиционируется как уникальный проект, объединяющий искусство и технологичность в многофункциональном пространстве.

В квартирах — централизованные системы кондиционирования и приточной вентиляции с фильтрами очистки, многоуровневая система очистки воды, автоматическая фиксация



показаний счетчиков и внутриспольные конвекторы. В холлах — зарядки для гаджетов, умный свет и интуитивная навигация с подсветкой. На входе в подъезд — домофоны с камерой ночного видения, двухуровневая система грязезащиты и система антиобледенения, автоматизированная система открывания дверей на выходе из комплекса. Вход в лобби — по FACE ID, QR-коду или электронному пропуску. В приватном дворе — скамейки с подогревом, уличные станции зарядки для гаджетов и самокатов, скоростной Wi-Fi и круглосуточное видеонаблюдение. В подземном паркинге — автоматический контроль доступа по меткам, станции зарядки для электромобилей, автомойка, кладовые для хранения резины.

Одна из ключевых инноваций — архитектура.

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШАЯ АРХИТЕКТУРА»

ЖК «УТЕС»

Архитектурное бюро «Владпроектгрупп», Владивосток
 Обтекаемая форма здания, выполненная из архитектурно-фактурного бетона, в точности повторяет ландшафт участка. На кровле центральной секции расположена видовая площадка для доступа жителей и горожан по мосту, соединяющему улицу Всеволода Сибирцева и жилой комплекс. Выполнено эксклюзивное для города по высоте укрепление грунта подпорными стенами общей высотой 32 м. Рельеф укреплен буроинъекционными сваями и грунтовыми анкерами. Класс энергетической эффективности жилого здания — A++.

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШАЯ КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

БИЗНЕС-ПАРК ZAVOD 15/30

ООО «ПЛАЗМА», Волгоград

Приоритетом при реализации проекта было сохранение исторического образа здания, акцент был сделан на советской фасадной мозаике

«Завод-труженик». Концептуально были объединены экстерьер и интерьер, что еще больше подчеркнуло историческую ценность здания. Проект бывшего завода «Тракторный» выполнен в стиле лофт — выбор стиля диктовало

само здание, его большие промышленные пространства. Реализация проекта позволила вдохнуть в промышленный объект новую жизнь, наделив его новыми функциями, продиктованными современными требованиями.

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШАЯ ГОСТИНИЧНАЯ И КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

РЕКРЕАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС

«РЕЗИДЕНЦИЯ РОЩИНО»

ООО «СЗ «Резиденция Рощино», Ленинградская область

«Резиденция Рощино» — это комплекс апартаментов бизнес-класса в самом сердце Карельского перешейка. В проект входят 13 жилых корпусов,

бутик-отель со SPA-центром, здание многоуровневого паркинга, центр превентивной медицины, расположенные в окружении реликтовых сосен рядом с продуманными зонами общего пользования.

Парк «Резиденции Рощино» создан на пяти принципах благоустройства:

ценность леса как основа проектных решений, бережное отношение к биоресурсам, модель здорового образа жизни, ненавязчивое добрососедство и уважение личных границ, минималистичность воздействия урбанизма и сохранение природного многообразия.

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШЕЕ БЛАГОУСТРОЙСТВО ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ»

ЖИЛОЙ КВАРТАЛ «ЮЖНЫЙ»

ГК «Новый Город», Тверь

Дворовая территория жилого квартала выполнена в концепции «двор-парк», где более 50% общей площади отдано под озеленение. Концепция включает в себя многоуровневое озе-

ление, которое создает ощущение объема и изобилия. Имеются умные игровые площадки для детей разных возрастных групп, lounge-зоны, уличные тренажеры для занятий спортом под открытым небом, уникальная тропа здоровья.

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЕ МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ»

ТЕХНОЛОГИЯ

АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ПЕЧАТИ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ФАСАДОВ НА СТРОИТЕЛЬНОМ 3D-ПЛОТТЕРЕ

Компания «ЧИОС» (Человек и Окружающая Среда), Обнинск

Фотобетон, использованный в проекте, производится на печатном 3D-плоттере посредством нанесения водорастворимой пасты на платформу. Технология «ЧИОС» обеспечивает большую вариативность фасадов, высокую скорость производства фотобетона, снижение негативного влияния на окружающую среду. А также исчезает необходимость утилизировать композитные отходы.

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЕ ИТ-ИННОВАЦИИ В НЕДВИЖИМОСТИ»

ЭКОСИСТЕМА PROFITBASE

Компания Profitbase, Екатеринбург

Экосистема Profitbase включает в себя решения, которые помогают в управлении маркетингом, продажах и клиентским сервисом в девелопменте: CRM застройщика, Profitbase

Office, онлайн-бронирование, онлайн-ипотека, выдача ключей, смарт-каталог, кабинет агента, электронная сделка, динамическое ценообразование, Profitbase.BI: аналитика, экспорт данных и маркетплейс решений от партнеров.

НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЕ ИННОВАЦИИ В РАБОТЕ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ»

СЕРВИС ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ «ДИСПЕТЧЕР 24»

ООО «Удобные решения», Группа «Эталон», Екатеринбург

Сервис «Диспетчер 24» помог автоматизировать процессы в 220 управ-

ляющих компаниях в 31 регионе РФ. Благодаря автоматизации и оптимизации процессов каждая УК сэкономила за год от 200 тысяч до нескольких миллионов рублей.

С платформой «Диспетчер 24» интегрированы системы умного зда-

ния, управление системами доступа, СИП-телефония и др. 95% УК, которые используют в работе платформу и контакт-центр «Диспетчер 24», гораздо реже сталкиваются со штрафами от надзорных органов и не теряют жилфонд.

УМНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЗДАНИЙ ОТ ЗАСТРОЙЩИКА

Как облегчить передачу здания собственникам и арендаторам? Как продлить срок службы здания и снизить издержки на обслуживание и ремонт? Как повысить конкурентоспособность своего объекта на рынке? Ответ на эти вопросы кроется в передаче цифрового двойника здания эксплуатирующей организации.

Представьте, что застройщик может передать не только конструктив и инженерные системы здания, но и цифрового двойника, помогающего точно определить, сколько стоит обслуживание здания, что конкретно и в какой момент времени нужно в нем делать.

Цифровой двойник здания — это виртуальная модель, которая отражает состояние реального объекта, его планировку, находящееся там оборудование, проходящие в нем процессы, а также историю выполненных работ.

Согласно исследованию MarketsandMarkets, рынок цифровых двойников в сфере строительства и недвижимости достигнет \$9,5 млрд к 2025 году, он растет со среднегодовым темпом 35,4%.

В России одна из компаний, которые создают цифровых двойников для эксплуатации, — это Comindware с продуктом Comindware «Мое здание».

КАК СОЗДАЕТСЯ ЦИФРОВОЙ ДВОЙНИК ЗДАНИЯ

Правильно начинать процесс создания цифрового двойника объекта с постановки технического задания (ТЗ) на этапе проектирования BIM-модели (Building Information Modeling). В ТЗ должно быть прописано, что BIM-модель должна включать в себя все необходимые данные о конструкции, инженерных системах и оборудовании, необходимым для дальнейшей эксплуатации здания. К сожалению, зачастую после окончания строительства BIM-модель отправляется в мусорную корзину, а вместе с ней и огромные деньги, потраченные на ее создание.

Однако BIM-модели можно и нужно использовать для превращения в эксплуатационную модель. Для того чтобы это произошло, данные в BIM-модели должны быть в формате, используемом в Facility management (Площадь → Здание → Этаж → Помещение → Оборудование). В этом нет ничего сложного, и, как правило, не ведет к существенному удорожанию.

Если модель подготовлена правильным образом, то на следующем этапе из BIM-модели удаляется избыточная информация, необходимая для стройки, модель переделывается и данные загружаются в систему, где дополняются «процессным движком». В результате получившийся цифровой двойник здания может использоваться в эксплуатации. Если модель не была подготовлена необходимым образом, то ее все же можно использовать как базу для создания цифровой карты, но придется дополнить правильно сгруппированными данными об оборудовании. В других случаях понадобится собирать все данные из разрозненных источников, что приведет к повышению стоимости цифрового двойника.

КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДАЕТ ЦИФРОВОЙ ДВОЙНИК ЗДАНИЯ

Цифровой двойник упрощает процесс передачи объекта от застройщика к эксплуатирующей службе, так как вся информация о здании уже содержится в цифровой модели и не требует дополнительной сборки и проверки. Эксплуатирующая организация знает, что и где находится в здании, как и когда это нужно обслуживать, и в результате снимается множество вопросов.

За счет того, что в цифровом двойнике сформирован четкий план-график технического обслуживания здания:

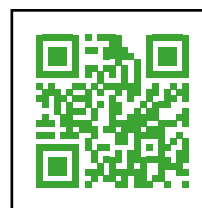
- оборудование не выходит из строя, если его «забыли» обслужить;
- процесс закупки необходимых материалов происходит не в авральном режиме, когда что-то сломалось и нужно срочно произвести замену, а в плановом режиме и по адекватным ценам.

Благодаря цифровому двойнику повышается привлекательность и стоимость объекта на рынке, так как цифровой двойник здания хранит всю историю его обслуживания и дает понимание, в каком состоянии находится объект. А также демонстриру-

ется высокий уровень технологичности здания, предоставляются удобные инструменты взаимодействия с управляющей компанией, что ценят арендаторы и покупатели, в результате чего можно реализовать больше площадей по более высокой цене.

Эксплуатирующие организации с помощью цифрового двойника здания оптимизируют процессы управления объектом, такие как планирование и контроль технического обслуживания и ремонтов, исполнение заявок, учет договоров аренды, процессов склада, плановых обходов, контроля клининга, автоматизируют создание отчетов о выполненных работах и т. д. В результате внедрения цифрового двойника на объекте появляется возможность контролировать обслуживающий персонал, грамотно распределять задачи. Техники получают из цифрового двойника информацию о том, где, когда, что и с чем надо сделать. В результате экономится время за счет сокращения планерок и передвижений по объекту, а выполняемые работы легко контролировать, используя обратную связь от «заказчика», QR/NFC/RFID-метки и через фото-, видеофиксацию. Как правило, в результате внедрения получается экономить от 10% бюджета на обслуживании и эксплуатации здания, а в отдельных случаях эта цифра достигает 30%.

Если вы заинтересованы во внедрении цифрового двойника, свяжитесь с представителями Comindware «Мое здание», заполнив форму на сайте <https://www.moezdanie.ru/>



INST GROUP: ИННОВАЦИОННЫЕ СПОРТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — В ДЕЛЕ

президент компании спортивного консалтинга
«Инновационные Спортивные Технологии» INST GROUP
Дмитрий Юдашкин



– Расскажите о вашей компании.

– INST GROUP, или «Инновационные Спортивные Технологии», представляет собой компанию, основанную в 2012 году, которая выросла в лидера в сфере развития спортивно-инфраструктурных проектов массового спорта. Специализируясь на комплексном сопровождении инвестиционных проектов, мы активно участвуем в формировании инфраструктуры на рынках коммерческой и жилой недвижимости. Компания стала надежным партнером для исполнительных органов государственной власти, застройщиков и ключевых участников рынка недвижимости. Всего нами разработаны проекты общей площадью более 195 000 кв. м и 1222 га.

– Чем занимается ваша компания?

– INST GROUP предлагает полный цикл решения задач — от идеи и исследования до реализации проектов и управления ими.

Наша деятельность охватывает создание спортивно-событийных многофункциональных кластеров, включающих разнообразные виды спорта и направленных на вовлечение максимально широкого круга людей в активный образ жизни. Также INST GROUP осуществляет комплексное сопровождение проектов на всех стадиях жизненного цикла — аналитические исследования и предпроектную экспертную оценку, структурирование проекта и финансовое моделирование, управление реализацией и эффективное информационное продвижение на ключевых целевых рынках.

Мы занимаемся обеспечением городских и загородных территорий средствами всепогодной и уличной спортивно-массовой инфраструктуры. Среди них:

- жилые комплексы;
- парки;
- коттеджные поселки;
- гостиничные комплексы;

- торгово-развлекательные центры;
- туристские кластеры;
- объекты редевелопмента.

– Кто является вашими заказчиками?

– INST GROUP сотрудничает с различными структурами, включая исполнительные органы государственной власти, ведущих застройщиков, ключевых участников рынка девелопмента и консалтинговых услуг. Среди наших заказчиков находятся такие крупные компании, как ГК «ФСК», ГК «ПИК», ГК «А101», ГК «Самолет» и другие ведущие участники рынка.

Мы выступаем в роли консультанта в проектах развития территорий компаний Рублево-Архангельское («Сбер Сити»), «Абсолют», ВЭБ.РФ («Прогород»).

Развиваем коммерческую недвижимость с компанией «ЭНКА» («Капиталий Ленинградский»).

Наша компания является партнером: Русско-Азиатского Союза промышленников и предпринимателей, Ассоциации операторов фитнес-индустрии, Ассоциации производителей спортивной индустрии (Минпром РФ), Ассоциации инвесторов в области спорта «Прорыв», РГУД.

В роли члена рабочей группы Минстроя России мы принимали участие в разработке методических рекомендаций по благоустройству общественных и дворовых территорий средствами спортивной инфраструктуры (утверждены совместным приказом Минстроя РФ № 897/пр и Минспорта РФ № 1128 от 27.12.2019).

– Какое у вас конкурентное преимущество?

– Преимуществом INST GROUP являются собственные разработки и уникальная методология, которую мы в настоящее время применяем для масштабных девелоперских проектов по развитию территорий средствами спортивной инфраструктуры. Методика позво-

ляет определить оптимальный набор спортивных функций для территории, эффективное расположение будущих объектов, технико-экономические параметры спортивной инфраструктуры и экономически устойчивое использование созданной базы.




Такой индивидуальный подход и адаптация к потребностям заказчиков обеспечивают INST GROUP прочную позицию на рынке.

– Ваши планы на перспективу?

– Мы планируем внедрение новых продуктов в сфере городской и загородной жилой и коммерческой недвижимости. Акцент будет сделан на инновационных формах взаимодействия операторов и аудитории с применением современных технологий, способствующих комфортной и активной жизни людей. Ключевое внимание компании остается на всесторонней поддержке инвестиционных проектов в роли спортивного брокера и инициатора проектов.

Если у вас есть уникальные идеи, которые вы хотели бы воплотить в инновационных проектах, либо вы готовы сделать следующий шаг в развитии вашей инфраструктуры, звоните или пишите прямо сейчас. Мы готовы предоставить вам подробное коммерческое предложение в течение 5 рабочих дней. Пригласите нас в свой проект, и вместе с INST GROUP создадим успешное спортивное будущее!



 info@inst-group.com
 + 7 (495) 220-04-39
 [yudashkinsport](#)

ЗАДАЧА — ОРГАНИЗОВАТЬ ДИАЛОГ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ОТРАСЛИ ЖКХ



Летом 2023 года Российская гильдия управляющих и девелоперов заключила соглашение о взаимодействии с Жилищным комитетом администрации Санкт-Петербурга. Стороны договорились об информационном сотрудничестве между частными управляющими компаниями, обслуживающими жилые дома, и органами власти. Результатом такого сотрудничества стали регулярные встречи между ними с участием представителей отрасли, на которых обсуждаются актуальные вопросы и проблемы, до частных компаний доносится информация о городских решениях в этой сфере, а до комитета — сложности, с которыми сталкивается бизнес.



заместитель председателя
Жилищного комитета
Санкт-Петербурга
Владислав Козельский

формацией, не был системно выстроен. При этом необходимость его была очевидна. Результатом подписанного соглашения стало создание на базе Жилищного комитета площадки для устойчивого общения между участниками отрасли — несколькими десятками УК, входящими в РГУД и представляющими застройщиков и крупные частные компании, городскими службами, представителями ресурсоснабжающих организаций, обслуживающими и сервисными компаниями. Такой диалог позволяет бизнесу получать информацию из первых рук, быть в курсе нововведений, понимать общую политику города в области ЖКХ, стратегию развития, а также поднимать проблемы, требующие участия властей.

— Какие вопросы обсуждаются на таких встречах?

— Первое мероприятие, которое мы провели, было посвящено взаимодействию с Единым информационным расчетным центром, ЕИРЦ, созданным в начале 2023 года. С ЕИРЦ взаимодействуют абсолютно все управляющие компании, поскольку он не только печатает платежные квитанции для более чем миллиона абонентов, но и является получателем

оплаты для ряда поставщиков услуг — АО «Петербургская сбытовая компания», АО «Невский экологический оператор», ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» и ГУП «ТЭК СПб». Также через ЕИРЦ проходят платежи НО «Фонд — региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах». На встрече мы обсудили, что поменялось в работе в результате создания ЕИРЦ в целом, что изменилось для клиентов, как это влияет на скорость, качество услуг, другие нововведения. Предшественник ЕИРЦ в лице АО «ВЦКП «Жилищное хозяйство» в основном был ориентирован на работу с городскими УК, поэтому частный бизнес не всегда имел представление о его деятельности. Хотя для части управляющих компаний ничего не поменялось, для многих реформа оказалась действительно существенной.

Вторая встреча была посвящена взаимодействию с Фондом капремонта, там обсуждались методические, и практические вопросы: в какой момент можно вводить плату за капремонт, как формируется программа капремонта, как выстроено взаимодействие между УК и Фондом, краткосрочные и долгосрочные планы и т. п. Тема актуальная, по-

— Что подразумевает соглашение, заключенное РГУД и Жилищным комитетом, и зачем оно нужно городу и бизнесу?

— Сегодня чуть более половины жилого фонда Санкт-Петербурга обслуживают городские управляющие компании, все остальное — частные УК. До недавнего времени диалог с частными УК, подразумевающий взаимодействие и обмен ин-

тому что роль управляющей компании, в том числе частной, в этой области достаточно велика — она участвует в описании работ, в информировании граждан о предстоящих работах, в приемке и т. п. Это была очень интересная встреча и бурное обсуждение. Как мы увидели, взаимодействие Фонд ведет в основном с государственными УК, а частные в этом диалоге практически не участвуют.

На третьей встрече обсуждалась система «Безопасный город». Получилась очень активная дискуссия. Мы донесли общую информацию о программе, которая сейчас имеет статус не только городского значения, но и общегосударственного, об основных ее составляющих. В свою очередь участники обменялись мнениями по вопросу размещения оборудования системы в многоквартирных домах, обслуживаемых частными УК.

Следующая встреча, вероятно, будет посвящена взаимодействию с операторами связи — это запрос от РГУД. Вопрос интересный, касается не только телефони, доступа в интернет, телевидения и прочего, но и темы создания на территории жилых комплексов электрозарядок, функционирования систем умного дома.

— Получается, вы выступаете в роли медиатора. Обсуждаются ли вопросы взаимодействия с городом, городскими службами и т. п.?

— Мы действительно видим основной задачей организацию взаимодействия сторон, обмен информацией. В то же время на одной из встреч мы обсуждали работу городских аварийно-восстановительных служб — СПб ГКУ «Городская аварийно-восстановительная служба жилищного фонда Санкт-Петербурга». Рассказывали, какие работы ГКУ может проводить, какие у него есть возможности, как можно привлечь его для решения проблем. Конечно, вся информация о работе ГКУ есть в открытом доступе, включая перечень услуг, но управляющие компании, в первую очередь частные, не всегда об этом знают. При этом зачастую частные УК не обладают всеми ресурсами, техникой и оборудованием, необходимыми в случае аварий. При штатной эксплуатации они не требуются, но в экстренных случаях без них не обойтись. Городские службы могут провести работы, а также быстро поставить оборудование не только для ремонта, но и для обслуживания дома на период работ. Например, насосы для воды, генераторы и т. п. Можно подписать договор на работу с ГКУ и обслуживаться у него за относительно небольшие деньги, можно нанимать его для решения отдельных вопросов. Для нас было важно донести до управляющих компаний, что такая служба в целом существует, что в случае непредвиденных ситуаций можно получить помощь от государства.

— Насколько проблемы, которые вы обсуждаете на этих встречах, и вообще петербургская проблематика актуальны для всей страны? Есть ли смысл тиражировать ваш опыт взаимодействия в других регионах присутствия РГУД?

— Конечно, везде есть региональная специфика, но, думаю, что проблематика по стране в целом общая. Возможно, за исключением Москвы, где 85% рынка принадлежит Государственному бюджетному учреждению «Жилищник».

Например, создание в регионах единых информационных расчетных центров — общероссийская тенденция, которая поддерживается в том числе Правительством РФ. Все они построены на единых принципах работы, соответственно, возникающие сложности — тоже общие. Вопросы взаимодействия с Фондом капремонта тоже, наверное, актуальны для многих регионов. В этой отрасли достаточно специфическое нормативное регулирование, есть нюансы при формировании краткосрочного плана капитального ремонта и т. п.

Поэтому, на мой взгляд, такой опыт взаимодействия между представителями рынка на площадке исполнительных органов власти действительно может быть полезен и взят за основу для региональных представительств РГУД.

Доля коммерческих управляющих компаний на рынке управления многоквартирными домами постоянно растет. При этом их взаимодействие с государственными органами власти по разным причинам пока еще не находится на должном уровне. Для повышения качества обслуживания и решения многочисленных рабочих вопросов такой диалог просто необходим.

В прошлом году РГУД выступила с инициативой организации такого диалога и обратилась в Жилищный комитет Санкт-Петербурга, который, также будучи заинтересованным в диалоге с коммерческими УК, ее активно поддержал. Мы очень довольны тем, как складывается наше общение с Жилищным комитетом, мы видим готовность помогать управляющим компаниям в выстраивании коммуникации с участниками рынка и заинтересованность в этой коммуникации.

После первых встреч стало понятно, что формат интересен обеим сторонам. Возможность обсудить вопросы, про-

говорить проблемы, узнать перспективы — дорогого стоит в нашем насыщенном информационном поле.

На прошедших совещаниях был обозначен ряд реперных точек, которые требуют особого внимания и по которым необходима более углубленная, системная работа. Сейчас мы налаживаем организацию смешанных рабочих групп по острым вопросам на площадке Жилищного комитета, и это тоже будет новый опыт. Надеюсь, найденные рабочими группами решения пойдут на пользу всему рынку и в конечном счете потребителям.

Мы рассчитываем, что наш опыт работы с властями Петербурга по этим вопросам ляжет в основу системного взаимодействия коммерческих УК с властями по всей стране. Это позволит компаниям эффективнее работать и, как следствие, приведет к повышению качества предоставляемых услуг.

Отдельно хотелось бы отметить, что РГУД продолжает работу по классификации обслуживания многоквартирных



**руководитель
рабочей группы РГУД по вопросам
работы управляющих компаний
в жилом сегменте
Галина Чесаева**

домов, призванной систематизировать информацию о предоставляемых услугах и работе управляющих компаний.

КЛАССИФИКАЦИЯ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



© peoplecreations / freepik.com

Классификации офисной недвижимости Российской гильдии управляющих и девелоперов в последние годы становится все более актуальной — отнесение к определенному классу необходимо для всесторонней работы с объектом.

Честная независимая оценка, выполненная сторонними профессионалами, позволит достоверно отнести объект к определенному классу, что крайне важно для собственника и его контрагентов. «При выборе здания для аренды и покупки инвестор или арендатор должен понимать, действительно ли объект относится к тому или иному классу, знать его уровень и качественные характеристики. От этого серьезно зависит и арендная ставка, и рыночная стоимость. Информация о классе бизнес-центра учитывается при принятии решений о финансировании сде-

лок сторонними оценщиками, в том числе банками.

Важный для покупателя показатель — срок окупаемости, который можно рассчитать корректно только на основании объективных оценок: спроса на конкретное помещение, арендной ставки, ежегодной индексации и др. Конечно, чаще встречаются случаи, когда решение о классе бизнес-центра принимается не на основании экспертных оценок или признанной участниками рынка классификации, а исходя из личного мнения владельца и его эго. Но эта информация не является аргументом для профессиональных участников рынка», — отмечает Гайк Папоян, председатель Комитета по офисной недвижимости РГУД.

Профессиональные игроки рынка используют классификацию и для принятия решений по развитию объектов. Значительная часть бизнес-центров, включая построенные относительно недавно, устарела как технически, так и морально. Классификация — определенного рода аудит здания, проверка его на соответствие современным требованиям. РГУД проводит классификацию на основании оценок по шести ключевым разделам: основные инженерные характеристики, конструктивные особенности здания, местоположение и доступность, парковка,

управление зданием и услуги для арендаторов, дополнительные параметры. В каждом разделе — отдельный список предметов оценки. Фактически объекту не просто присваивается класс А или В — по нему собирается внушительное досье, выполненное профессионалами. И на основании такой объективной всесторонней оценки собственник может понять сильные и слабые стороны своего актива, продумать, как позиционировать его на рынке, т. е. выстраивать четкую бизнес-стратегию.

Присвоение класса для объекта также является хорошим маркетинговым инструментом. На основании признанного офисным рынком сертификата о классификации, подтверждающего классность бизнес-центра, можно экспертно заявлять об уровне здания, его параметрах и т. п. «Некоторым сертификация нужна во многом для маркетинга, это действительно так. Получив официальный документ, можно говорить, что независимая общественная организация провела оценку и подтвердила его уровень. Это вызывает доверие», — рассказывает Гайк Папоян.

Сегодня классификация офисной недвижимости РГУД — самая востребованная на рынке, в том числе из-за отсутствия конкуренции. Спрос на нее объясняется не только безальтернативностью. С момента старта проекта в 2009 году экспертами РГУД наработан огромный опыт в оценке объектов, сертифицировано более тысячи бизнес-центров в разных городах по всей стране, включая Москву и Московскую область, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород, Новосибирск, Омск, Пермь,



председатель Комитета РГУД
по офисной недвижимости
Гайк Папоян

Ростов-на-Дону, Самару, Тюмень, Челябинск, Краснодар и другие. Примечательно, что классификация достаточно часто актуализируется после нововведений на рынке. Последняя редакция была принята несколько лет назад. Тогда, например, бизнес-центрам перестали присваивать класс С, обязательным стало наличие автоматизированной системы управления зданием и использование энергоэффективных технологий и материалов для класса А, были повышены требования к приточно-вытяжной вентиляции, кондиционированию и пр. С 2025 года будет учитываться соответствие объекта стандартам «зеленой» сертификации.

«Основная недоработка сегодня — недостаточно активная кампания по продвижению классификации РГУД на рынке, до сих пор не все знают о таком инструменте. Мы наблюдаем наибольшую осведомленность среди собственников, профессионалов рынка, которые знают об этом продукте. Неохваченной пока остается аудитория конечных пользователей, которые не всегда являются профессионалами. Например, если медицинская компания ищет себе офис в аренду, то далеко не каждая из них слышала про сертификацию РГУД, ведь это не их профильный бизнес, не их отрасль. Но мы над этим работаем, наша цель заключается в том, чтобы организации «по ту сторону баррикад» знали о разных классах офисов, об официальной классификации и при работе с недвижимостью запрашивали бы у собственников или брокеров соответствующие данные», — говорит Гайк Папоян.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

По итогам 2023 года рынки офисной недвижимости Москвы и Санкт-Петербурга показали высокую активность. В Москве это привело к рекордным показателям: совокупный объем купленных и арендованных офисных площадей за 2023 год составил 1,9 млн руб., это абсолютный рекорд за период более 10 лет. По данным IPG.Estate, на офисы класса А приходится 731 тыс. кв. м — 40% всех сделок.

Дефицит качественных площадей на фоне высокой деловой активности привел к снижению уровня вакансии на 1,7 п. п. по сравнению с 2022 годом.

Доля свободных офисов в классе А составила 11,3%. Ситуация на рынке офисной недвижимости отразилась на ставках аренды. Так, средневзвешенная ставка аренды на офисы класса А в пределах МКАД составила 35,3 тыс. руб./кв. м в год (без НДС и ОПЕХ), показав рекордный рост в 9,2% в сравнении с показателем прошлого года.

«На общем объеме спроса отразилось активное развитие российского бизнеса и повышение интереса к качественным офисным объектам со стороны госструктур и производственного сектора», — говорит Иван Починщиков, сопредседатель Комитета РГУД по офисной недвижимости, управляющий партнер IPG.Estate.

Отсутствие готового предложения сместило фокус с аренды к покупке. Доля продажи офисных площадей составила 22% от общего объема сделок. Драйверами спроса как на отдельные блоки, так и объекты целиком, выступают конечные потребители: IT-сектор, госструктуры, производственные компании, предпочитающие иметь офисы в собственности. С другой стороны, у инвесторов значительно повысился интерес к покупке офисов «в мелкую нарезку».

В 2024 году на московском рынке ожидается новый рекорд — ввод в эксплуатацию порядка 739 тыс. кв. м офисных площадей в объектах класса А. Показатель должен превзойти итоги 2023 года в 4 раза и стать рекордным за последние 10 лет.

Несмотря на увеличение ввода, большая часть площадей реализуется в формате build-to-suit либо уже заcontractовано крупными компаниями. Все чаще компания предпочтет покупку аренде ввиду отсутствия качественного предложения, соответствующего потребностям времени и задачам бизнеса. Отсутствие качественного предложения и быстрая заполняемость объектов может спровоцировать рост ставок в пределах 5–10% на качественные офисные площади внутри МКАД, считает Иван Починщиков.

В Санкт-Петербурге высокий спрос на крупные офисные площади также привел к рекордному поглощению и снижению вакансии. Итогом отсутствия новых спекулятивных проектов при сохранении деловой активности может стать повышение ставок аренды. Готовые качественные офисы с базовой отделкой останутся в приоритете у арендаторов. На фоне отсутствия спекулятивного предложения интерес

вызывают офисные блоки, предлагаемые в продажу в новых бизнес-центрах.

Всего, по данным IPG.Estate, в 2023 году на рынок Петербурга вышло порядка 150 тыс. кв. м офисных площадей. Частично объем ввода 2023 года обеспечен объектами, ввод в эксплуатацию которых был отложен в 2022 году.

2023 год стал рекордным для Петербурга по суммарному объему поглощения: более чем 220 тыс. кв. м. Тогда как в самые лучшие годы для офисного рынка поглощение не превышало 150 тыс. кв. м.

Прошедший год стал особенным также в части специфики спроса. Если ранее 30–50% объема всех сделок принадлежали нефтегазовому сектору, то сейчас российские IT-компании и fintech вышли на первый план. Также стоит отметить, что аренда одной компанией лотов от 10 тыс. кв. м ранее была нехарактерна для рынка Петербурга.

В 2024 год офисный рынок входит со значительно сниженной вакансией — 7,7%. Учитывая высокий спрос в офисном сегменте со стороны крупных арендаторов сегодня, в 2024-м можно ожидать повышения ставок аренды в пределах 10%. Ситуацию может выровнять переезд Газпрома в «Лакhta-Центр».

Ввиду отсутствия готового качественного спекулятивного предложения компании стали рассматривать покупку помещений для размещения собственных штаб-квартир, отмечает Иван Починщиков. В ответ на запрос девелоперы в Санкт-Петербурге идут по примеру Москвы, предлагая ряд объектов с офисами в продажу конечным пользователям и инвесторам.



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

ИНВЕСТИЦИИ В РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ИТОГИ-2023



По итогам 2023 года объем инвестиций в рынок недвижимости побил все рекорды. Повторить это в 2024-м вряд ли удастся.

Общий объем инвестиций в рынок недвижимости в 2023 году составил от 600 до 800 млрд руб., по разным оценкам. По данным Nikoliers, рекордный объем инвестиций во многом обусловлен выходом иностранных игроков из российских активов и появлением в продаже ранее не маркетированных объектов институционального качества. По итогам 2023 года около 42% вложений пришлось на объекты, которые принадлежали иностранным компаниям и инвестиционным фондам. Крупнейшая сделка в этом сегменте — продажа портфеля ТРЦ «Мега» общей площадью более 2,3 млн кв. м компанией Ingka Centres структуре Газпромбанка. Cosmos Hotel Group (АФК «Система») приобрела портфель из 10 отелей с общим номерным фондом 4078 единиц в Москве, Петербурге,

Екатеринбурге и Муманске у норвежской Wenaas Hotel Russia AS.

НОВЫЕ ИНВЕСТОРЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Большинство сделок, заключенных в 2023 году, связаны с вынужденными продажами активов иностранных компаний, прекративших присутствие на российском рынке. Отечественные покупатели, а также инвесторы из дружественных стран воспользовались представившейся возможностью иполнили свои портфели недвижимости высококачественными объектами. Также значительную часть сделок обеспечили непрофильные инвесторы и конечные пользователи. «Один из главных трендов 2023 года — реформатирование рынка коммерческой недвижимости России с учетом выхода

на него новых и непрофильных игроков: в 2023 году в коммерческие сегменты с целью инвестирования вложили 473 млрд руб. (+124% относительно 2022 года), где 53% объема сделок выше 1 млрд руб. — вложения новых игроков на рынке», — говорится в отчете CORE.XP.

Ожидается, что российский рынок продолжит привлекать внимание инвесторов из числа дружественных стран. Так, можно ожидать увеличения сделок с участием компаний КНР. В начале марта был представлен рейтинг российских регионов с точки зрения благоприятного климата для инвестиций из Китая, подготовленный А1 (входит в «Альфа-Групп») совместно с Национальным координационным центром международного делового сотрудничества и Институтом Китая

и современной Азии РАН. В нем сказано, что китайские предприниматели сейчас являются самыми многочисленными реальными инвесторами в российскую экономику. В десятку наиболее привлекательных регионов для китайских инвесторов вошли: Амурская область, Москва, ЕАО, Санкт-Петербург и Ленинградская область (вместе), Московская область, Татарстан, Магаданская и Сахалинская области, Приморский край и Новосибирская область.

ТЦ — НА ПИКЕ СПРОСА

Порядка половины от общего объема сделок сформировали объекты торговой недвижимости — порядка 320–340 млрд руб. «Лидерство во многом обусловлено наибольшим проникновением в сегмент зарубежных игроков и, как следствие, высоким количеством вынужденных сделок, которые произошли в результате ухода иностранных компаний с российского рынка», — говорят в Nikoliers.

По данным IBC Real Estate, жилой сегмент с долей вложений 32% занял в ушедшем году второе место, объем инвестиций составил 263 млрд руб. и на 19% превысил аналогичный показатель 2022 года. В тройку лидеров

вошла также офисная недвижимость с долей инвестиций 16% (136 млрд руб.). Вложения в офисы в 2023 году выросли по сравнению с 2022 на 39%. Четвертое место разделили складская и гостиничная недвижимость, в которые в 2023 году было инвестировано 53 млрд и 54 млрд руб. соответственно.

Примечательно, что около половины сделок в офисном сегменте заключено с конечными пользователями. Примеры: корпус в составе БЦ iCity приобрело Правительство Москвы, Башня А БЦ Skylight приобретена VK, площади в «ОКО II» купил Россельхозбанк, БЦ Orbital — компания «Нацпроектстрой», офисный комплекс компании JetBrains в Санкт-Петербурге — компания «Петрович» и пр.

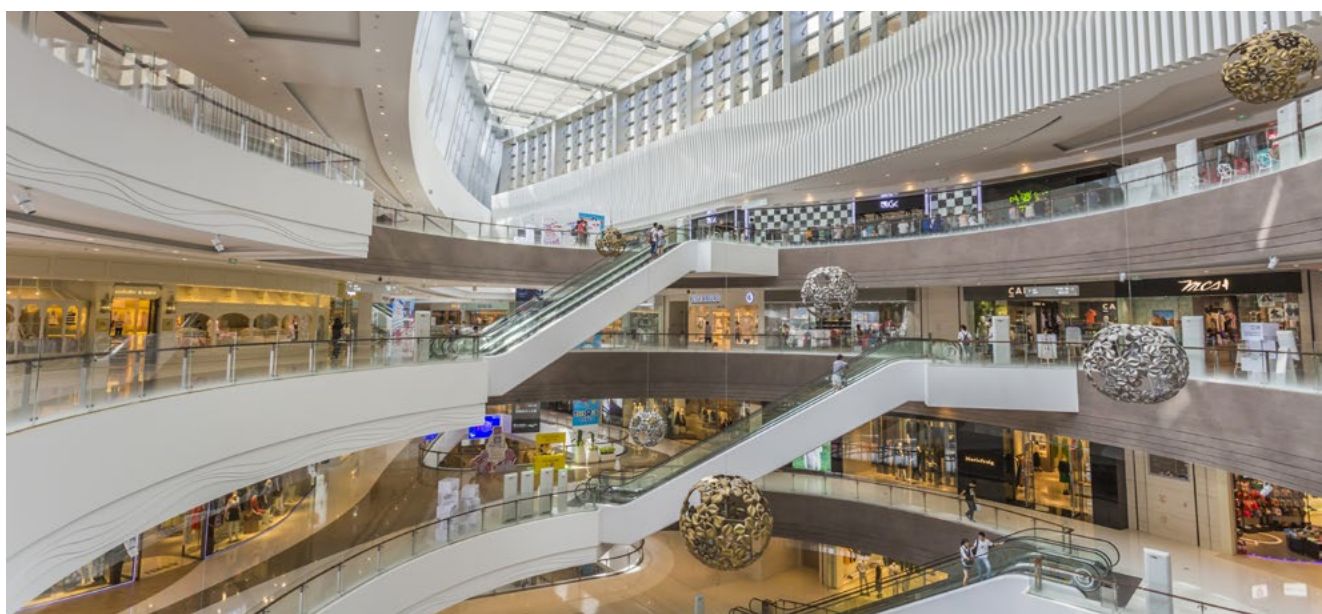
РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ

В структуре распределения по регионам наибольший объем инвестиционных вложений в 2023 году пришелся на Москву, говорят в IBC Real Estate. В столичные активы инвесторы вложили 538 млрд руб. На Санкт-Петербург пришлось 140 млрд руб. В недвижимые активы остальных регионов было инвестировано 155 млрд руб. Объем инвестиций в региональные рынки по итогам 2023 года показал семикрат-

ный прирост — до 180 млрд руб. Качественные региональные объекты становятся все более привлекательными для бизнеса на фоне структурных изменений в экономике и текущей санкционной политики, отмечают в Nikoliers.

«Мы впервые за многие годы отмечаем явный рывок региональных рынков. Речь идет не об отдельных крупных инвестиционных сделках (они заключались и в 2022 году в сегментах сельхозпроизводства, промышленного и гражданского строительства). Мы видим кратный рост числа сделок, в первую очередь — в сфере недвижимости, и массовое движение крупного бизнеса из столиц в регионы. Эти процессы связаны с крупными государственными заказами для региональных промышленных предприятий, активизацией бизнеса, ростом рынка труда, заработной плат», — говорят в Российском аукционном доме.

Учитывая фактор репатриации капитала, инвесторы и далее будут фокусироваться не только на городах федерального значения — Москве и Санкт-Петербурге, но и на ключевых областных центрах, что будет способствовать дальнейшему росту инвестиций в регионы России, считают в IBC Real Estate.



© 4045 / freepik.com



© Mikolaj Niemczewski / shutterstock.com

По данным «Эксперт РА», в топ-5 по итогам оценки инвестиционной привлекательности регионов входят: Москва, Краснодарский и Приморский края, Республика Татарстан, Ямало-Ненецкий автономный округ. Высокие позиции также у Архангельской, Калининградской, Ленинградской, Липецкой, Московской, Орловской, Псковской областей, Санкт-Петербурга, Сахалинской и Смоленской областей. По итогам отчетного периода в рейтинге «Эксперт РА» свои позиции улучшили 23 региона: Приморский, Камчатский и Пермский края, Ленинградская, Смоленская, Липецкая, Калининградская, Свердловская, Саратовская, Ярославская, Амурская, Тюменская, Тверская, Новгородская, Тульская, Омская, Нижегородская, Новосибирская, Ульяновская области, Республика Карелия, Чувашская, Кабардино-Балкарская республики, Ненецкий автономный округ. А вот 20 регионов утратили свои позиции: Севастополь, Архангельская, Курская, Курганская, Белгородская, Воронежская, Челябинская, Костромская, Калужская, Магаданская, Астраханская, Брянская, Вологодская области, Красноярский и Хабаровский края, Чукотский автономный округ, республики Алтай, Саха (Якутия), Адыгея, Ингушетия.

РАЗВИТИЕ РЫНКА В 2024 ГОДУ

Прогнозы по рынку на 2024 год у консультантов сходятся концептуально, однако есть расхождение по цифрам. Общепринятое мнение: инвестиции ограничивает высокая ключевая ставка, а также завершение этапа ухода с рынка иностранцев.

«Большинство зарубежных компаний уже приняли решение о выходе из России либо, напротив, продолжении своего бизнеса в России, поэтому в 2024 году рынок недвижимости увидит лишь единичные сделки с иностранными активами, переговоры по которым были начаты еще в 2023 году, — говорит член совета директоров, руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate Микаэл Казарян. — На фоне высокой ключевой ставки в первой половине года темпы роста вложений в недвижимость будут стабилизироваться. По итогам 2024 года объем инвестиций составит 400–450 млрд руб., что тем не менее будет сопоставимо с высокими уровнями 2021–2022 годов».

В 2024 году Nkoliers прогнозирует снижение объема инвестиций до уровня 250–300 млрд руб. «Этому способствует сокращение активов институционального качества в продаже

и исчерпание тренда на продажу активов уходящими иностранцами. Ограничением для рынка инвестиций в коммерческую недвижимость в 2024 году также станет сохранение на высоком уровне стоимости заемного финансирования после повышения ключевой ставки ЦБ, что сдерживает возможности как для вложений в готовые проекты, так и для девелопмента, не предполагающего субсидированных ставок для финансирования», — отмечают в компании.

Впрочем, не все иностранные собственники уже продали свои активы в России, что может привести к большему количеству сделок, чем предполагается сегодня. «2023 год стал рекордным благодаря высокой ликвидности, интересу капитала к недвижимости, а также фокусу к продаже как у иностранных, так и у российских собственников. В связи с переносом ряда больших сделок на начало 2024 года мы повышаем наш прогноз общего объема инвестиций в недвижимость России в 2024 году до 500–600 млрд руб.», — говорит Ирина Ушакова, старший директор, руководитель платформы консалтинговых услуг и отдела инвестиций и рынков капитала CORE.XP.

КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА

Объект	Регион	Площадь, кв. м
Торговая недвижимость		
Портфель ТРЦ «МЕГА» (14 шт.)	Москва, Санкт-Петербург, регионы	2 300 000
Портфель группы ТЭН (5 шт.)	Москва	450 000
Портфель ТЦ Park House (7 шт.)	Москва, Санкт-Петербург, регионы	420 000
ТРЦ «Саларис»	Москва	310 000
ТРК «Армада»	Оренбург	263 000
ТРЦ «Метрополис»	Москва	205 000
ТРЦ «Мегамолл»	Краснодар	180 000
Портфель ТРЦ «Сибирские городки» (13 шт.)	Регионы	173 000
ТРЦ «Охта Молл»	Санкт-Петербург	140 000
ТРЦ Columbus	Москва	136 000
ТЦ «Радуга Парк»	Екатеринбург	130 000
ТЦ «Аквамолл»	Ульяновск	120 000
ТРЦ «Галактика»	Краснодар	94 000
ТЦ «Невский центр»	Санкт-Петербург	91 000
ТРЦ «М5 Молл»	Рязань	83 000
ТЦ «Триумф Молл»	Саратов	58 000
Складская недвижимость		
СК FM Logistic в Дмитрове	Московская область	120 000
РЦ «Ориентир OZON» (строящийся)	Санкт-Петербург	117 000
СК «Трилоджи Парк Томилино»	Москва	108 000
Портфель объектов в составе «PNK Парк Валищево» и «PNK Парк Шушары»	Москва, Санкт-Петербург	65 000
СК «Шоссейная»	Москва	35 000
Офисная недвижимость		
Loft Ville	Москва	83 000
«Метрополис»	Москва	80 000
Pulkovo Sky	Санкт-Петербург	76 000
iCity	Москва	47 000
«Химки Бизнес-Парк»	Москва	42 000
Офис JetBrains	Санкт-Петербург	30 000
Skylight	Москва	30 000
«Легион II»	Москва	28 000
«ОКО II»	Москва	13 400
«Пушной дом»	Санкт-Петербург	12 600
«Бульварное кольцо»	Москва	8200
Гостиничная недвижимость		
Портфель Wenaas Hotel Russia	Москва, Санкт-Петербург, регионы	264 000
SO/ St Petersburg	Санкт-Петербург	10 000
Курорт «Архыз»	Карачаево-Черкесская республика	н/д

Источник: Nikoliers

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



денных в эксплуатацию складских площадей 40% (1292 тыс. кв. м) приходится на Московский регион, 10% (294 тыс. кв. м) — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область и 50% (1610 тыс. кв. м) — на остальные регионы России. Основной причиной сокращения показателя стали более низкие объемы ввода складской недвижимости в Москве и Петербурге. В регионах за аналогичный период показатель вырос на 64% по сравнению с 2022 годом и превысил значения рекордного 2021 года на 14%, тем самым обновив исторический максимум.

Лидером по объему ввода в регионах в 2023 году вновь стал Екатеринбург, где построено 557 тыс. кв. м качественной складской недвижимости — 35% от общего объема ввода в регионах России. Также в тройку лидеров вошли Краснодар (20%) и Воронеж (9%), на которые пришлось 315 тыс. кв. м и 139 тыс. кв. м соответственно. Воронеж второй год подряд остается в тройке лидеров по объемам ввода складской недвижимости.

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ

По данным Nikoliers, объем ввода торговых площадей в Москве по итогам 2023 года стал антирекордом за последние 20 лет. Рынок пополнился всего на 50,7 тыс. кв. м, или четверть торговых центрами. Ожидаемый ввод в 2024 году — 313,1 тыс. кв. м.

В Петербурге в 2023 году введено 36,4 тыс. кв. м. При этом суммарный годовой прирост нового предложения увеличился вдвое с 2021 года и стал одним из самых высоких за последние три года. В 2024 году рынок Петербурга может пополниться 81,7 тыс. кв. м торговой недвижимости.

По итогам 2023 года объем нового регионального предложения составил 158,9 тыс. кв. м, что на 14,9% больше, чем годом ранее. Крупнейшим стало открытие ТРЦ «Мармелад» в Череповце. Также год отметился открытиями ТРК «Точка Сити» в жилом районе Волгарь в Самаре и торговой галереи в соста-

Рынок коммерческой недвижимости продолжает демонстрировать невероятную устойчивость. Наиболее активен складской сегмент, который бурно развивается по всей стране.

СКЛАДЫ

По данным NF Group, общий объем предложения качественных складских площадей в России по итогам 2023 года составил 45,7 млн кв. м. Из них 54% (24,6 млн кв. м) приходится на Московский регион, 11% (4,9 млн кв. м) — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область и порядка 34% (16,2 млн кв. м) — на остальные регионы России.

В числе наиболее привлекательных регионов страны сегодня — Екатеринбург, Краснодар, Новосибирск, Казань и Воронеж. Именно там наблюдается значительный рост предложения.

В Приволжском федеральном округе располагается 4,2 млн кв. м (26%) качественных складских площадей от общего объема предложения в регионах России (не включая Московский регион и Санкт-Петербург). Наиболее крупные рынки — в Самаре (1,1 млн кв. м), Казани (1,1 млн кв. м) и Нижнем Новгороде (0,6 млн кв. м).

На втором месте — Центральный федеральный округ, где, помимо Московского региона, сосредоточено около

3 млн кв. м (18%) качественной складской недвижимости. Из них 53% приходится на Воронеж (0,8 млн кв. м), Калугу (0,4 млн кв. м) и Тулу (0,4 млн кв. м).

Далее с сопоставимыми объемами следуют три федеральных округа — Уральский (2,7 млн кв. м), Южный (2,7 млн кв. м) и Сибирский (2,4 млн кв. м). Их доля в общей структуре регионального предложения составляет 17%, 17% и 15% соответственно. На Дальневосточный, Северо-Кавказский и Северо-Западный ФО (не включая Петербург и Ленобласть) суммарно приходится 1,1 млн кв. м (7%) от всего объема складского предложения среди регионов России.

По итогам 2023 года самыми крупными регионами по общему объему качественной складской недвижимости стали Екатеринбург, Новосибирск, Краснодар, Самара, Казань и Ростов-на-Дону: суммарно они формируют более половины рынка (51%).

Общий объем складских площадей, введенных в 2023 году в России, — 3,2 млн кв. м, что на 9% меньше, чем в 2022 году. Из общего объема вве-

ве МФК ARSIB Tower, который расположен в южной части Тюмени. Все открытые торговые центры относятся к форматам «районный» и «окружной».

Ожидается, что в 2024 году объем ввода увеличится на 62,6% и составит порядка 258,4 тыс. кв. м арендопригодной площади; по аналогии с 2023 годом в следующем году региональные и суперрегиональные объекты к открытию не заявлены. Среди наиболее крупных проектов можно выделить ТРЦ «ДАФ» (GLA 32 тыс. кв. м) — в Курске, ТЦ «Парк» (GLA 29,6 тыс. кв. м) — в Нижнем Тагиле и ТРЦ Brosko Mall, 2-я очередь (GLA 16,5 тыс. кв. м) — в Хабаровске.

По итогам 2024 года общий объем качественного торгового предложения в России составит 30,2 млн кв. м, при этом порядка 62% придется на региональные города России, 27,5% — на Московский регион, 10,5% — на Санкт-Петербургскую агломерацию.

Бессменным лидером среди российских городов-миллионников (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) по обеспеченности торговыми площадями остается Екатеринбург (877 кв. м/1000 чел.), далее расположена Самара (738 кв. м/1000 чел.), замыкает тройку Краснодар (729 кв. м/1000 чел.). В 2023 году Самара, которая годом ранее занимала третью позицию, обогнала Краснодар за счет открытия нового объекта. Наименее обеспеченными городами-миллионниками остаются Пермь (304 кв. м/1000 чел.) и Волгоград (303 кв. м/1000 чел.).

Российский рынок за 2023 год пополнился 27 новыми иностранными брендами, покинули его 8 брендов. При этом за последние два года прекратил свою работу на российском рынке 31 иностранный бренд, а вышли на него 37 брендов, преимущественно из дружественных стран: 37% — Турция, по 14,8% — Южная Корея, Белоруссия и Ливан. Традиционно Москва и Петербург являются приоритетными городами для открытия первых монобрендовых магазинов в стране.

Как отмечают брокеры, сохраняется тренд на создание проектов посредством редевелопмента, обусловленный прежде всего дефицитом площадок под новое строительство в наибо-

лее удобных, центральных, локациях. В том числе в регионах анонсировано большое количество объектов, например редевелопмент воронежского гипермаркета «Карусель» в ТРЦ «Небо», а также торговый комплекс на месте кинотеатра «Сатурн» в Омске.

В связи с растущим трендом к сохранению физического и ментального здоровья в торговых комплексах все больше площадей выделяется под фитнес-клубы, салоны красоты, специализированные рестораны правильного питания. Сегмент фитнеса является одним из наиболее быстро растущих за последние годы. Количество спортзалов с 2019 по 2022 год выросло на 70,4%, в то время как общая занимаемая площадь увеличилась на 53,6%. Известны кейсы открытия термальных комплексов как в составе торговых центров, так и в качестве отдельно стоящих зданий. Сегодня среди наиболее активных игроков стоит выделить сети «Городские термы», Termoland и «Баден-Баден».

Также в последнее время в ТЦ стало появляться больше мультибрендовых пространств. Для иностранных ритейлеров, чьи бренды перестали существовать в качестве монобрендовых бутиков, формат универмагов позволил сохранить свое присутствие в России. Например, таким образом на рынке появились магазины ASP, NCF, Amazing Red, Trendzone, Pan Club и некоторые другие. Для отечественных ритейлеров, которые демонстрировали активное развитие на протяжении всего года, мультибрендовые пространства — возможность выходить на новые рынки. Небольшие региональные бренды, которые ранее были представлены только онлайн, начали выходить в офлайн в качестве корнеров в мультибрендовых магазинах.

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

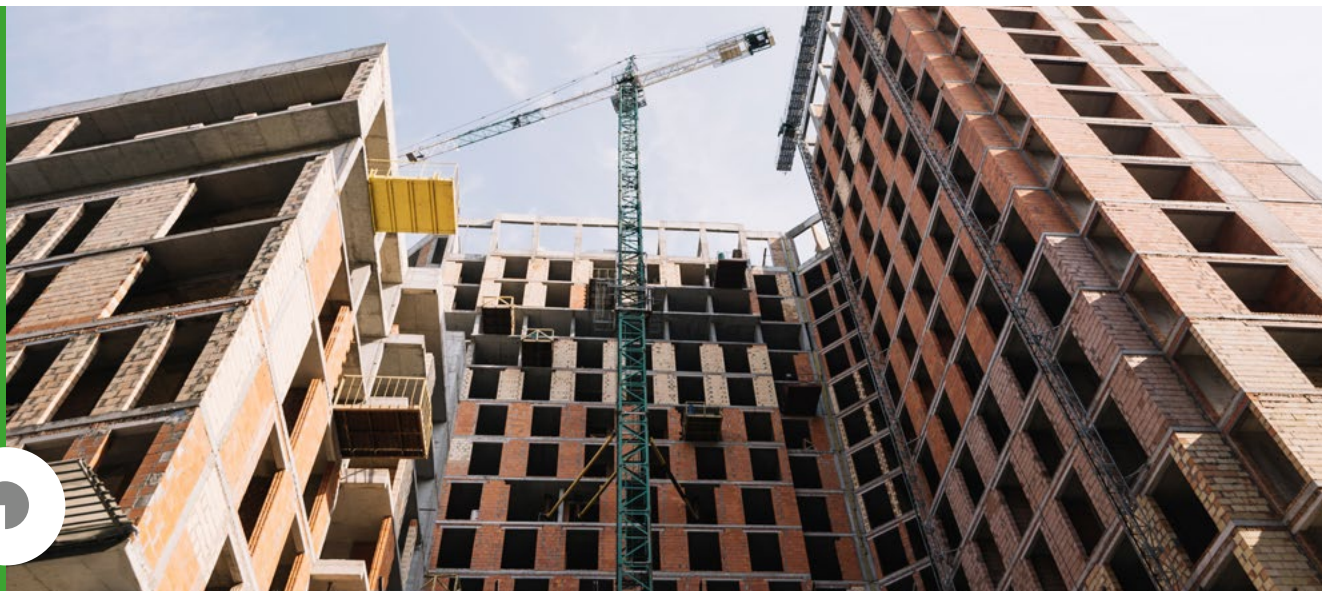
По данным IBC.Real Estate, по итогам 2023 года на офисном рынке Москвы объем введенных в эксплуатацию площадей составил 277 тыс. кв. м, что на 20% ниже результата 2022 года. Небольшие объемы нового строительства в 2023 году являются прямым следствием сниженной активности де-

велоперов в 2020-м. Уже в 2024 году ожидается резкое увеличение показателя в связи с вводом в эксплуатацию крупного проекта Moscow Towers, который составляет 43% от общего прогноза в 607 тыс. кв. м офисов. По итогам 2023 года доля свободных площадей на офисном рынке Москвы составила 8,1%, или 1,6 млн кв. м. За год изменение уровня вакантности оказалось существенным — показатель снизился на 4,3 п. п. на фоне рекордного спроса и низких объемов спекулятивного строительства. По итогам 2023 года общая сумма купленных и арендованных площадей на офисном рынке Москвы составила 2 млн кв. м, что на 81% превышает результат 2022 года и на 39% выше объема сделок в успешном 2021 году. В 2024 году на офисном рынке прогнозируется неглубокая коррекция объема сделок на фоне жесткой денежно-кредитной политики и замедления деловой активности. Общая сумма купленных и арендованных площадей по итогам 2024 года ожидается на уровне 1,7 млн кв. м.

В Петербурге по итогам 2023 года зафиксирован минимальный объем введенных площадей за более чем 15 лет — 113 тыс. кв. м офисов. По итогам года зафиксировано уменьшение вакантности. Доля свободных площадей по рынку в целом составила 7,4%, что на 3 п. п. ниже значения на конец 2022 года (299 тыс. кв. м к 409 тыс. кв. м). Прошедший год показал, что рынок офисной недвижимости Петербурга постепенно преодолевает высокий уровень вакантных площадей. Из актуальной повестки уходит освобождение офисов иностранными компаниями — российские арендаторы уже заняли ключевые площадки. В 2023 году сумма купленных и арендованных площадей на офисном рынке Петербурга составила 396 тыс. кв. м, это рекордный показатель с 2016 года.

По данным рейтинга РБК по офисной недвижимости 2024 года, крупнейшими девелоперами, специализирующимися на сдаче в аренду офисной недвижимости в РФ, сегодня являются: O1 Properties, «Галс-Девелопмент», «Теорема», Metrika Investments, «Бизнес-Недвижимость» и West Wind Group.

КОНТРАСТНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ РОССИИ



Резкие повороты российского рынка жилья стали нормой. Прошлый год девелоперы закрыли с рекордными показателями. Но федеральная ипотечная поддержка дает очень контрастные результаты на региональном уровне, формируя как возможности, так и риски долгосрочного развития.

ОБЪЕМ СТРОИТЕЛЬСТВА РАСТЕТ, НО НЕ ВЕЗДЕ

Объем текущего строительства жилья — базовый показатель состояния отрасли. В медиа чаще публикуют данные по вводу жилья, но это очень запаздывающий индикатор, который показывает результат работы отрасли за предыдущие 3 года. Текущее строительство подсвечивает ситуацию в конкретный момент времени, и его рост или снижение показывает оперативную реакцию девелоперов на внешние факторы.

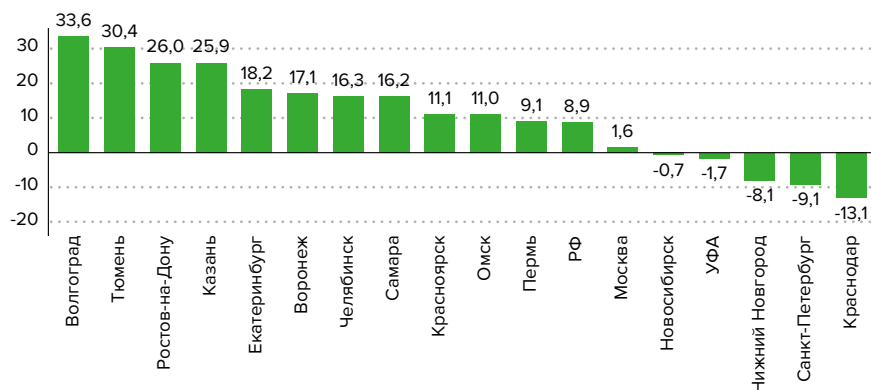
После запуска льготной ипотеки в 2020 году многие города слишком долго ждали роста объемов строительства и расширения рыночного ассортимента. Эти изменения происходили очень медленно и неравномерно по стране. В прошлом году девелоперы стали активнее инвестировать в новые проекты в регионах, а вот столичные рынки пока не могут похвастаться ро-

стом объемов стройки. Показатели Москвы за год почти не изменились, а рынок Санкт-Петербурга снизился на 9%. Среди крупнейших городов в лидерах Волгоград, Тюмень и Ростов-на-Дону.

Во многих городах с активным рынком девелоперы были достаточно оп-

тимистичны в 2023 году и запускали новые проекты с перспективой на следующие 2 года. К факторам, сдерживающим инвестиционную активность в начале 2024-го, следует отнести уже традиционную неопределенность с будущим льготных ипотечных программ

ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМА ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА ЗА 2023 ГОД, %



ОБЪЕМ ЖИЛЬЯ В СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ СТРАНЫ, ДЕКАБРЬ 2023 Г., ТЫС. КВ. М

Город	дек. 2021	дек. 2022+	Изменение за год, %
РФ	98 702	107 444	9
Москва	16 595	16 856	2
Санкт-Петербург	7 976	7 246	-9
Краснодар	7 219	6 276	-13
Екатеринбург	3 367	3 981	18
Тюмень	2 352	3 067	30
Ростов-на-Дону	2 038	2 567	26
Новосибирск	2 550	2 531	-1
Уфа	2 397	2 357	-2
Красноярск	1 572	1 747	11
Воронеж	1 453	1 701	17
Самара	1 364	1 585	16
Казань	1 207	1 520	26
Пермь	1 353	1 476	9
Волгоград	709	947	34
Нижний Новгород	967	889	-8
Челябинск	600	698	16
Омск	489	543	11

Источник: ЕИСЖС

КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ШТ.*

Город	2022	2023 +	%
Москва**	74	100	34,4
Санкт-Петербург	42	50	20,1
Краснодар	20	42	110,0
Екатеринбург	20	35	78,1
Тюмень	13	23	84,1
Ростов-на-Дону	9	20	119,6
Новосибирск	13	20	55,6
Уфа	7	12	89,1
Красноярск	7	12	71,4
Воронеж	5	11	105,7
Пермь	6	10	64,6
Казань	5	10	97,9
Самара	3	8	188,0
Нижний Новгород	5	8	69,6
Волгоград	4	7	87,1
Челябинск	3	6	95,3
Омск***	1	3	178,7

Источник: bnMAP.pro

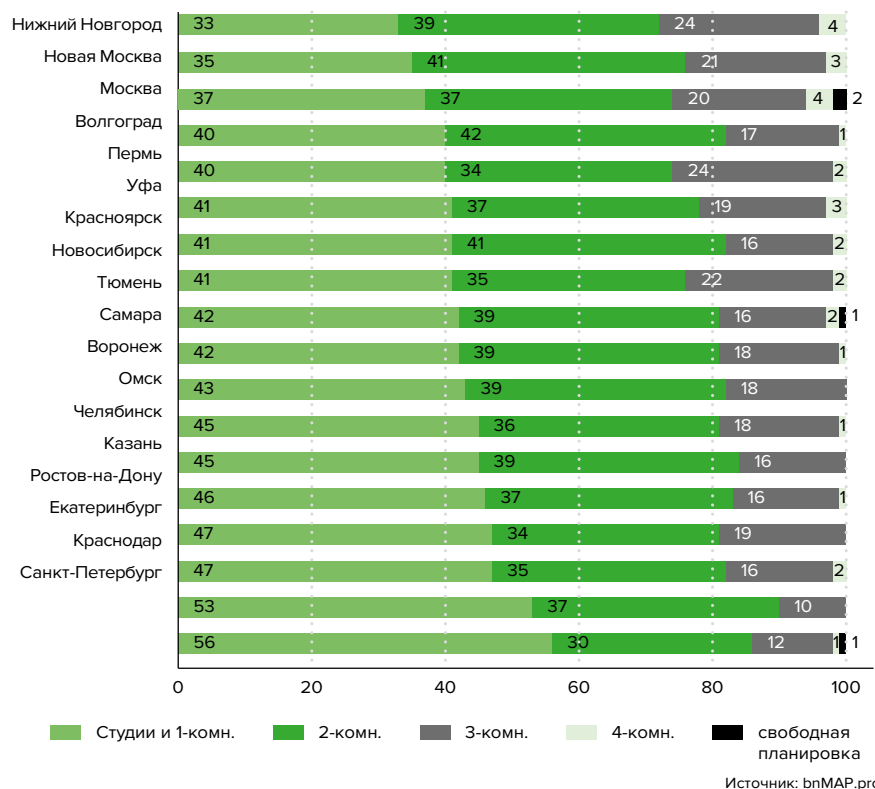
Примечание:

* по дате регистрации в Росреестре,

** данные по Москве включают НАО,

*** низкое число ДДУ связано с распространенной практикой продаж новостроек по ДКП (после сдачи в эксплуатацию).

СТРУКТУРА ПРОДАЖ (КВ. М) ПО ДДУ В 2023 Г., ПО ТИПАМ КВАРТИР



Источник: bnMAP.pro

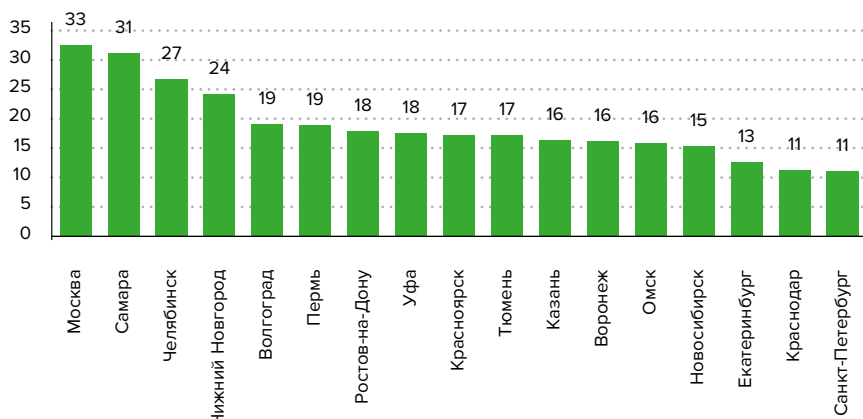
и высокие стартовые ставки по проектному финансированию.

ПРОДАЖИ НОВОСТРОЕК ВЫРОСЛИ

Спрос на новостройки находился на повышенном уровне на протяжении всего 2023 года. По данным аналитической платформы bnMAP.pro, существенный рост числа сделок был зафиксирован во всех крупнейших городах страны. Средний прирост по городам-миллионникам в прошедшем году составил почти 60%. Даже с учетом того, что показатели 2022 года были невысокими, это впечатляющий результат.

В основе повышенного спроса прошлого года лежало желание большого числа покупателей сохранить семейный капитал на фоне общей неопределенности, девальвации и роста инфляционных ожиданий. Недвижимость — традиционный сектор, куда стремятся россияне в такие моменты. Тем более, что на текущем этапе у них был крайне привле-

ТЕМПЫ РОСТА СРЕДНЕЙ ЦЕНЫ КВ. М ЗА 2023 ГОД, %



Источник: bnMAP.pro

СРЕДНЯЯ ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ КВАРТИР НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО ДОГОВОРАМ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ТЫС. РУБ./КВ. М

Город	Декабрь 2022	Декабрь 2023	Изменение за год, %
Москва	310	411	32,6
Санкт-Петербург	217	241	11,1
Новая Москва	229	235	2,6
Казань	171	199	16,4
Нижний Новгород	128	159	24,2
Краснодар	134	149	11,2
Уфа	120	141	17,5
Новосибирск	117	135	15,4
Самара	103	135	31,1
Екатеринбург	119	134	12,6
Тюмень	111	130	17,1
Пермь	106	126	18,9
Ростов-на-Дону	106	125	17,9
Омск	107	124	15,9
Красноярск	105	123	17,1
Челябинск	90	114	26,7
Воронеж	93	108	16,1
Волгоград	84	100	19,0

Источник: bnMAP.pro

кательный инструмент для совершения сделок в виде льготных программ по ипотеке. Никто не хотел упустить возможность взять ипотеку по ставке существенно ниже рыночной. Среди покупателей были те, кто пришел на рынок с инвестиционными целями или подтекстом. Но все же рекордного результата достигли те, кто торопились использо-

вать привлекательные условия по кредитам для улучшения жилищных условий. В отличие от предыдущих периодов, в прошлом году стремительно выросла доля семейной ипотеки, заметным сегментом стала IT-ипотека.

Самостоятельным драйвером продаж, как и в предыдущие годы, был и рост цен, который не оставлял воз-

можности для спокойного выбора. Спешка в принятии решений на фоне постоянного повышения цен — характерный атрибут второй половины года для многих крупных рынков.

Естественным ограничением количества сделок в прошлом году являлся уровень цен. Ряд городов на фоне длительных ипотечных стимулов не смог заметно увеличить объемы строительства и ассортимента квартир на рынке. Рыночный баланс в таком случае определяется уровнем цен. Поэтому и результаты продаж во многих сопоставимых по численности городах так сильно отличаются. Стратегия «продаем мало, но дорого» характерна, например, для Казани, Нижнего Новгорода. Частично высокие цены в региональном центре могут уравниваться более доступным и разнообразным предложением в пригородах. Но более устойчивой выглядит модель развития, когда разумный уровень цен сочетается с высоким объемом строительства и емким рынком. Примерами таких рынков являются Тюмень, Екатеринбург. Кроме всего прочего, эти рынки еще и самые конкурентоспособные. Следствием высокой конкуренции является качество девелоперского продукта. Региональные центры продолжают бороться за приток новых жителей, качественное жилье за разумную цену — один из факторов борьбы за человеческий капитал.

Обычно в условиях повышенного спроса структура продаж смещается в сторону компактного жилья. Не стал исключением и 2023 год. В большинстве городов доля студий и 1-комнатных квартир выросла.

На общем фоне традиционно выделяются Санкт-Петербург и Краснодар, где более половины всех площадей приходится на студии и 1-комнатные квартиры. К числу городов, где проданные рынком квартиры более сбалансированы по структуре, можно отнести Нижний Новгород, Москву, Волгоград, Пермь, Уфу.

Рост объема продаж в 2023 году сопровождался ростом доли ипотеки. В крупнейших городах доля сделок с кредитными средствами находится в диапазоне от 80 до 90%. Продолжал увеличиваться и сред-

ний срок кредитования. Стремление максимально снизить ежемесячный ипотечный платеж привело к существенному росту заемщиков с 30-летним кредитом.

ЦЕНЫ: В ПОИСКАХ РАЗУМНОГО БАЛАНСА

Как и в предыдущие годы, темпы роста цен на региональных рынках существенно отличаются. Факторы, влияющие на спрос, смещены на федеральный уровень, а вот предложение во многом определяется местными рынками. Конкуренция, качественный ассортимент, уровень развития строительной индустрии — все это меняется гораздо медленнее динамичного спроса. Поэтому при схожих ипотечных стимулах рынки по-

казывают различную динамику цен на новостройки.

Текущий рост цен для девелоперского бизнеса важен не только с позиции финансового результата в 2023 году. Он порадовал почти всех участников рынка. Рост цен определяет будущие возможности и рыночные риски. Движение цен должно быть разумным, для того чтобы не отсекал от рынка большое число покупателей. В условиях длительной государственной поддержки эта прописная истина забывается. Но когда ипотечные стимулы скорректируются, мы увидим иной результат. И к этому сценарию необходимо быть готовым.

Материал подготовлен Комитетом по аналитике РГУД совместно с аналитической платформой bnMAP.pro



руководитель Комитета по аналитике РГУД
Михаил Хорьков



председатель Экспертного совета по инновациям РГУД, основатель bnMAP.pro и «БЕСТ-Новострой»
Ирина Доброхотова

За год средняя стоимость квадратного метра выросла во всех исследуемых городах и регионах Российской Федерации.

Максимальный прирост средней стоимости метра отмечен в Челябинске — с 91,6 до 125,4 тыс. руб., сразу на 37%. Год назад именно в Челябинске была зафиксирована минимальная цена метра среди всех исследованных локаций.

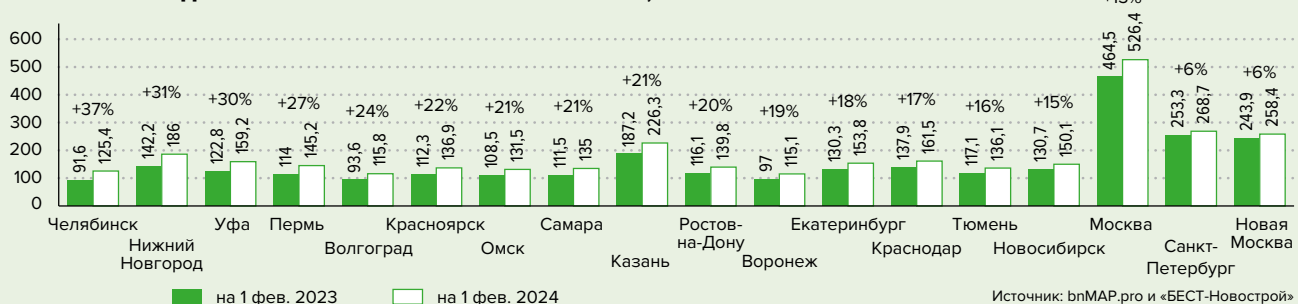
Существенный прирост средней цены метра демонстрируют и новостройки Нижнего Новгорода, на 31% — до 186 тыс. руб. В городе активно развивается жилищное строительство, за год здесь стартовали продажи в 39 корпусах новостроек. Строительство ведется во всех районах города, при этом на левом берегу Оки

сосредоточены в основном проекты комфорт- и экономкласса, а на правом берегу возводятся и проекты классов бизнес, бизнес плюс и премиум.

На 30% за год выросла стоимость квадратного метра в столице Башкортостана — Уфе, до 159,2 тыс. руб. Сразу 40 корпусов стартовало в Уфе за прошедшие 12 месяцев, а всего там продажи ведутся в 107 корпусах.

Минимальный рост средней цены квадратного метра отмечен в локациях, которые считаются одними из главных локомотивов российского рынка новостроек: в Санкт-Петербурге и Новой Москве показатель прибавил всего по 6% за год. А в Москве средняя цена квадратного метра в новостройках выросла на 13% — до 526,4 тыс. руб.

ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНЕЙ СТОИМОСТИ КВ. М В НОВОСТРОЙКАХ, ТЫС. РУБ.



МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ СДЕЛКИ НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



По оценке Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость», в 2023 году в России на межрегиональные сделки на рынке недвижимости пришлось порядка 25–30%. Речь идет именно о новостройках, это около 250–300 тысяч сделок.

Лидирующими регионами по доле регионального спроса, где приобретается недвижимость, являются Краснодарский край, Калининград и его пригородные локации, Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область, Тюмень и область.

На ведущие города по строительству жилья — Москву и Санкт-Петербург, включая области, а также Краснодарский край, где фиксируется наибольший объем сделок, по нашей оценке, приходится до 70% всех межрегиональных сделок.

Ведущие города по строительству демонстрируют высокий процент региональных сделок на уровне 40–45% — это Москва и Петербург с обла-

ДОЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СДЕЛОК (ОЦЕНКА ОТ КОЛИЧЕСТВА ДДУ), %



Источник: Консалтинговый центр «Петербургская Недвижимость»

стями. Портреты покупателей различны. Так, если весомую долю в спросе на новостройки Москвы формируют именно петербуржцы (до 1/3 региональных сделок), то в Санкт-Петербурге лидерство — за городами Северо-Западного региона (20% приходится на Мурманскую, Архангельскую, Вологодскую области, Республику Коми и Карелию), и только 5% приходится на Москву и Московскую область.

«Казалось бы, достаточно высокие цифры в сделках городов, но курортно-рекреационные направления показывают еще большие доли регионального спроса в сделках. Так, лидирующие позиции удерживает Краснодарский край, доля регионального спроса достигает 70–80%. Из практики строительства в курортных локациях можно привести опыт строительства Setl Group в Калининградской области, где доля региональных сделок также существенная — еще 3 года назад она достигала свыше 70%, однако произошло снижение в последние 2 года до 50%. Именно в та-

ких регионах мы видим существенную долю покупателей из Москвы, на них приходится не менее 20% покупок в общей структуре. Петербуржцы более скромны, наибольшая их активность направлена на объекты в Калининградской области, в среднем около 15% в структуре региональных сделок — жители Петербурга, в Краснодарском крае доля уже менее существенная — до 5%», — комментирует Ольга Трошева, директор Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Setl Group).

Интересной с точки зрения спроса является Тюмень, она генерирует до 30% регионального спроса. Это преимущественно покупатели из близлежащих северных локаций.

Основных мотивов покупки жилья в другом городе — четыре. Во-первых, это переезд в связи с работой или по другим причинам. Чаще люди сначала переезжают в съемное жилье, далее покупают свое. Вторая причина — инвестиция на будущее. Здесь не обязательно подразумевается продажа, хотя она и рассматривается как возможность. Например, квартира покупается подрастающему ребенку, для сдачи в аренду. Еще один вариант — покупка детям-студентам, которые поступили в вуз. Ажиотаж среди таких покупателей отмечается в августе. И, наконец, квартиры покупаются под переезд родителей, переезд на пенсию (в другой климат, к детям и т. д.)

Благодаря пандемии в значительной степени развился формат онлайн-



© pn.ru

торговли, который не обошел стороной и рынок недвижимости, облегчил процесс межрегиональных сделок в разы — не требуется приезжать. Сейчас уже практически у всех ведущих игроков рынка есть возможность заключения подобных сделок. Это позволяет упростить процесс выбора и совершения сделки.

«Отдельно хочется отметить возросший интерес профессиональных инвесторов к встроенным коммерческим помещениям в регионах. Меньший объем инвестиций, по сравнению с Москвой, в сочетании с порой соизмеримыми ставками аренды делают данный формат недвижимости весьма привлекательным для инвесторов. Так, например, во встроенные коммерческие помещения в Санкт-Петербурге инвестируют покупатели из других городов, пока эта доля оценивается на уровне не более 10% (новостройки). Кроме того, на региональных рынках представлены крупные федеральные девелоперы, продукт которых хорошо знаком, например, столичному покупателю. Инвестор может приобрести помещение, не выезжая на место, оценив привлекательность с брокером продающего подразделения или профессиональным агентом», — комментирует Ольга Трошева.

Таким образом, в зависимости от города набор этих мотивов может меняться, где-то будет высокий спрос на инве-

стиционную недвижимость (например, Краснодарский край, Калининград, где-то приобретение связано именно с переездом (популярные вузы, комфортный климат, развитый город для жизни и т. д.)). Кроме того, оказывает влияние общий вектор направленных действий государства по поддержке и развитию регионов.

Материал подготовлен
Консалтинговым центром
«Петербургская Недвижимость»
(Setl Group)



директор Консалтингового центра
«Петербургская Недвижимость»
(Setl Group)
Ольга Трошева



© pn.ru

ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ НЕДВИЖИМОСТИ



© frimufilms / freepik.com

Российский бизнес продолжает вести работу за рубежом, несмотря на существующие ограничения. Компания Б1 изучила специфику работы в наиболее интересных для россиян регионах.

ТУРЦИЯ

Несмотря на высокую инфляцию, экономика Турции является одной из самых быстрорастущих в мире: ежегодный рост ВВП достигает уровня 4–5%.

Одной из особенностей рынка недвижимости можно назвать систему продаж объектов через агентства недвижимости, которые занимаются маркетингом и продажей за комиссию 10–15% от стоимости продажи. Таких компаний множество, как правило, они связаны с конкретными девелоперами дружественными или родственными отношениями. Российские агентства обычно ориентированы на российских клиентов, им довольно сложно выйти на девелоперов, чтобы стать их маркетинговым инструментом.

Гостиничный девелопмент привлекает многих игроков рынка ввиду того, что в большинстве отелей в Турции высокая средняя заполняемость. Отели зачастую строятся вместе с виллами и апарт-комплексами, что позволяет девелоперам получать дополнительную доходность.

Одна из причин существенного спроса на недвижимость — возможность получения иностранцами резидентства. Власти регулируют эту активность, привлекая новых резидентов в одни регионы и ужесточая политику в других регионах.

В Стамбуле в скором времени откроется международный финансовый центр. С одной стороны, это дает возможность девелоперам поучаствовать

в развитии сегмента коммерческой недвижимости, но с другой стороны, возможен переизбыток площадей.

Большое разнообразие в электронной торговле и рост числа логистических операторов Турции дает возможность для девелопмента в логистическом сегменте.

Территориальное положение, гибкость и адаптивность Турции, интерес международного бизнеса с привлечением России дают возможности развивать различные сегменты недвижимости.

РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОЛИТИКА

Турция — одна из немногих стран, позволяющая получить гражданство при покупке недвижимости, и довольно

либеральная юрисдикция в контексте регуляторики, где нет требований о локальной составляющей, есть лишь критерий в отношении привлечения местной рабочей силы.

Компанию в Турции можно создать очень быстро, вопрос нескольких дней. Создание компании, дочерней по отношению к российской, или с российским гражданином в качестве акционера и/или директора может занимать до месяца.

Счет в банке можно открыть умеренно быстро (аналогично срокам создания компании), возникает вопрос, как им дальше пользоваться для обеспечения платежей.

Ввиду непростой экономической ситуации Турция постепенно повышает налоговые ставки, а также в ответ на существенную инфляцию вводятся инфляционные корректировки при расчете финансового (налогового) результата.

Если рассматривать Стамбульский финансовый центр, то помимо того, что он интересен девелоперам, он интересен и сам по себе, поскольку корпоративное резидентство в нем — это налоговые льготы, особый статус в контексте банков (возможность по-

лучения согласования с банками преференциальных ставок на конвертацию валюты и приоритетный статус обслуживания).

ОБЪЕДИНЕННЫЕ АРАБСКИЕ ЭМИРАТЫ

В связи с последовательной реализацией стратегии ухода от нефтяной зависимости экономика ОАЭ диверсифицирована, инфляция низкая, есть рост ВВП.

Дубай исторически активно развивался, был открыт для международного посещения. В этой связи есть акцент на гостиничный сегмент высокого класса и разнообразие международных гостиничных операторов, планируется к строительству большой объем номерного фонда. Абу-Даби также начинает делать акцент на развитии рекреационных развлекательных зон и привлечении туристов.

В сегменте жилой недвижимости на рынке Абу-Даби, где рост объема сделок составил 120% за год, — большая доля индивидуальных объектов жилья, таких как виллы. В сегменте жилья в Дубае более востребованы апартаменты. Для того чтобы поддерживать рост объема жилья, избегая суще-

ственного повышения цен в отдельных районах, власти вовлекают в развитие новые территории. Частично это реализуется за счет привлечения на большие участки земли мастер-девелоперов, которые ведут переговоры с девелоперами, оценивая вклад того или иного проекта в развитие территории. Одним из факторов успеха в этом случае могут стать интересная концепция или дизайн.

Процент заполняемости офисов в ОАЭ высокий. В Абу-Даби значительная доля офисных пространств приходится на государственные структуры, в Дубае — на частные компании. Планируется большой ввод офисных площадей в рамках трансформации Expo City Dubai, что повлечет за собой приток офисных помещений. Девелоперам важно аккуратно оценивать спрос, поскольку на развитие проекта в ОАЭ уйдет довольно много времени, проект будет введен уже в другой рыночной ситуации.

Складской рынок пока не насыщен. Планируются логистические улучшения, такие как строительство железной дороги, которая свяжет прибрежные города. В перспективе могут открываться возможности для инвестиций.



© dianagrytsku / freepik.com



**Петербургская
Недвижимость**
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вся недвижимость
Консалтинг | Аналитика | Брокеридж

+7 (812) 33-55-100
consult.pn.ru

СРАВНЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК НАЛОГОВОЙ СРЕДЫ ТУРЦИИ, ОАЭ, САУДОВСКОЙ АРАВИИ, ОМАНА И ЕГИПТА

Критерий	Турция	ОАЭ	Саудовская Аравия	Оман	Египет
Налог на прибыль	25%	0% — до 375 тыс. AED и для некоторых доходов резидентов СЭЗ 9% — остальные доходы	20%	15% 3% (для малых компаний и компаний физических лиц)	22,50%
НДС	20% — стандартная ставка 10% и 1% — пониженные ставки*	5% — стандартная ставка 0% — пониженная ставка*	15% — стандартная ставка 0% — пониженная ставка*	5% — стандартная ставка 0% — пониженная ставка*	14% — стандартная ставка 5% — пониженная ставка*
Налог (сбор) на реализацию недвижимого имущества	4%	4% (registration fee, оплачивает покупатель)	5%	3%	2,50%
Налог на имущество	0,1–0,6%	Нет	Нет	Нет	10%
Персональные налоги	15–40% — НДФЛ 37,5% — страховые взносы	Нет	Страховые взносы 22% — для местных 2% — для иностранцев	Страховые взносы 20,5% — для местных 0% — для иностранцев	0–27,5% — НДФЛ 29,75% — страховые взносы
RUSF	до 3%	Нет	Нет	Нет	Нет
Наличие СОИДН с РФ	Да	Да (ограниченное действие)	Да (известно об инициативе пересмотра)	Да	Да
Налог у источника при выплате в адрес резидента РФ:					
Дивиденды	10%	0%	5%	0%	10%
Проценты	10%	0%	5%	0%	15%
Роялти	10%	0%	10%	10%	15%
Гербовый сбор	0,19–0,95%	Нет	Нет	Нет	0,05–11%
ТЦО	Да	Да	Да	Да	Да

РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОЛИТИКА

Для девелоперов отсутствует существенная разница между регистрацией компании на основной территории ОАЭ (mainland) и регистрацией в свободной зоне. Возможно создание компании со 100-процентным иностранным участием. Необходимо учитывать, что при количестве сотрудников более 25 человек необходимо иметь сотрудников-эмираты (например, сейчас данное соотношение составляет 50 к 1).

Для осуществления операционной деятельности необходима лицензия, получение которой предполагает прохождение ряда процедур в разных государственных органах. На примере

Дубая получение лицензии на девелопмент и разрешения на строительство предполагает 3 этапа: предевелопмент (6 шагов), девелопмент (до 90 шагов), постдевелопмент (2 шага). Сам процесс строительства строго регулируется государственными органами, особенно при начале продаж до завершения строительства.

Земельные участки, используемые для строительства, имеют predetermined целевое использование и ограничение по этажности зданий.

Деятельность девелоперов в большинстве случаев подлежит обложению налогом на прибыль по поставке 9% (независимо от того, где зарегистрирована компания, в основной юрис-

дикции или в свободных зонах). Возможно применение ставки 0% в случае строительства и реализации коммерческих помещений в свободной зоне, если покупатель и девелопер зарегистрированы в свободной зоне.

Налог у источника в случае распределения дивидендов из ОАЭ в другие страны равен 0%. Правительство ОАЭ имеет право изменить данную ставку в будущем.

На данный момент договор об избежании двойного налогообложения (ДИДН) между ОАЭ и Россией работает только в отношении компаний с государственным участием. Правительства обеих стран обсуждают возможность изменения условий ДИДН

для распространения его действия на коммерческие компании.

КОРОЛЕВСТВО САУДОВСКАЯ АРАВИЯ

Наиболее перспективны для инвесторов в Саудовской Аравии — мегапроекты, например Red Sea и NEOM, где планируется строительство огромных объемов недвижимости. Местные власти готовы поддерживать девелоперов, однако пока сложно прогнозировать, на какие реальные финансовые показатели могут рассчитывать участники таких мегапроектов.

В том числе будет развиваться огромный объем жилой недвижимости. Значительную его часть будут занимать сделки с индивидуальными юнитами — виллами в закрытых комплексах (gated communities). Вне мегапроектов также существуют возможности для развития сегмента жилья, но с учетом местной специфики: для продажи в основном локальным игрокам.

Несмотря на большой туристический поток в КСА, почти 70% приходится на внутренний туризм, поэтому при девелопменте развлекательных объектов целесообразно ориентироваться в том числе на местный спрос.

В офисном девелопменте ситуация выглядит привлекательнее за счет высокой заполняемости площадей, тенденции к привлечению международных инвесторов, снятия ограничений на владение недвижимостью со стороны иностранцев.

В Саудовской Аравии на государственном уровне развиваются логистические комплексы и центры.

РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОЛИТИКА

Руководство и России, и Саудовской Аравии заинтересованы в сотрудничестве, рассчитывая на рост взаимных инвестиций. Серьезное отношение к ведению бизнеса предопределяет высокий уровень надзора и контроля за лицензированием иностранной

инвестиционной деятельности. Иностранном инвестором является либо физическое лицо, не являющееся гражданином государства — члена Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), либо компания, у которой один или несколько владельцев не являются гражданами государства — члена ССАГПЗ.

Возможные организационно-правовые формы для ведения деятельности в Саудовской Аравии: АО, ООО, филиалы иностранных юридических лиц. Уровень минимального уставного капитала для обществ с ограниченной ответственностью отсутствует, для акционерных обществ — достаточно высокий. Для деятельности в области недвижимости и девелопмента работают более строгие правила. Во-первых, деятельность в целом подлежит лицензированию, и на разные виды деятельности могут требоваться отдельные лицензии. Для реализации неоднородных видов деятельности



требуются разные юридические образования, т. е. отдельные юридические лица или филиалы, — так государству проще регулировать и контролировать эту деятельность. Об открытии счета можно говорить после получения разрешительной документации.

Получение лицензий на часть видов деятельности требует определенного уровня инвестиций, чьи размеры варьируются в зависимости от того, кто является собственником компании. В части девелопмента требования к наличию локального участника нет, но при этом размер инвестиций может достигать \$ 8 млн посредством внесения в уставный капитал компании. Для инжиниринга требование о наличии локального участника есть. Также есть такое явление, как «саудизация», — требование к наличию локального персонала от 15% до 21%.

Режим налогообложения в Саудовской Аравии многослойный. Корпоративный налог на прибыль присутствует, есть также такой налог, как «Закат», применимый к доли чистых активов, рассчитанных по специальной формуле, относящихся к участнику из Саудовской Аравии, ставка НДС 15%. Есть необлагаемые операции, включая продажу жилой недвижимости, налог

на прирост капитала стандартный — 20%, нет налога на имущество. Налог у источника при выплате процентов, дивидендов и выходе из страны присутствует. Благодаря соглашению об избежании двойного налогообложения между Саудовской Аравией и Россией он может быть снижен: в части процентов и дивидендов — до приятных 5%.

Что касается возможности открытия счетов в Саудовской Аравии — вне зависимости от того, российский или не российский акционер, если Министерство инвестиций дало разрешение на ведение деятельности, счет в саудовском банке будет открыт. При этом в Саудовской Аравии физическому лицу-нерезиденту можно открыть счет, а вот для компании за пределами ССАГПЗ это практически невозможно.

СУЛТАНАТ ОМАН

Экономические показатели Омана довольно стабильные. В связи с ограниченными нефтяными запасами власти стремятся диверсифицировать экономику.

Amran Establishment реализует государственную политику, связанную с развитием туристического сегмента, частично выступая в роли мастер-

девелопера и помогая компаниям реализовывать свои проекты. Представлена структура integrated tourism complex — мегапроект, нацеленный на привлечение девелоперов на объекты, в которых присутствуют послабления на владение недвижимостью, в том числе иностранными инвесторами.

Перспективные рынки, на которых сегодня можно развиваться внешним девелоперам, включают в себя гостиничный и жилой сегменты.

РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОЛИТИКА

В Омане требования к уставному капиталу, к локальным акционерам и директорам фактически отсутствуют, и можно открыть компанию приблизительно за \$26 тыс. с полностью иностранным акционером — не только в свободных зонах (их в Омане 7), но и в основной юрисдикции.

В регионе также применима «оманизация», обязательная доля местной рабочей силы, преимущественно перед иностранной, для строительства она составляет 35%. В свободных зонах возможно снижение этого порога.

Важно отметить, что свободные зоны в Омане скорее нацелены на логистику и производство.



© sabinoparente / ffeepik.com

Между Оманом и Россией есть соглашение об избежании двойного налогообложения. Также отменен налог у источника на выплату дивидендов. Ставка налога на прибыль стандартная и составляет 15%, при регистрации в свободной зоне ставка этого налога будет равна 0% на 30 лет. Ставка НДС составляет 5%. НДФЛ для иностранцев отсутствует, как и налог на имущество. В Омане нет никаких местных страховых взносов и гербовых сборов.

Однако в Омане есть требования по ТЦО, когда формировать цены необходимо на рыночных принципах.

Процесс регистрации может достигать одного месяца. Банки работают, в том числе с российским бизнесом, в основном в юанях, возможны цифровые платежи.

ЕГИПЕТ

Египет является динамичным игроком на рынке девелопмента. Экономика во многом зависит от туризма, а также сборов за проход по Суэцкому каналу, которые сейчас снизились. Один из существенных факторов — выстраивание взаимоотношений с Россией: наличие межправительственного договора, планы по развитию Российской промышленной зоны.

Показатели туристического потока держатся на высоком уровне. Также 20% граждан Египта — это состоятельная и активная часть населения. В этой связи в сегменте жилой недвижимости объекты покупают как местные жители, так и иностранцы, среди которых значительную долю составляют покупатели с Ближнего Востока. На побережье Красного моря отмечено множество проектов в гостиничном и жилом сегментах: закрытые поселки с обслуживанием. Большие перспективы есть и в северной части Египта, где строятся новые города, много не освоенной девелоперами земли.

В Египте также можно говорить о мегапроектах: строится новая административная столица Каира. Ставки аренды в административном центре почти втрое выше за счет того, что планируется системный девелопмент с прилегающими зонами инфраструктуры.



© nikitabuda / freepik.com

РЕГУЛЯТОРНАЯ ПОЛИТИКА

Организационно-правовые формы — ПАО, ООО, филиал. Филиал можно создать только под конкретный проект, до наличия контракта это невозможно. В отдельных секторах компания должна иметь локального египетского акционера, и без него невозможно создать компанию.

Могут устанавливаться ограничения в отношении директора: он должен быть местным. Достаточно существенные требования предъявляются к соотношению местной и внешней рабочей силы — 90% составляет требуемая доля местных работников (можно снизить до 80%).

Меры стимулирования инвестиций, реализуемые в Египте, — специаль-

ные экономические зоны в отношении Суэцкого канала и ряда других стран, в том числе России. Российская промышленная зона была призвана стимулировать развитие промышленности, которая пока активного применения не получила, но может оказаться востребованной в новых геополитических условиях.

В Египте умеренная налоговая нагрузка, между Египтом и Россией есть соглашение об избежании двойного налогообложения, определенные зачеты налогов, уплаченных в Египте, можно использовать через инструментарий соглашения.

Материал предоставлен компанией Б1




Международный конгресс
молодых архитекторов
и дизайнеров


При поддержке:



СОЮЗ
ДИЗАЙНЕРОВ
РОССИИ
RUSSIA
DESIGNERS
ASSOCIATION

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС МОЛОДЫХ АРХИТЕКТОРОВ И ДИЗАЙНЕРОВ

 Москва, 19-21 сентября 2024 г.

 НИУ МГСУ

2 500

Участников лично

10 000

Участников онлайн

56

Стран

8

Треков

70

Мероприятий

ПРИНИМАЙТЕ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ

Всего 70 стендов

Актуальные решения и материалы,
инновации и новинки для
архитекторов, строителей и
дизайнеров

Специализированные экскурсии

по выставке для официальных
делегаций представителей власти
(официальный обход),
представителей муниципалитетов,
строительных ВУЗов, крупных
архитектурных ассоциаций и союзов

Более 2500 посетителей

представители Министерства
строительства и других профильных
федеральных органов власти,
руководители муниципалитетов,
руководители девелоперских
компаний и застройщиков, главные
архитекторы городов, архитекторы и
дизайнеры со своей страны

Скачать презентацию
о проекте и выставке:



Новости конгресса:



t.me/mkm_arh



vk.com/mkmarh

Сайт конгресса:

mcmarch.ru



**КАТАЛОГ
КОМПАНИЙ
ГИЛЬДИИ**



ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВЛАДИВОСТОК



ТЕТКОМ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Владивосток, 690003,
ул. Бестужева, д. 21А
8 (924) 730-46-73
office@realtydv.ru
www.tetkom.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВОЛГОГРАД



ТАЛИСМАН, ООО

ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ,
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, БРОКЕРИДЖ

Россия, Волгоград, 400006,
пл. им. Дзержинского, д. 1, пом. 8
8 (969) 656-37-90
talismanvlg@gmail.com
www.arenда-vlg.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВОТКИНСК



ТЕРМЫ, УК

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ

Россия, Удмуртская Республика,
Воткинск, 427433,
ул. Орджоникидзе, д. 2
8 (912) 762-54-38
term.franshiza@gmail.com
<https://cityterms.ru/>

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

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

ЕКАТЕРИНБУРГ

**УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
«РЭД», ООО**

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

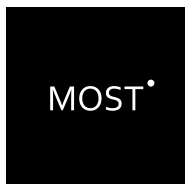
ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Екатеринбург, 620014,
ул. 8 Марта, д. 46
8 (343) 222-73-73
2227373@grinvich.ru
www.grinvich.ru

**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) 317-08-76
dp@lsrgroup.ru
www.lsrural.ru

**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,
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ
КОМПАНИЯ**

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

**ПЕРВОСТРОИТЕЛЬ-РЕМОНТ
(ИП ПОНОМАРЕВА Д.В.)**

РЕМОНТ КВАРТИР, ДИЗАЙН КВАРТИР
Россия, Екатеринбург, 620078,
ул. Мира, д. 41
8 (919) 373-06-10
remont@pervostroitel.ru
www.remont-pervostroitel.ru

**ПРАКТИКА, ГК**

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Екатеринбург, 620142,
ул. 8 Марта, д. 49, оф. 401
8 (343) 287-99-55
info@gk-praktika.ru
www.gk-praktika.ru

О ХОДЕ РАЗРАБОТКИ ЕДИНОГО СТАНДАРТА ПО ФОРМИРОВАНИЮ БАЗЫ ДАННЫХ С РЫНОЧНЫМИ СРОКАМИ ЭКСПОЗИЦИИ



Комитет по оценочной деятельности РГУД



том по залогам и оценке Ассоциации банков России в 2020 году. Она направлена на формирование конкретных количественных показателей для каждого сегмента/подсегмента, которые далее будут использоваться профессиональными участниками рынка и банковской средой.

В состав рабочей группы входят представители банков и корпоративных собственников, девелоперов, крупных консалтинговых компаний, профессиональных оценщиков.

Одной из отличительных особенностей разрабатываемого документа о сроках продажи является его привязка непосредственно к ее процессу. Например, срок реализации не может быть меньше временных затрат на выполнение мероприятий по продаже и нахождению хотя бы одного инвестора, готового приобрести объект по рыночной стоимости.

Отдельно сформированы факторы, которые негативно влияют на рыночную стоимость и, соответственно, увеличение сроков продажи.

Инструменты, на основании которых планируется формировать количественные показатели сроков продаж для каждого сегмента/подсегмента, — опрос профессиональных участников рынка и анализ фактических сделок.

В рамках опросного листа каждый сегмент разбит на подсегменты высо-

Со второй половины 2023 года Комитет по оценочной деятельности Российской гильдии управляющих и девелоперов организовал работу в рамках рабочей группы по формированию базы данных с рыночными сроками экспозиции объектов недвижимости. Вопрос представляется крайне актуальным, поскольку в оценочном сообществе до сих пор нет устоявшейся и общепризнанной методики.

Сроки продажи (сроки экспозиции) являются количественным показате-

лем ликвидности объектов, которая в свою очередь влияет на формирование резервов банков и на весь бизнес-процесс кредитования в целом.

Рыночный срок экспозиции — достаточно простой показатель, но крайне важный для банковского и инвестиционного бизнеса.

Текущая работа является дальнейшим логическим развитием Методических рекомендаций по анализу ликвидности объектов недвижимости для целей залога, разработанных Комите-



АНТОН ВОЛК,
РУКОВОДИТЕЛЬ КОМИТЕТА
ПО ОЦЕНОЧНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
РГУД, РУКОВОДИТЕЛЬ
ДЕПАРТАМЕНТА ЗАЛОГОВ —
СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
БАНКА ВТБ



Проведенная работа — крайне важная для всего оценочного сообщества. Важно на основании четко проработанного опросного листа собрать такую информацию по рыночным срокам экспозиции, которая будет принята сообществом и применена на практике.

кой, средней и низкой ликвидности. В каждом подсегменте срок продажи имеет очень близкие значения. Перечень качеств объектов, которые относят его к тому или иному подсегменту, может дополняться в любой момент без искажения итоговых результатов.

По итогам анализа сроков продаж (на основе фактических сделок) можно сделать вывод, что в одном сегменте активы высокого качества имеют меньшие сроки продажи по сравнению со сроками продаж низколиквидных активов.

В связи с этим каждый сегмент рынка был разбит на подсегменты высокой, средней и низкой ликвидности. В каждом подсегменте срок продажи имеет очень близкие значения.

Формирование набора качеств объектов, которые относят его к тому или иному подсегменту, расширяем, и может дополняться или расширяться в любой момент профессиональными участниками рынка без искажения итоговых результатов.

В ближайшее время планируется окончательное формирование опросного листа с последующим анкетированием тестовой группы, организацией основного опроса профучастников рынка, обработкой и утверждением результатов.

Рабочая группа поставила себе задачу организовать опрос, в первую очередь, среди компаний и специалистов, которые занимаются непосредственно организацией продажи и находятся «внутри» процесса. Это подразделения банков и корпоративных владельцев, которые управляют собственными и дефолтными активами, девелоперы, электронные торговые площадки, организаторы торгов, крупные консалтинговые компании в сфере недвижимости, прочие профессиональные консультанты и оценщики. Перед разработчиками стоит задача



© Drazen Zigic / Freepik.com

получить консолидированное высокопрофессиональное мнение и высокоаргументированные итоговые результаты, которые в последующем можно будет применять на практике.

Дополнительно в опросном листе, помимо срока продаж, для каждого подсегмента сформулирован вопрос об изменении цены продажи актива в ходе сделки.

Понимание изменения цен в ходе реализации объектов дает дополнительные возможности статистической обработки данных, исключения заведомо завышенных сроков продаж и т. д. По мнению членов рабочей группы, стартовые цены по существенно количеству объектов, выставленных на торги, завышены по отношению

к рыночной стоимости активов. В этом случае цена предложения или планово снижается в период экспозиции объекта, или идет со скидкой на торг в ходе переговоров. При продаже активов с торгов цена снижается за счет проведения серии торгов.

Рабочая группа заинтересована в вовлечении в ее работу всех профессиональных участников, в случае заинтересованности просим связываться с комитетом для совместной работы.

Участники рабочей группы убеждены, что формирование объективных сроков продаж объектов недвижимости внесет вклад в дальнейшее развитие банковского и девелоперского бизнесов, рынка недвижимости в целом.



В ходе обсуждения документа в рабочей группе были жаркие дискуссии, что говорит о крайней важности и актуальности поднятого нами вопроса. На текущем этапе важным является вовлечение в работу максимально большого количества профессиональных участников рынка недвижимости.

ВАДИМ ПИРУШИН,
ЧЛЕН РАБОЧЕЙ ГРУППЫ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «НЭКСО»



ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ЕКАТЕРИНБУРГ



РСГ-АКАДЕМИЧЕСКИЙ, АО

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Екатеринбург, 620105,
пр. Академика Сахарова, д. 57
8 (343) 289-02-59
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



АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС

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



ФОРУМ-ГРУПП

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



УК «ТЕРРИТОРИЯ», ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ,
ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Екатеринбург, 620130,
ул. Юлиуса Фучика, д. 3, помещ. 63
8 (343) 228-73-53
territory@uk-ter.ru
www.ek-territory.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ИРКУТСК



METAESTATE

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Иркутск, 664009,
ул. Ширямова, д. 32, офис 3
8 (3952) 62-01-01
info@metairk.ru
www.metaestate.ru



АКТИВ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Иркутск, 664007,
ул. Октябрьской Революции, д. 1
8 (3952) 28-81-12
info@irkutskcity.ru
www.irkutskcity.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ
ИРКУТСК



ВОСТОК ЦЕНТР ИРКУТСК

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Иркутск, 664009,
Космический проезд, д. 1/1, оф. 1
8 (3952) 22-77-77
info@vc-irkutsk.ru
www.востокцентриркутск.рф



ВОСТСИБСТРОЙ, ГК

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



НОВАЦИЯ

МАРКЕТИНГ, КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Иркутск, 664022,
Дальневосточная ул., д. 4
8 (3952) 62-29-05
622-905@mail.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



ПРИБАЙКАЛЬЕ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Иркутск, 664011,
Нижняя Набережная ул., д. 14/1,
оф. 201
8 (3952) 79-05-33
pulyaevskaya_ea@irkutskenergo.ru



**СИБИРСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ
УРБАНИСТИКИ**

АРХИТЕКТУРА, КОНСАЛТИНГ,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ
Россия, Иркутск, 664011,
ул. Чехова, д. 2
8 (924) 990-00-38
siburblab@gmail.com
www.siburblab.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ
КЕМЕРОВО



СПИК

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

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ РОССИИ



© freepik / @Raccool_studio



Индустриальные парки в России сегодня — это специально организованные площадки для размещения промышленного производства, которые управляются специализированной компанией, обеспечивающей комплексную документальную, техническую, строительную подготовку объектов недвижимости, а также доступ резидентов к транспортной, коммунальной, промышленной инфраструктуре, широкому спектру дополнительных услуг.

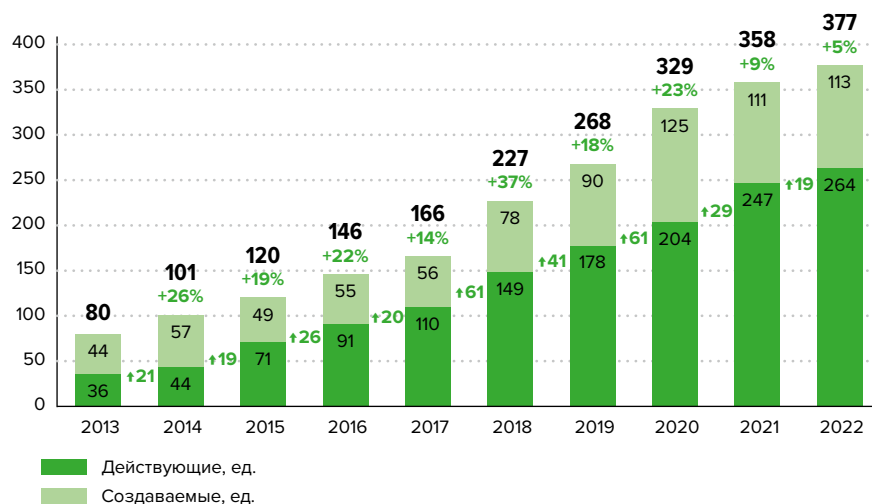
Важная характеристика индустриального парка, которая отличает его от обычной промышленной площадки, — это единая концепция развития территории и объектов на ней, включающая не только предварительное функциональное зонирование и схему межевания участков, но и сформированные архитектурные решения, результаты маркетинговых исследований, просчитанный бизнес-план, долгосрочную стратегию реализации проекта.

В России профессиональные площадки (индустриальные парки и особые экономические зоны) объединены в отраслевое сообщество — Ассоциацию индустриальных парков России (АИП России), которая существует с 2010 года и на постоянной основе ведет работу по развитию отрасли, вырабатывает стандарты качества и участвует в нормативном регулировании промышленной инфраструктуры.

АИП России на систематической основе формирует статистику ключевых показателей отрасли, что по-

зволяет проследить эволюцию ее развития за 10-летний период. Несмотря на специфику прошедших годов, об-

КОЛИЧЕСТВО ДЕЙСТВУЮЩИХ И СОЗДАВАЕМЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ



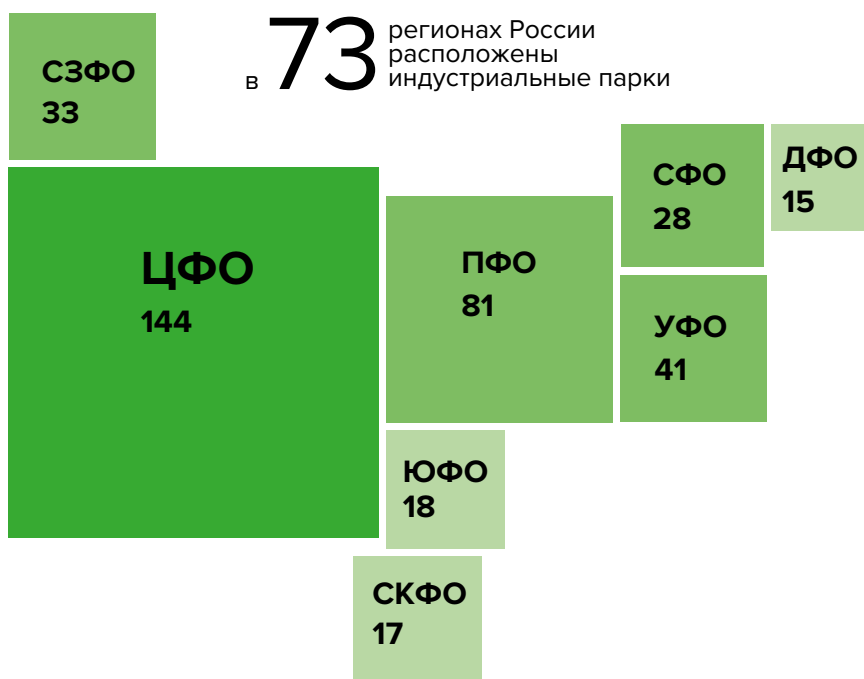
щий тренд на создание и увеличение количества промышленных парков сохраняется.

По итогам 2022 года в ежегодный обзор АИП России были включены 377 действующих и создаваемых промышленных парков, 19 из которых являются новыми. Относительный прирост за 2022 год составил 5%, что значительно меньше предыдущих лет, однако важно отметить: положительную динамику удалось сохранить, что ярко выделяет промышленный сектор на фоне других направлений коммерческой недвижимости нежилого назначения. Действующие площадки по-прежнему более чем в 2 раза преобладают в количественном соотношении над создаваемыми, что отражает стабильность и эффективность промышленных парков как формы организации инвестиционной деятельности в части промышленного производства. За период с 2013-го по 2022 год количество промышленных парков в России увеличилось в 4,7 раза, или на 297 единиц в абсолютном выражении. Среднегодовой темп прироста числа промышленных парков за 10 лет наблюдений составляет 19%. При этом динамика в структуре совокупного ежегодного прироста обеспечена именно за счет действующих парков, что позволяет сделать вывод о долгосрочных тенденциях качественного перехода промышленных парков из создаваемых в действующие.

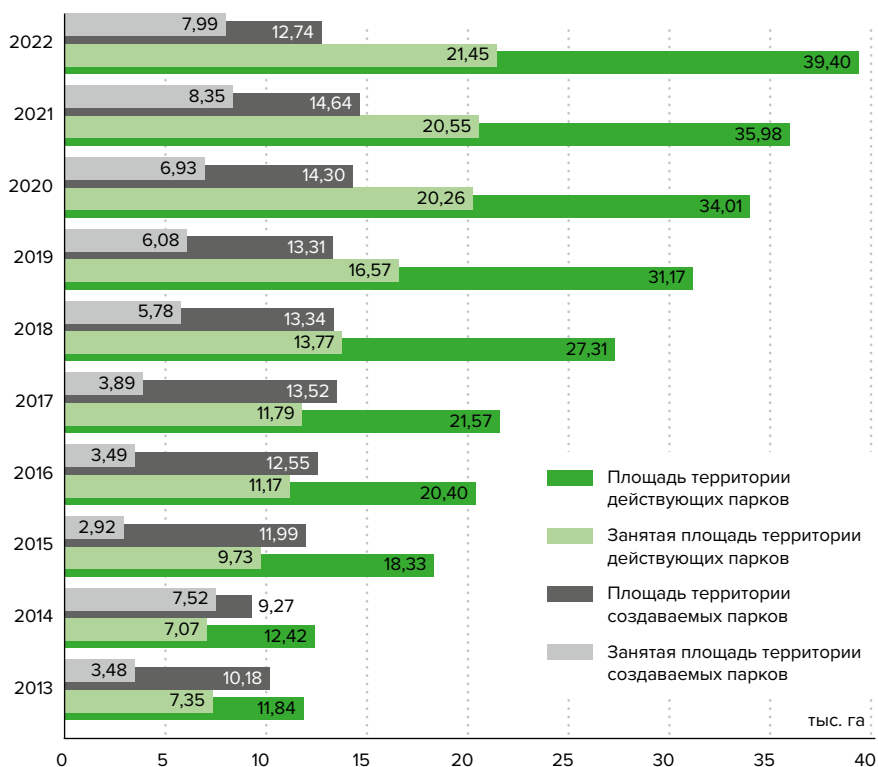
Количество созданных рабочих мест и размещенных резидентов в промышленных парках выступает ключевым показателем эффективности таких площадок для организации производственной деятельности, показывая уверенный стабильный рост в течение 10 лет. С 2013 года ежегодный рост по этим показателям составляет в среднем 16–18%, абсолютные показатели по рабочим местам увеличены за 10 лет в 4 раза, количество резидентов показало 5-кратный рост. Всего за 10 лет общее количество рабочих мест в промышленных парках превысило 245,8 тыс., общее число резидентов промышленных парков приблизилось к отметке 5 тыс. При этом только за 2022 год в промышленных парках разместились 679 новых предприятий, создано более 25 тыс. новых рабочих мест.

Десятилетний период наблюдений показал сохранение от года к году довольно стабильной доли занятых пло-

ГЕОГРАФИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ: КОЛИЧЕСТВО ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ В 2022 ГОДУ



ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ПАРКОВ (ТЕРРИТОРИЯ)



щадей промышленных парков в диапазоне 45–57% на фоне пятикратного роста их числа, равно как и увеличения объема земельных участков, на ко-

торых размещаются промышленные парки. В абсолютном выражении совокупная площадь территории промышленных парков с 2013 года вырос-

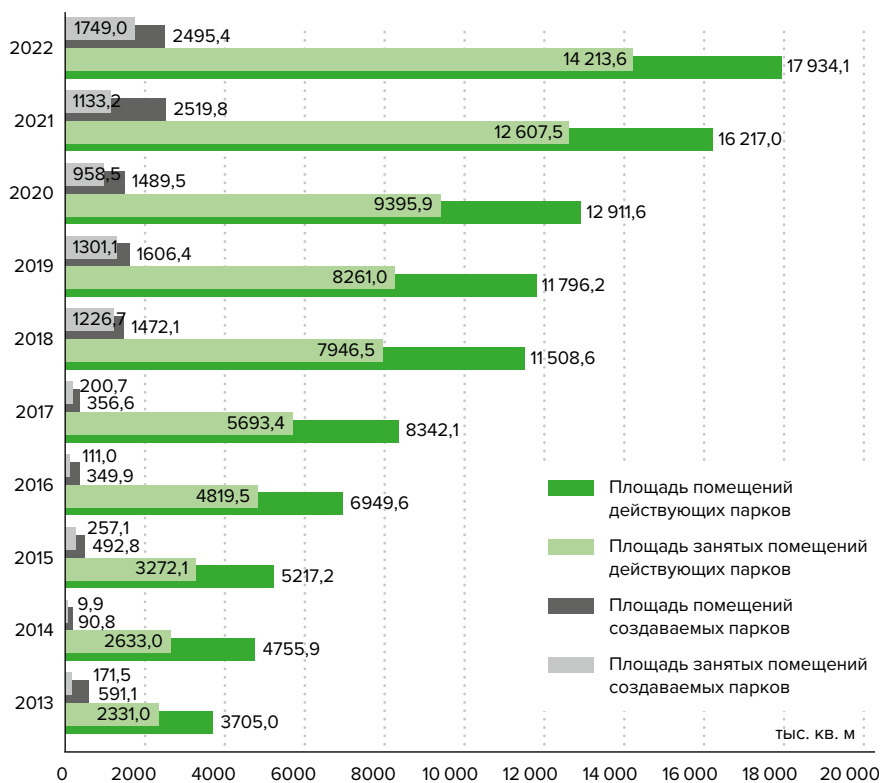


© freepik / @usertmk

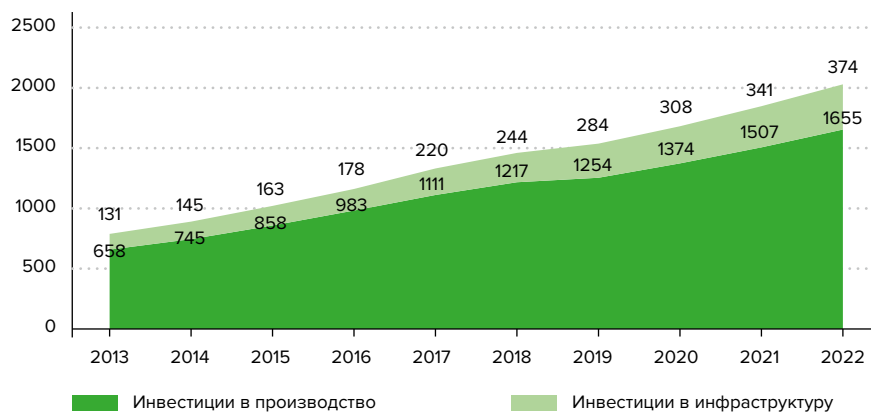
ла в 2,5 раза и достигла в 2022 году 52 140 га, из них полностью заняты 29 447 га, что составляет 75% от площади всех действующих парков. Соответственно, вакансию составляют в основном создаваемые площадки, еще не укомплектованные в полном объеме всеми необходимыми объектами инфраструктуры.

Анализ заполняемости территорий промышленных парков прекрасно дополняет анализ заполняемости в разрезе площади помещений. Здесь показатели востребованности формата промышленных парков еще более наглядные и ярко выраженные. Так, с 2013 года доля занятой площади существующих зданий и помещений в промышленных парках увеличилась на 20% и составила 78% в 2022 году. Такой заметный рост произошел не при стабильном объеме имеющихся помещений, а синхронно с 5-кратным увеличением их общей площади. В 2022 году совокупная площадь помещений, доступных к использованию, в промышленных парках России составила 20,4 млн кв. м, из них уже заняты 16 млн кв. м (78%), доступны для размещения резидентов — 4,4 млн кв. м (22%). Учитывая, что объем поглощения свободных площадей промышленных парков за предыдущий год составил порядка 2,2 млн кв. м, можно предположить, что при условии сохранения общих тенденций спроса текущих резервов рынка хватит на 2 года, после чего возникнет потребность в существенном объеме ввода новых проектов.

ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ПАРКОВ (ПОМЕЩЕНИЯ)



ИНВЕСТИЦИИ В ПРОИЗВОДСТВО И ИНФРАСТРУКТУРУ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ, МЛРД РУБ. (НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ)



За 10 лет с 2013 года объем инвестиций промышленных парков в производство и инфраструктуру увеличился в 3 раза. Инвестиции, осуществляемые резидентами промышленных парков, на 2022 год превысили 1,65 трлн руб. в расчете накопительным итогом. По самым консервативным подсчетам, только за 2022 год инвестиции в производство составили 148 млрд руб., данный показатель уверенно растет с 2020 года. В сред-

нем прирост инвестиций в производство составляет 110 млрд руб. каждый год и за 10 лет достиг 997 млрд руб. Объем вложений в инфраструктуру за 2022 год составил 33 млрд руб., накопительным итогом за годы исследования — 374 млрд руб. Соотношение валовых показателей в среднем по отрасли демонстрирует, что на каждый рубль вложений в инфраструктуру приходится 4,4 рубля частных инвестиций резидентов.



© freepik / @aleksandarittlewolf



АИП АССОЦИАЦИЯ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ
ПАРКОВ РОССИИ

Ассоциация промышленных парков России — это общероссийская отраслевая некоммерческая организация, объединяющая большинство промышленных парков и ОЭЗ страны, а также поставщиков услуг в сфере промышленного строительства с целью продвижения общих интересов и привлечения инвесторов. Ассоциация начала свою работу 14 лет назад в период формирования отрасли, на данный момент является центром экспертизы по вопросам промышленных площадок.

АИП России объединяет более 150 юридических лиц из 48 регионов, в основном это управляющие компании промышленных парков и ОЭЗ, а также корпорации развития регионов, инвестиционные агентства, сервисные компании в сфере проектирования, строительства и эксплуатации промышленных объектов.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ АССОЦИАЦИИ

- ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТОРОВ (коллективное продвижение членов АИП под брендом «Промышленные парки России»; разработка и поддержание бесплатного сервиса подбора площадки для размещения производства; расширение географии сети партнеров за рубежом и проведение инвестиционных мероприятий).
- ЭКСПЕРТИЗА И ОБМЕН ОПЫТОМ (организация взаимодействия между членами Ассоциации; проведение ознакомительных туров в промышленные парки; мето-

дическая помощь в форме очных, заочных и письменных консультаций, а также методических материалов).

- СЕРТИФИКАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ (Ассоциация является разработчиком и держателем национального стандарта ГОСТ Р 56301–2014 «Промышленные парки. Требования»; с 2015 года является единственным органом по сертификации промышленных парков).
- РАБОТА С НОРМАТИВНОЙ БАЗОЙ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА (проработка новых инициатив нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность промышленных парков; поддержание диалога с органами государственной власти по вопросам совершенствования законодательства в сфере промышленных парков, промышленного строительства, земельных отношений и энергетики).
- ОТРАСЛЕВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И АНАЛИТИКА (профессиональная аналитика и отраслевые мероприятия; разработка и поддержание цифровой платформы для промышленных парков — <https://indparks.ru/>).



INDPARKS.RU



полная версия
отраслевого
обзора



меры поддержки
промпарков

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КРАСНОДАР



ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР AVM-ORSETTO

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Краснодар, 350059,
Уральская ул., д. 75/1
8 (861) 212-67-71
simonenko@avm-office.ru
www.avm-office.ru



АВА, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Краснодар, 350066,
Бородинская ул., д. 14
8 (800) 222-00-10
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



ПРООТЕЛЬ, ООО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, КОНСАЛТИНГ, МЕБЕЛЬ
Россия, Краснодар, 350005,
ул. Дзержинского, 157, каб. 48,
а/я 1800
8 (800) 301-14-70
info@prohotel-group.ru
www.prootel.pro

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КРАСНОЯРСК



PROFIT LAB, ООО

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



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

25
7

25/7

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 127273,
Сигнальный пр-д, д. 16, стр. 19
8 (495) 152-57-00
m.onuchina@25-7.com
<http://25-7.ru/>



БЮРО ATLAS

КОНСАЛТИНГ, ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ, БЛАГОУСТРОЙСТВО
ТЕРРИТОРИЙ

Россия, Москва, 119048,
Кооперативная ул., д. 4, корп. 15
8 (916) 322-29-85
info@buroatlas.com
<https://buroatlas.com/>



BECAR ASSET MANAGEMENT

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ, ПРОЕКТАМИ
И ИНВЕСТИЦИЯМИ, КОНСАЛТИНГ,
БРОКЕРИДЖ, ОЦЕНКА

Россия, Москва, 115054,
Дубининская ул., д. 53, стр. 6
8 (495) 532-04-32
msk.office@naibecar.com
www.naibecar.com



CANARY REDEVELOPMENT

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, ЗАСТРОЙЩИК,
РЕДЕВЕЛОПМЕНТ, СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Россия, Москва, 123317,
Пресненская наб., д. 10, стр. 2
8 (495) 532-02-99
info@canarym.com
<https://canarym.com>



CITY&MALLS PFM

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ

Россия, Москва, 115280,
ул. Ленинская Слобода, д. 19, стр. 6
8 (495) 803-33-38
info@cmpfm.ru
www.cmpfm.ru



COMMONWEALTH PARTNERSHIP

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

Россия, Москва, 125009,
Тверской бульвар, д. 26
8 (499) 797-96-00
reception@cmwp.ru
www.cmwp.ru



CORE.XP

КОНСАЛТИНГ В ОБЛАСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

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



IBC REAL ESTATE

КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ, ИНЖИНИРИНГ,
СЛУЖБА ЗАКАЗЧИКА, ОЦЕНКА, МАРКЕТИНГ

Россия, Москва, 115054,
Валовая ул., д. 26
8 (495) 737-80-00
moscow.russia@ibcrealestate.ru
<https://ibcrealestate.ru/>



INST GROUP

КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ, СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ИНВЕСТИЦИИ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Москва, 109240,
Гончарная ул., д. 12
8 (495) 220-04-39
info@inst-group.com
<https://inst-group.com/>

СПЕЦИФИКА РАБОТЫ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

партнер,
соучредитель юридической фирмы «Экстра юс»
Дмитрий Егоров

Коллеги, работающие в сфере недвижимости, находящейся в государственной или муниципальной собственности, знают, насколько это специфическая отрасль. Если в гражданском обороте презюмируется, что все стороны равны, то в случае с государством получается часто, что кто-то «равнее».

Отсюда часто слышится вопрос: стоит ли инвестировать или вообще иметь дело с объектами недвижимости, находящимися в государственной или муниципальной собственности? Рассмотрим плюсы и минусы.

К плюсам в первую очередь относится относительно низкая арендная плата. В Санкт-Петербурге до сих пор действует методика определения арендной платы, созданная еще в начале 2000-х. Она не привязана к кадастровой стоимости, как это имеет место в большинстве субъектов РФ. К тому же она учитывает фактическое использование объектов недвижимости, что позволяет платить за один и тот же объект совершенно разную арендную плату в зависимости от того, используете вы его для склада, офиса или магазина.

Важный фактор — гарантия расторжения договора аренды без существенных нарушений со стороны арендатора. В бизнесе мы нередко сталкиваемся с тем, что условия договора аренды могут быть пересмотрены или он может быть расторгнут по инициативе арендодателя. Государство же, как собственник, заинтересовано в непрерывности договоров аренды, постоянном получении прибыли и отсутствии субъективности при принятии решений. Если нарушений со стороны арендатора нет, то и нет оснований для расторжения договора.

Стоит упомянуть интересные локации. Государство является крупнейшим владельцем недвижимости и может сдать в аренду или продать очень

большое число объектов, среди которых множество объектов с интересной локацией. Количество предложений на вторичном рынке в этом смысле или ограничено, или их стоимость значительно выше государственной.

К минусам в первую очередь относятся бюрократизм и длительность всех процедур. Если в частном бизнесе вы можете провести сделку за несколько дней или даже за один день, то в отношении с государством готовьтесь к «игре вдолгую». Зачастую эти сроки — более полугод. Одной из главных проблем стало то, что должно было помочь: административные

ЗНАЯ, КАК РАБОТАТЬ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИЛИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ, ВСЕГДА МОЖНО НАЙТИ ХОРОШИЕ ВАРИАНТЫ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

регламенты. Все мы помним: чтобы решить проблему коррупции, чиновники придумали административный регламент — документ, который регулирует последовательность действий государственного или муниципально-служащего, когда вы обратились за оказанием государственной услуги. А все для того, чтобы не допустить возможности коррупционной составляющей в виде принятия управленческого решения чиновником. По факту это привело к тому, что напечатали какое-то огромное число администра-

тивных регламентов. Действуют теперь госслужащие исключительно в соответствии с этими документами, а шаг вправо или влево расценивается как «попытка улететь». Но сложность состоит в том, что административные регламенты не могут урегулировать все возникающие в деятельности госоргана ситуации. И как итог, заявитель получает отказ по какому-то надуманному основанию, лишь бы не дай Бог не принимать решение не в соответствии с регламентом.

Существенным минусом является невозможность внесения изменения в договоры аренды или купли-продажи. Если во взаимоотношениях с частными игроками на рынке недвижимости любой договор — компромисс двух сторон, то в отношении с государством вы лишены возможности вносить изменения в договоры, там всегда есть типовая форма договора, утвержденная тем или иным нормативно-правовым актом.

Также стоит отметить, что предоставление объектов в аренду или собственность происходит по общему правилу на торгах, за рядом исключений. То есть у вас отсутствует гарантия того, что именно вы получите желаемый объект. Наличие так называемых спекулянтов при торговых площадках, которые предлагают вам помочь, а в случае отказа от помощи — навредить, также не улучшает ситуацию.

Тем не менее, зная, как работать с государственной или муниципальной собственностью, всегда можно найти хорошие варианты для инвестирования. И как показывает судебная практика, которая все чаще и чаще встает на сторону бизнеса, не нужно бояться судиться с государственными или муниципальными органами государственной власти. Зачастую это и быстрее, и дешевле.



KR PROPERTIES

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Москва, 115184,
ул. Льва Толстого, д. 20
8 (495) 032-97-55
info@kr-pro.ru

www.kr-pro.ru



KUBRAVA PM

ОРГАНИЗАЦИЯ,
КООРДИНАЦИЯ И КОНТРОЛЬ РАБОТ
ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ, СТРОИТЕЛЬСТВУ
И ВНУТРЕННЕЙ ОТДЕЛКЕ

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

kubrava.com



MEDIA 108

КОМПЛЕКСНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ,
КОНСАЛТИНГ, РЕКЛАМА

Россия, Москва, 127473,
Краснопролетарская ул., д. 16, стр. 2
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



NIKOLIERS

БРОКЕРИДЖ, ИНВЕСТИЦИИ, ОЦЕНКА,
КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Москва, 123317,
Пресненская наб., д. 10, блок С
8 (495) 154-03-89
info@nikoliers.ru

www.nikoliers.ru

www.nikoliersdom.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



RD MANAGEMENT

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ ПО УПРАВЛЕНИЮ
КОММЕРЧЕСКОЙ И ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Москва, 115035,
ул. Василисы Кожиной, д. 1
8 (495) 772-77-01
administration@rdms.ru

www.rdms.ru



RRG, ГК

КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ,
ПРОЕКТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА, ГЕОМАРКЕТИНГ

Россия, Москва, 115280,
ул. Ленинская Слобода, д. 19, стр. 1
8 (495) 981-00-12
Kolokolnikov@rrg.ru

www.rrg.ru



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



SAWYER GROUP

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, ТЕХНИЧЕСКИЙ
ЗАКАЗЧИК, УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ,
ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ, ИНВЕСТПЛАНИРОВАНИЕ

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

www.groupsawyer.ru

МОСКВА



SRG, ГК

КОНСАЛТИНГ, IT-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



STONE

ДЕВЕЛОПЕР ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ, УПРАВЛЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Москва, 105066,
Нижняя Красносельская ул., д. 35,
стр. 9
8 (495) 431-47-31
info@stone.ru
www.stone.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

APLEONA

АПЛЕОНА ХСГ

КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ОБЪЕКТА,
ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ
Россия, Москва, 105064,
Нижний Суальский пер., д. 5, стр. 15
8 (495) 229-95-50
info@apleona.ru.com
www.ru-hsg.apleona.com



B1

КОНСАЛТИНГ, ОЦЕНКА, СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА, УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЯМИ
Россия, Москва, 115035,
Садовническая наб., д. 77, стр. 1
8 (495) 755-97-00
Olga.Arkhangelskaya@b1.ru
www.b1.ru



БЕСТ-НОВОСТРОЙ

АГЕНТСТВО ПО РЕАЛИЗАЦИИ КВАРТИР
В НОВОСТРОЙКАХ, КОНСАЛТИНГ,
ИНВЕСТИЦИИ
Россия, Москва, 123112,
Пресненская наб., д. 12
8 (495) 126-35-37
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



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,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
АРХИТЕКТУРА
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



ЗЕМ КОМФОРТ

ПОКУПКА И ПРОДАЖА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ,
СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА,
ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Москва, 119019,
ул. Новый Арбат, д. 22, кв. 170
7 (495) 104-34-64
volsa1977@mail.ru
<https://zemcomfort.ru/>

КАК VALO МЕНЯЕТ СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС И ИНДУСТРИЮ ГОСТЕПРИИМСТВА

Компанию VALO часто называют трендсеттером в сегменте апарт-отелей и в индустрии гостеприимства. Она стояла у истоков формирования рынка апарт-отелей в Санкт-Петербурге и сегодня является одним из лидеров в этой отрасли.

Команда VALO регулярно внедряет в свои проекты современные технологии и цифровые сервисы. Номера оснащены элементами системы «умный дом», инвесторы и гости могут отслеживать важные для себя события онлайн при помощи единого приложения, пользоваться всеми необходимыми сервисами в режиме одного окна, не выходя из комплекса.

В прошлом году VALO Service — управляющая компания комплекса апарт-отелей VALO Hotel City — запустила цифровую трансформацию бизнеса в партнерстве со Сбербанком. «В новых корпусах третьей очереди установили телевизоры Sber с виртуальными ассистентами «Салют» и личным кабинетом пользователя. Технология «телесмотрения» позволяет осуществлять голосовое управление ТВ, показывать персональные предложения и акции для гостя, бронировать конференц-залы и столы в ресторане, заказывать и оплачивать услуги апарт-отеля», — **рассказала Марина Сторожева, управленец и идеолог проекта VALO.**

Также VALO совместно с СПбГУ прорабатывает проекты по токенизации апарт-отелей и коммерческой недвижимости на базе технологии распределенных реестров. Компания вступила в Консорциум «Центр технологий распределенных реестров СПбГУ» — объединение ведущих научных, технологических организаций России, представителей власти и крупного бизнеса, которое помогает внедрению блокчейн-технологий в экономику России.

«На базе комплекса апарт-отелей VALO Hotel City мы создали инновационную площадку, где изучаем со-

временные тренды и новейшие технологии, сотрудничаем с крупнейшими IT-компаниями, такими как «Яндекс», Ростелеком, Сбер. Это позволяет VALO одной из первых в стране тестировать цифровые новинки, которые потом тиражируются и становятся доступными широкой аудитории», — **подытожила Марина Сторожева.**

Не остается без внимания VALO и другая проблема, существующая на рынке гостеприимства, — нехватка квалифицированных кадров.

«На рынке ощущается острый дефицит специалистов разного уровня компетенций — от топ-менеджеров до линейного персонала. С уходом международных сетей рынок потерял ряд тренинговых центров. Имеющиеся образовательные учреждения не успевают за новыми форматами. Например, так нигде и не появились курсы обучения специалистов для апарт-отелей. Так как в рамках своего стратегического развития мы планируем стать крупнейшей региональной сетью апарт-отелей, то создание собственного учебного центра VALO University стало логическим итогом. Нарботанный опыт компании VALO будет способствовать развитию рынка гостеприимства не только в Санкт-Петербурге, но и в российских регионах. Мы готовы делиться экспертизой и обучать коллег стандартам качества, которые сами разработали и опробовали на практике», — **уточнил Константин Сторожев, генеральный директор VALO Service.**

Программа обучения основана на практическом опыте компании VALO, которая управляет крупнейшим в России комплексом апарт-отелей

VALO Hotel City. VALO University работает по двум направлениям — корпоративному, нацеленному на формирование кадрового резерва для обслуживания объектов VALO, и внешнему, ориентированному на девелоперов, планирующих заниматься гостиничным бизнесом. В рамках корпоративного университета уже состоялось около 600 обучающих тренингов и 250 welcome-интенсивов для начинающих сотрудников.

Первыми внешними студентами VALO University стали менеджеры по продажам апарт-отеля «Гагарин Сити» из Новосибирска, который VALO Service взял в управление. В сентябре 2023 года обучение прошли девелоперы из Брянска, Сочи, Москвы, Казахстана. Ведущие специалисты компании VALO с многолетним опытом поделились рабочими кейсами по ведению бизнеса от разработки концепции до настройки эффективного функционирования всех отделов и провели практические занятия. По итогам обучения участники получили сертификаты. В ближайшем будущем будут запущены онлайн-курсы, а весной откроется новый очный интенсив.

«Ключевая цель Университета — это создание собственного кадрового резерва. В связи с этим мы продолжим сотрудничество по программам обучения с региональными партнерами. Это связано с нашими планами по масштабированию бренда в регионах. Есть и задача максимум — изменить сферу гостеприимства. В планах, например, разработка современной программы на основе наших стандартов, которая будет востребована непосредственно в вузах», — **отметила Марина Сторожева.**

ПОГРУЖАЙТЕСЬ.
ИССЛЕДУЙТЕ.
ОТКРЫВАЙТЕ.



valohotelcity.ru



ВАШ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
С VALO HOTEL CITY



МОСКВА



ИЛЬЯ МОЧАЛОВ И ПАРТНЕРЫ

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



КОКОН, АССОЦИАЦИЯ

КОНСАЛТИНГ, ПРОДАЖА ОБЪЕКТОВ
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ,
ОЦЕНКА АКТИВОВ, АРЕНДА И ПРОДАЖА
НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Москва, 123242,
Зоологическая ул., д. 22
8 (495) 481-22-56
cre@crepartner.ru
www.crepartner.ru



КОЛДИ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Москва, 119121,
1-й Тружеников пер., д. 14, стр. 1
8 (495) 644-42-44
marketing@coldy.ru
www.coldy.ru



М.К.3 ИНЖИНИРИНГ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВОМ, ПРИМЕНЕНИЕ BIM
Россия, Москва, 129090,
пр. Мира, д. 26/5
8 (495) 937-88-07
info@mk3.ru
www.mk3.ru



ПЕРВЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, FEE-ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК
Россия, Москва, 125047,
2-я Брестская ул., д. 8
8 (495) 181-17-57
info@pstmoss.ru
<https://pstmoss.ru>



ПОКРОВ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Москва, 115035,
Космодамианская наб., д. 46/50
8 (495) 971-46-62
office@pbigr.ru
www.pbigr.ru



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, КОНСАЛТИНГ,
ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ГЧП
Россия, Москва, 107078,
ул. Маши Порываевой, д. 34
8 (495) 660-70-30
info@rwmcapital.ru
www.rwmcapital.ru
www.rwminvest.ru



РЕТЕРРА

ДЕМОНТАЖ И РЕНОВАЦИЯ ЗДАНИЙ,
ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ,
ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ ЛЮБОЙ
СЛОЖНОСТИ
Россия, Москва, 115114,
2-й Павелецкий проезд, д. 5, стр. 1
8 (495) 445-75-75
info@reterra.ru
<https://reterra.ru/>



СИТИ 21

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Москва, 129085,
пр. Мира, д. 95, стр. 3
8 (495) 933-39-19
press@city-xxi.ru
www.city-xxi.ru

ПРОФЕССИОНАЛЫ ВСЕГДА НУЖНЫ

управляющий партнер ГК «Спектрум»
Владимир Иванов



– **Какие услуги в области строительства сегодня пользуются наибольшим спросом?**

– Мы видим очень большой спрос на услуги технического заказчика. Традиционно в нашем портфеле доля проектирований была больше контрактов на техзаказчика примерно на треть. Многие наши клиенты предпочитали функционал техзаказчика выполнять самостоятельно. Сейчас произошел какой-то перелом, пришло осознание, что каждый должен заниматься своим делом. Отдельно стоит отметить, что запросы на услуги становятся более четкими и предметными, это не просто список задач, переписанных из брошюр о функциях техзаказчика, а подготовленные индивидуально для проекта запросы.

– **Это актуально только для Москвы или для всего российского рынка?**

– «Спектрум» — федеральная компания, мы работаем по всей стране. Например, у нас сегодня три строительных площадки расположены в Дальневосточном регионе — в Магаданской области, на Камчатке, в Благовещенске. Самые южные наши стройки — это Черноморское побережье, Краснодарский край, самые северные — регионы Крайнего Севера.

– **Есть мнение, что востребованность услуг внешнего техзаказчика ограничивается стоимостью. И что только крупные компании, московские, могут себе это позволить.**

– Мне кажется, тут многое зависит от менталитета. Рынок очень конкурентный, поставщиков много, они работают в разных ценовых категориях. Вопрос больше в том, насколько люди готовы нанимать профессионалов, делегировать им часть задач. Любая стройка, даже самая маленькая, все равно требует специалистов по общестроительным работам, требует специ-

алистов по инженерии и т. д. Конечно, внешняя компания обходится дороже, чем содержание штатных сотрудников. Когда заказчики сравнивают потенциальные затраты на содержание собственной команды техзаказчика и потенциальные затраты на привлечение независимой компании, в расчетах традиционно не рассматривается часть собственных расходов, связанных с наймом, с обучением, с внедрением цифровых сервисов, которые используют квалифицированные компании. Но, как я уже сказал, у застройщиков все чаще появляется понимание о необходимости привлечения профессиональной компании, особенно на сложные, уникальные проекты. Или на проекты в тех сегментах, в которых у них недостаточно высокий уровень компетенций. В числе наших заказчиков есть и профессиональные девелоперы: к нам они обращаются, когда работают с непрофильными объектами. Они хорошо понимают ценность специалистов на стройке.

Если говорить о практике, то у нас есть методология управления проектами, которая постоянно обновляется. Есть большая база данных, мы знаем, что сколько стоит. К тому же нами накоплен огромный опыт — мы знаем, кто умеет проектировать и кто не умеет, мы знаем, кто умеет строить и кто не умеет и т. п. Эти знания позволяют нам не удлинять сроки строительства, которые всегда означают увеличение его стоимости.

– **Какие другие услуги могут быть востребованы в ближайшее время?**

– Сейчас мы пробуем себя в роли генерального подрядчика, но мы модифицируем традиционный конфликт между заказчиком и подрядчиком, пытаемся сыграть на стороне заказчика. То есть не обзаводимся собственными производственными мощностями или подрядными структурами, мы их нанима-

ем на тендерной основе и управляем ими. Во-первых, мы умеем управлять, во-вторых, у нас есть собственные проектировщики, которые создают основу для того, чтобы у подрядчика планомерно шел производственный процесс. Это наш новый продукт, который включает инжиниринг, проектирование, закупки, управление строительством.

– **Активно ли развивается это направление?**

– Мы только вышли на этот рынок и объявили, что готовы заключать такие контракты, но при этом не проводим широкомасштабной рекламной кампании. У нас нет цели собрать как можно больше заказов из любых сегментов. Мы идем в ниши, где не очень много игроков. Как правило, это сложные, уникальные или особо опасные объекты.

– **Что наиболее сложное или интересное в вашем портфеле сегодня?**

– Самый сложный — объект на Камчатке, аэропорт Елизово, который очень нужен стране, краю. Его все ждут, хотя стройка по нему идет сложно. Несколько раз уточнялся бюджет, это было связано с колебаниями цен на строительные материалы, на оборудование, с санкциями, с резким подорожанием рабочей силы и ее нехваткой. Все это существенно бьет по стройке, но то, что там будет построено, удивит всех: архитектура, эстетика, дизайн и организация пространства — все очень продумано для этой локации и климата. Это будет новый уровень комфорта для края, мы очень горды нашим инвестором, нашим заказчиком, который так подходит к реализации проекта.

МОСКВА



СПЕКТРУМ, ГК

ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК, КОНСАЛТИНГ,
ИНЖИНИРИНГ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Москва, 105066,
Ольховская ул., д. 4, корп. 2
8 (495) 981-68-88
spectrum@spgr.ru
www.spectrum-group.ru



ФЕРРО-ЭСТЕЙТ, ГК

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



ФОРПОСТ СОЛЮШН

КОНСАЛТИНГ, ИНЖИНИРИНГ, ОЦЕНКА,
ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, МАРКЕТИНГ

Россия, Москва, 107045,
Колокольников пер., д. 10
8 (495) 181-55-88
info@vorposten.ru
www.vorposten.ru



ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ СОБСТВЕННОСТИ, ГК

ОЦЕНКА И ЭКСПЕРТИЗА, СУДЕБНАЯ
ЭКСПЕРТИЗА, СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

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



ЦЕНТР ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ

ОЦЕНКА, КОНСАЛТИНГ

Россия, Москва, 119311,
пр. Вернадского, д. 8А
8 (495) 727-09-50
pvc@ocenka.su
<http://www.ocenka.su/>



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

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

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 (996) 415-60-90
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



Петербургская
Недвижимость
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вся недвижимость
Консалтинг | Аналитика | Брокеридж

+7 (812) 33-55-100
consult.pn.ru

СПОРТ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ



Популяризация здорового образа жизни и вовлечение россиян в спорт — одна из приоритетных задач, названных в Указе президента РФ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

По данным Министерства спорта Российской Федерации, в настоящее время на территории Москвы насчитывается порядка 30 тыс. объектов спортивной инфраструктуры, в том числе более 16 тыс. плоскостных (уличных) спортивных площадок. Согласно исследованиям INST GROUP порядка 52% аудитории (около 2,9 млн чел.), систематически занимающейся спортом и физкультурой в Москве, не охвачено качественной спортивно-массовой инфраструктурой. В последние годы особое внимание как самих москвичей, так и городских властей направлено на создание качественных спортивных объектов — дворовых спортивных площадок, открытых и всесезонных, закрытых спортзон в составе ЖК и отдельно стоящих фитнес-клубов и ФОКов. Сами спортивные площадки и залы становятся другими, меняется их функционал и наполнение. У жителей появляются новые возможности

и интересы, и не реагировать на запросы потребителей город и девелоперы просто не могут.

Так, например, основные положения нормативного документа «Методические рекомендации по благоустройству общественных пространств средствами спортивной и детской инфраструктуры», который был утвержден совместным приказом Минстроя России (№ 897/пр от 27.12.2019) и Минспорта России (№ 1128 от 27.12.2019), разработаны на основе практических и экспертных разработок INST GROUP.

Для определения базовых технико-экономических параметров всесезонных спортивных объектов INST GROUP применяет методику соотношения мощности предложения конкурирующих объектов и емкости спроса целевой аудитории, что позволяет с достаточной точностью определить оптимальную площадь будущего спортивного объекта в зоне охвата, как правило,

это не более 30 минут на транспорте. Очень важно, чтобы застройщики современных ЖК применяли такие методики, это позволит создавать действительно востребованные и экономически эффективные спортивные объекты. Например, сегодня набирают популярность новые виды спорта либо новые направления в рамках классических спортивных направлений. Например, заметно стремительное увеличение спроса на занятия падел-теннисом (смесь сквоша и большого тенниса) — во всесезонных объектах присутствует лист ожидания, а поставщики спортивного оборудования разрабатывают решения для уличных пространств жилых комплексов.

На их территории необходимо создавать уличные спортивно-событийные кластеры, ориентированные на максимально широкую аудиторию по возрасту, уровню физической подготовки, интересам,

уверены эксперты. В проекты нужно внедрять современные технологии, связанные с различными пользовательскими сценариями. Посетители должны иметь возможность самостоятельно выбирать вид тренировки или мероприятия — организовать турнир двора по футболу или баскетболу, сформировать команду для игры в петанк, записаться на открытую тренировку по йоге, воркауту или функциональному тренингу. Используя мобильное приложение, увязанное с инфраструктурой площадки, пользователи смогут построить свою собственную программу тренировки: силовую, функциональную или кардио.

При этом территория кластера должна представлять собой полноценное общественное пространство, где будет комфортно также и тем посетителям, которые не хотят или не могут заниматься спортом активно, но стремятся быть частью этого комьюнити. Комфортные зоны отдыха, павильоны, амфитеатры, событийные площадки становятся частью инфраструктуры кластеров и способствуют созданию полноценных общественных пространств с функцией спорта. Например, возможность оставить свои личные вещи в специальных ячейках, а также воспользоваться дополнительным инвентарем на открытых спортивных площадках скоро станет обыденной составляющей.



«В 2018 году мы осуществили тестирование данной гипотезы, создав уличный спортивно-событийный кластер в Саратове, впоследствии он вошел в федеральный реестр лучших практик Минстроя России. Посещаемость этого объекта выросла за первые месяцы в несколько раз и держится до сих пор. Приезжая в Саратов, я стараюсь посетить этот объект и всегда считаю количество людей, занимающихся на площадке. Последний раз я насчитал более 200

человек, занимаясь в течение двух часов и замеряя каждый час численность посетителей. Это прекрасный показатель, мало открытых спортивных проектов в России могут похвастаться такой эффективностью. Позже мы реализовали ряд подобных проектов в Иваново, Калининграде, Московской области и везде наблюдаем симметричный эффект», — рассказывают в INST GROUP.

*По материалам
компании INST GROUP*



ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ПЕРМЬ



ГРУППА
КОМПАНИЙ

PAN CITY GROUP

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Пермь, 614066,
ш. Космонавтов, д. 111, корп. 43
8 (342) 207-08-11
pan@pan.pfpg.ru
www.panperm.ru



ГУН ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Пермь, 614007,
ул. Революции, д. 20, оф. 406
8 (342) 206-74-02
office@gkgun.ru
www.gkgun.ru

СТРОЙКОНТРАКТ ИНВЕСТ

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Пермь, 614007,
ул. Революции, д. 20
8 (342) 206-74-02
a.bondarenko@gkgun.ru



Т. ПАРК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, РЕДЕВЕЛОПМЕНТ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Пермь, 614066,
Стахановская ул., д. 54, лит. П
8 (342) 258-00-78
info@tpark.digital
www.tpark.digital



ТРУМЕНС-ГРУПП, УК

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

САМАРА



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



СК АССЕТ, ООО

СТРОИТЕЛЬСТВО
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



КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вся недвижимость
Консалтинг | Аналитика | Брокеридж

+7 (812) 33-55-100
consult.pn.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



DIGITECH

ИТ, ЦИФРОВИЗАЦИЯ
И АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

Россия, Санкт-Петербург, 191167,
Невский пр., д. 151, лит. А, пом. 10Н
8 (812) 425-67-50
io@digitech.company
www.digitech.company



IPG ESTATE

КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ,
БРОКЕРИДЖ

Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Литейный пр., д. 26, оф. 202
8 (812) 748-22-38
info@ipg-estate.ru
www.ipg-estate.ru



LEGAL WAVE

СОПРОВОЖДЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ, ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ,
СОГЛАСОВАНИЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ
ДОКУМЕНТАЦИИ

Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Литейный пр., д. 26, оф. 415-1
8 (812) 930-63-53
info@legalwave.com
<http://legalwave.ru>



SETL GROUP

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Санкт-Петербург, 197342,
Ушаковская наб., д. 3, корп. 1
8 (812) 335-51-11
press@pn.spb.ru
www.setlgroup.ru



YUSUPOV
ARCHITECTS

АРХИТЕКТУРНАЯ МАСТЕРСКАЯ ЮСУПОВА

АРХИТЕКТУРА, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
РЕДЕВЕЛОПМЕНТ

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

EST GROUP

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
<https://est-group.pro>

INTILED

INTILED

ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ ЛАМП
И ОСВЕТИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Россия, Санкт-Петербург, 190020,
наб. Обводного канала,
д. 199-201, лит. А
8 (812) 380-65-04
info@intiled.ru
www.intiled.ru



PROFIT MANAGEMENT

УПРАВЛЕНИЕ И ТЕХНИЧЕСКОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ, СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
И ПРОЕКТНЫЙ КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ

Россия, Санкт-Петербург, 197374,
ул. Оптиков, д. 4, корп. 3, стр. 1,
пом. 10-Н, ком. 20
8 (952) 249-55-66
office@profitmanagement.ru
<https://profitmanagement.ru/>



YE'S, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ

Россия, Санкт-Петербург, 191119,
Социалистическая ул., д. 21
8 (812) 333-42-02
office@yesapart.com
www.yesapart.com



БАСТИОН

СЕТЬ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ

Россия, Санкт-Петербург, 194100,
Литовская ул., д. 10
8 (812) 295-40-95
office@litovskaya10.ru
<http://www.bastion.spb.ru>



Петербургская
Недвижимость
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вся недвижимость
Консалтинг | Аналитика | Брокеридж

+7 (812) 33-55-100
consult.pn.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



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



БЕСТЬ, ГК

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Санкт-Петербург, 197022,
Аптекарская наб., д. 20
8 (812) 380 03 55
best@bestgroup.ru
www.bestgroup.ru



ВТК ДЕВЕЛОПМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Санкт-Петербург, 190000,
Галерная ул., д. 10
8 (812) 332-61-01
info@btkdevelopment.ru
<https://btkdevelopment.ru>



БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Санкт-Петербург, 191014,
ул. Восстания, д. 18, лит. А
8 (812) 611-05-52
bfa@bfa-d.ru
www.bfa-d.ru



ВАЛО СЕРВИС, УК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Санкт-Петербург, 192102,
ул. Салова, д. 61
8 (812) 380-82-66
info@valoapart.ru
www.valoapart.ru



ВТБ-ДЕВЕЛОПМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
РЕДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Санкт-Петербург, 191144,
Дегтярный пер., д. 11, лит. Б
8 (812) 329-22-19
info@vtbd.ru



ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ СЕВЕРО-ЗАПАД

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЯМИ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Большой 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

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Санкт-Петербург, 199004,
В.О., Малый пр., д. 22, лит. А,
БЦ «Соверен»
8 (812) 327-33-20
rbi-spb@rbi.ru
<https://group.rbi.ru>



ГРУППА «ЯРД»

ДЕВЕЛОПМЕНТ, РЕДЕВЕЛОПМЕНТ,
УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Санкт-Петербург, 191167,
Херсонская ул., д. 43/12
8 (812) 325-00-00
sale@yard.ru
<https://yard.ru>



ГРУППА КОМПАНИЙ PLG

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Санкт-Петербург, 191167,
Синопская наб., д. 26
8 (812) 600-90-09
info@plzalotus.com
<https://plg.group>

YE'S-2023: КУРС НА РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ

директор по развитию
сети апарт-отелей YE'S
Антон Агапов



Сеть апарт-отелей YE'S на собственном примере показывает, как за 13 лет, благодаря правильному выбору стратегии развития, сделать свой продукт востребованным и построить успешный бизнес.

Начав с первого объекта в спальном районе Санкт-Петербурга, YE'S выросла в международную сеть с многотысячным номерным фондом. В 2023 году сеть апарт-отелей YE'S увеличила свое присутствие в новых регионах и установила рекорд по загрузке.

О СЕТИ YE'S

С 2011 года началась история YE'S. Апарт-отели YE'S предложили новый продукт для российского рынка недвижимости — сервисные апартаменты, которые сочетают гостиничную, жилую и инвестиционную составляющие. Первый проект компании был запущен в Санкт-Петербурге — YE'S Hoshimina в 2013 году. В 2015 году в Москве открылся YE'S Mitino.

Спрос инвесторов и арендаторов на такой формат недвижимости стал основой для развития сети YE'S в России и странах СНГ. Впоследствии появились еще 4 апарт-отеля YE'S в Санкт-Петербурге, Москве и Астане. На данный момент номерной фонд по действующим объектам компании составляет более 4500 номеров.

Сегодня YE'S — это известная международная сеть апарт-отелей, предлагающая клиентам широкий выбор апартаментов и высокий уровень сервиса, для обеспечения которого сеть YE'S разработала и внедрила комплекс технических и операционных стандартов, соответствующих международному уровню, и эффективную систему обучения, контроля и мотивации персонала.

Наша управляющая компания является первой в России специализированной УК, которая осуществляет эксплуатационное, коммерческое и гостиничное управление, то есть сдачу апартаментов в аренду, и обеспечи-

вает владельцам актива ежемесячный доход без необходимости личного участия в процессе управления имуществом.

УНИКАЛЬНЫЙ ФОРМАТ

Ключевой продукт компании — это полностью готовые к сдаче в аренду гостиничные номера для посуточного и долгосрочного размещения. Каждый номер оснащен кухней, современной мебелью, бытовой техникой и всем необходимым для комфортного проживания.

Наши проекты реализованы по единой концепции. В них есть просторные лобби, лобби-бар, зоны фитнеса, отдыха и коворкинга, кафе и рестораны, магазины и другие необходимые услуги повседневного спроса. В комплексе выделены общественные пространства, комфортные условия для отдыха и работы. Номерной фонд представлен апартаментами разных категорий: от эргономичных Studio до просторных Two-bedroom suite с двумя спальнями.

ФРАНШИЗА YE'S

В 2020 году сеть приняла решение о развитии через продвижение франшизы. Первым проектом, реализованным по франшизе, стал апарт-отель в Казахстане YE'S Astana.

«За время реализации проектов YE'S в разных городах мы получили уникальный опыт и компетенции, которые позволяют реализовывать качественный инвестиционный продукт. Было принято решение о создании специального департамента развития в управляющей компании, который будет вести работу с представителями застройщиков: проектировщиками, техническими специалистами, отделами продаж и маркетинга», — рассказыва-

ет директор по развитию сети апарт-отелей YE'S Антон Агапов.

Франшиза от YE'S открывает возможность для девелоперов реализовывать проекты в перспективном формате сервисных апарт-отелей. Франчайзи получает не только инновационный продукт и услуги, но и поддержку на всех этапах ведения бизнеса, что позволяет избежать ошибок в проекте и максимизировать прибыль.

Компания YE'S помогает в формировании команды и ее обучении, что особенно важно при организации продажи апартаментов конечным инвесторам. Мы знаем, как продавать и реализовывать инвестиционные апартаменты. Мы проводим регулярные тренинги и обучение для отделов продаж застройщиков, используя инновационные методы и технологии.

На данный момент по франшизе в составе сети апарт-отелей YE'S реализуются проекты в Санкт-Петербурге, Москве и Астане (Казахстан), ведется проектирование и строительство новых комплексов в Нижнем Новгороде, Новосибирске, Петербурге, Казани и Владивостоке. В настоящее время у компании более 7 500 юнитов находится в реализуемых партнерских проектах по франшизе с общей площадью более 500 000 кв. м. Мы видим перспективы в развитии новых локаций, в том числе за рубежом.

Растущий спрос на сервисные апартаменты со стороны гостей и арендаторов подтверждается высокой загрузкой наших объектов, которая в 2023 году составила 94,5%.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



Работает с 1927 года

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



ДОХОД
управляющая компания

ДОХОДЪ, УК, ООО

СОЗДАНИЕ ФОНДОВ НЕДВИЖИМОСТИ (ЗПИФ),
УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ, КОНСАЛТИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 199178,
Малый пр. В.О., д. 43, корп. 2
8 (812) 635-68-63
uk@dohod.ru
www.dohod.ru



ЕГОРОВ
ПУГИНСКИЙ
АФАНАСЬЕВ
И ПАРТНЕРЫ

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



ИНСТИТУТ
ПРОБЛЕМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ПРАВО, АУДИТ, ОЦЕНКА

Россия, Санкт-Петербург, 190005,
ул. Егорова, д. 23А
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, 191002,
Разъезжая ул., д. 5, пом. 36-Н, оф. 252
8 (812) 418-25-80
info@urbanica.spb.ru
<http://urbanica.spb.ru>



КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ
адвокатское бюро

КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ, АДВОКАТСКОЕ БЮРО

ПРАКТИКА ПО НЕДВИЖИМОСТИ И ИНВЕСТИЦИЯМ,
ПРАКТИКА ПО ИНФРАСТРУКТУРЕ И ГЧП,
КОРПОРАТИВНАЯ И АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА

Россия, Санкт-Петербург, 191014,
Парадная ул., д. 7, оф. 22
8 (812) 602-02-25
info@kachkin.ru
www.kachkin.ru



КЕЛЬНИК

МАРКЕТИНГ, ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ,
PR-СОПРОВОЖДЕНИЕ

Россия, Санкт-Петербург, 195027,
Магнитогорская ул., д. 30,
БЦ Dominat Modern, оф. 406
8 (812) 335-98-84
info@planoplan.com
<https://b2b.planoplan.com>



КОЛВЭЙ

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



Петербургская
Неживимость
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР «ПЕТЕРБУРГСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

АНАЛИТИКА, КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ

Россия, Санкт-Петербург, 197342,
Ушаковская наб., д. 3, корп. 1, стр. 1,
оф. 217
8 (812) 33-55-100
consult@pn.ru
<https://consult.pn.ru/>



Петербургская
Неживимость
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вся недвижимость
Консалтинг | Аналитика | Брокеридж

+7 (812) 33-55-100
consult.pn.ru



PROFIT MANAGEMENT

управляющая компания

УСЛУГИ

РЕКОНЦЕПЦИЯ
ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

УПРАВЛЕНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

МАРКЕТИНГ
ТОРГОВЫХ
И МЕБЕЛЬНЫХ
ЦЕНТРОВ

КОНСАЛТИНГ

БРОКЕРИДЖ



« Один из основных трендов 2024 года — постоянный процесс реконцепции и поиск новых форматов, чтобы сохранить контакт с аудиторией и идти в ногу со временем. Торговые центры перестают быть просто торговыми площадками, они трансформируются в социокультурные кластеры, отвечая потребностям современных поколений »

ГУМЕНЮК ЕВГЕНИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ

Генеральный директор



profitmanagement.ru



+7(952)249-55-66



office@profitmanagement.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



КРАСНАЯ СТРЕЛА, СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Санкт-Петербург, 197183,
Дибуновская ул., д. 22, лит. А, пом. 6Н
8 (812) 635-88-87
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

ИНВЕТОР, ДЕВЕЛОПЕР
Россия, Санкт-Петербург, 197183,
Приморский пр., д. 78
8 (812) 615-0-615
a.balabaeva@story.org
sale@lahtaplaza-dom.ru
<https://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



ЛСР.НЕДВИЖИМОСТЬ-СЗ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Санкт-Петербург, 190031,
Казанская ул., д. 36, лит. Б, пом. 29Н
8 (812) 325-01-01
mail@lsrgroup.ru
www.lsr.ru



ЛЕНСТРОЙТРЕСТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Миллионная ул., д. 8
8 (812) 561-29-56
pr@78stroy.ru
www.6543210.ru



ЛОМО-НЕДВИЖИМОСТЬ, УК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Чугунная ул., д. 20
8 (812) 540-13-78
info@lomo-estate.ru
<http://lomo-estate.ru>



МЕГАЛИТ, ЗАО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 190031,
Садовая ул., д. 40
8 (812) 325-88-55
megalit@megalit.ru
www.megalit.ru



МЕЛЛИНГ, ВОЙТИШКИН И ПАРТНЕРЫ

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пер. Гривцова, д. 4А, ДК BolloevCenter
8 (812) 303-90-00
st.petersburg@mv.legal
www.mv.legal



МИТОРРА. ПРОЕКТИРОВАНИЕ

АРХИТЕКТУРА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА
Россия, Санкт-Петербург, 193091,
Октябрьская наб., д. 6, лит. В
8 (800) 775-56-95
info@meetorra.ru
www.meetorra.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



НЕВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ (БЫВШИЙ 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



НЕДВИЖИМОСТЬ. КОНСАЛТИНГ. СТРАТЕГИИ, ООО

ПРАВОВОЙ КОНСАЛТИНГ, СОПРОВОЖДЕНИЕ
СДЕЛОК, КАДАСТРОВЫЕ И ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ РАБОТЫ
Россия, Санкт-Петербург, 191124,
Новгородская ул., д. 23,
БЦ «Базель», оф. 212
8 (812) 456-10-07
info@nks.group
www.nks.group



НАЯДА СЕВЕРО-ЗАПАД, ООО

ОФИСНЫЕ ПЕРЕГОРОДКИ, ДВЕРИ, МЕБЕЛЬ
Россия, Санкт-Петербург, 191119,
ул. Марата, д. 69/71, оф. 203
8 (812) 449-10-90
info@nayadaneva.ru
www.nayada-neva.ru



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



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ И ПРОЕКТЫ, АНО

ОБУЧЕНИЕ, ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ,
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА
Россия, Санкт-Петербург, 196247,
Ленинский пр., д. 151, оф. 707
8 (812) 983-25-10
info@stroy-esp.ru
<http://stroy-esp.ru>

АНО «Образовательные системы и проекты» основана в 2014 году (лицензия № 4622) и регулярно в очном и онлайн-формате проводит курсы по следующим направлениям: землепользование, кадастр, изыскания, сметы, градостроительство, проектирование, строительство, ЖКХ, благоустройство, ТИМ. Учебный центр на постоянной основе обучает руководителей и специалистов ПАО «Газпром» в ЧОУ «КОРПОРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ «ГАЗПРОМ» в области градостроительства, является партнером Консорциума «Кодекс».



ОБЪЕДИНЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ МАСТЕРСКИХ, АССОЦИАЦИЯ

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, АРХИТЕКТУРА,
ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 190000,
Большая Морская ул., д. 52
8 (812) 312-59-17
oam_annual@mail.ru
www.oam.su



ОХТА ГРУПП

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Санкт-Петербург, 190020,
наб. Обводного канала,
д. 199-201, лит. А
8 (812) 324-05-24
info@okhtagroup.ru
<http://okhtagroup.ru/>



ПЕРВОЕ КАДАСТРОВОЕ БЮРО

КАДАСТРОВЫЕ И ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНЫЕ
РАБОТЫ, ГЕОДЕЗИЯ, ТОПОГРАФИЧЕСКАЯ
СЪЕМКА
Россия, Санкт-Петербург, 197198,
Гатчинская ул., д. 16, лит. А
8 (812) 363-20-32
info@oookpb.ru
www.пкб.рф



ПЕТЕРБУРГСКАЯ ИНТЕРНЕТ-СЕТЬ, ООО

АРЕНДА И УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ ИЛИ
АРЕНДОВАННЫМ НЕЖИЛЫМ НЕДВИЖИМЫМ
ИМУЩЕСТВОМ
Россия, 192236, Санкт-Петербург,
Софийская ул., д. 48, корп. 4, пом 11-Н
8 (812) 677-25-25
info@pinspb.ru
www.pinspb.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ПМ ГРУПП КОНСАЛТ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Финляндский пр., д. 4, лит. А, оф. 606
8 (812) 332-15-45
pm@pmgp.ru
www.pmgp.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>



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



РСТИ (специализированный застройщик), ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 197198,
пр. Добролюбова, д. 17, лит. С
8 (812) 331-50-11
office@rsti.ru
www.rsti.ru



СЕМРЕН И МОНССОН РУС, ООО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, АРХИТЕКТУРА
Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Малая Конюшенная ул., д. 1-3, лит. А
8 (812) 449-07-90
andrey.petrov@semren-mansson.se
www.semren-mansson.se



УК «ПИОНЕР-СЕРВИС», ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Санкт-Петербург, 194358, ул.
Хошимина, д. 16, лит. А, пом. 2Н
8 (812) 322-52-12
service@pioneermail.ru
<https://pioneerservice.spb.ru/>



ФСК СЗ, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
Россия, Санкт-Петербург, 197198,
Большой пр. П. С., д. 48, лит. А,
оф. 506
8 (812) 561-36-61
info@fsknw.ru
<https://fsknw.ru>



ЭКСТРА ЮС

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пл. Труда, д. 2, оф. 404
8 (921) 311-51-68
kuzmina@extra.legal
<https://extra.legal>



ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЗАО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 197374,
Приморский пр., д. 54, корп. 1А
8 (812) 336-37-47
yitdom.spb@yit.ru
<https://www.yit.ru>
<https://spb.yit.ru>



ЯДРО, ГК

АРХИТЕКТУРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
СТРОИТЕЛЬСТВО, БЛАГОУСТРОЙСТВО
И ОЗЕЛЕНЕНИЕ
Россия, Ленинградская обл., 188340,
Гатчинский р-н, дер. Малая Ивановка,
тер. Алексеевская Дубрава, д. 1
8 (812) 300-33-33
zakaz@yadro.group
<https://a-dubrava.ru>

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

СОЧИ

ОТЕЛЬЕРЫ, УК

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Сочи, 354024,
Курортный пр., д. 96А
8 (988) 419-73-31
otelyeri_uk@mail.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

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



**Байкальский
саммит**

КАК ПРОВЕСТИ ЛЕТО С РГУД
ИДЕЯ № 1:
ПОЕХАТЬ
НА X БАЙКАЛЬСКИЙ
САММИТ

17-19.07.2024

ПРИГЛАШАЕМ СПИКЕРОВ
IRKUTSK@RGUD.RU
RAZVITIE@RGUD.RU



ТАТАРСТАН



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. 12, оф. 1201
8 (8552) 47-58-73
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, УК

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,
Спартаковская ул., д. 6
8 (843) 526-53-00
nigmanov@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



ХИМГРАД, АО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420095,
территория Химград, д. 1, оф. 206
8 (843) 227-41-40
info@himgrad.ru
www.himgrad.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ
ТОЛЬЯТТИ



РЕКА ФМ, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Тольятти, 445057,
Юбилейная ул., д. 40, оф. 1801,
а/я 3909
8 (800) 200-63-16
info@reka.fm
www.reka.fm



ЭССЕН ПРОДАКШН АГ, АО

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Тольятти, 445037,
Автозаводский р-н, Новый проезд,
д. 3, оф. 95
8 (85557) 4-86-99
estryukova@essen-group.ru
www.essenproduction.com

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ
ТЮМЕНЬ



БРУСНИКА

**БРУСНИКА. УПРАВЛЕНИЕ
ДОМАМИ ТЮМЕНЬ, ООО**

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Тюмень, 625022,
ул. Газовиков, д. 69/3
8 (3452) 38-28-78
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 ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
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

 **Петербургская
Недвижимость**
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вся недвижимость
Консалтинг | Аналитика | Брокеридж

+7 (812) 33-55-100
consult.pn.ru

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



КОМПАНИЯ «КОЛЕСНИК» (ООО «ПИК РЕСТРОЙ»)

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ, РЕНОВАЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ
ПОМЕЩЕНИЙ, КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В
НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Тюмень, 625000,
Советская ул., д. 55/8
8 (932) 320-22-68
004@ddkolesnik.ru
<https://ddkolesnik.com>

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

УФА



Проект Консалтинг

ПРОЕКТ КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА,
КОНСАЛТИНГ

Россия, Республика Башкортостан,
Уфа, 450071,
ул. 50 лет СССР, д. 39, пом. 14
8 (347) 248-52-15
info@mfk-kondi.ru
www.mfk-kondi.ru



Петербургская
Недвижимость
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вся недвижимость
Консалтинг | Аналитика | Брокеридж

+7 (812) 33-55-100
consult.pn.ru

ДЛЯ КАДАСТРОВЫХ ИНЖЕНЕРОВ ВСЕГДА ЕСТЬ РАБОТА

учредитель и генеральный директор ООО «НКС»
Александр Зленко



Одним из основных направлений деятельности ООО «Недвижимость. Консалтинг. Стратегии» является проведение кадастровых работ. Прежде всего, это подготовка документов, которые в дальнейшем будут являться основанием для государственного кадастрового учета (в том числе изменений) и государственной регистрации прав.

Насколько эти услуги востребованы? Неоднократно сталкивался с мнением, что для физических лиц удобнее воспользоваться услугами государственных компаний, а остальную часть спроса формируют строительные компании. Последние при этом берут кадастровых инженеров в штат, оптимизируя свои издержки.

Это далеко не так. В повседневной жизни, не связанной с новым строительством или реконструкцией, и гражданами, и предпринимателями любых форм регулярно сталкиваются с необходимостью приведения информации Единого государственного реестра недвижимости в соответствие с фактическими данными по объектам. Редко у кого все правильно и корректно оформлено.

Кроме того, возникает необходимость оформления документов по пе-

репланировке помещений, корректировки границ земельных участков, сноса ветхих и (или) аварийных объектов, раздела зданий. А это невозможно без отображения изменений в документах, являющихся результатом кадастровых работ (межевого плана, технического плана, акта обследования) для последующей фиксации таких изменений в Едином государственном реестре недвижимости.

Частные кадастровые компании, конечно, не могут похвастаться такой разветвленной филиальной сетью, как государственные, однако обладают большим потенциалом кастомизации при оказании услуг.

При этом собственно работа кадастрового инженера заключается не только в подготовке необходимых документов (межевого плана, технического плана, акта обследования). Так, например, кадастровый инженер вправе оспорить в административном порядке решение о приостановлении осуществления государственного кадастрового учета, а также решение о приостановлении осуществления государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав, принятые в отношении документов, необходимых для осуществления государственного кадастрового учета (если такие решения приняты по результатам рассмотрения соответствующего документа, изготовленного данным кадастровым инженером). Участие в подобной процедуре квалифицированного специалиста представляется крайне важным.

Также в настоящее время кадастровый инженер имеет право представлять подготовленные им документы в орган государственной регистрации прав без доверенности. Реализация данного полномочия возможна, если подобное условие установлено в договоре подряда на выполнение кадастровых работ в случаях, прямо

предусмотренных законодательством. Взаимодействие кадастрового инженера и органа регистрации прав осуществляется в электронном виде. Это позволит сократить сроки обмена информацией в процессе проведения государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав, а также снизить расходы заказчиков на оформление нотариальной доверенности, которая по общему правилу требуется для подачи документов в Росреестр.

В своей деятельности ООО «НКС» придерживается комплексного подхода к задачам, которые ставит перед ним заказчик. Ведь далеко не всегда решение проблемы, возникшей у заказчика, сводится только к выполнению кадастровых работ и проведению учетно-регистрационных действий. Для выработки оптимального решения ООО «НКС» осуществляет всесторонний анализ представленных заказчиком материалов с учетом законодательства и сложившейся судебной практики, по результатам которого разрабатывает план мероприятий, а также реализует данный план мероприятий с привлечением сотрудников правового и кадастрового направлений.

Многолетние доверительные отношения с нашими заказчиками позволяют нам принимать активное участие и в процессе постановки и формулирования задач. Понимая конечные цели наших заказчиков, мы можем предложить наиболее эффективные, выверенные пути их достижения, основываясь на принципах законности, необходимости и достаточности. Исповедуя такой подход, мы вносим свой вклад в формирование высоких профессиональных стандартов и в развитие отрасли в целом.

www.nks.group



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



DAN – НЕДВИЖИМОСТЬ (ООО «ДАН-ИНВЕСТ»)

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ, ЮРИДИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ, КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Челябинск, 454080,
ул. Труда, д. 156, пом. 15
8 (351) 247-04-44

pr@dan-invest.ru

<https://dan-invest.ru/>



КОМПАНИОН, ГП

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Челябинск, 454080,

ул. Труда, д. 156

8 (351) 247-41-41

info@2474141.ru

www.2474141.ru

NSP | НЕДВИЖИМОСТЬ
И СТРОИТЕЛЬСТВО
ПЕТЕРБУРГА



Ведущее
отраслевое СМИ
города

30 лет
на рынке

16+



Петербургская
Недвижимость
КОНСАЛТИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Вся недвижимость
Консалтинг | Аналитика | Брокеридж

+7 (812) 33-55-100
consult.pn.ru

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ НАХОДИТСЯ НА ПОРОГЕ НОВОЙ ЭПОХИ

основатель компании «Дан Недвижимость»,
полномочный представитель РГУД в Челябинске
и Челябинской области
Валентин Корытный



– Валентин Маркович, чем запомнился 2023 год для компании «Дан Недвижимость»?

– В 2023 году мы провели ребрендинг, это крайне важный шаг в развитии «Дан Недвижимости». Изначально мы работали как классическое агентство недвижимости. Ребрендинг сделан для того, чтобы показать, что мы оказываем комплексные услуги на рынке недвижимости. Помимо купли-продажи квартир на первичном и вторичном рынках, реализации земельных участков и домов, сдачи в аренду любых объектов, которые мы, безусловно, оставляем как важные направления в работе, у нас также есть многолетний опыт продажи и управления коммерческой недвижимостью, работать с которой мы также продолжим. Активно развиваем свой земельный банк.

– Какие услуги вы предлагаете по КРТ?

– Мы можем взять проект на старте, придумать концепцию развития, взять на себя работу от начала и до конца с проектным бюро, разработать маркетинговую компанию, организовать отдел продаж. В целом — консалтинг, брокеридж и управление. Причем наши компетенции позволяют нам работать с проектами практически во всех регионах страны. «Дан Недвижимости» в 2024 году исполняется 20 лет. Все эти годы мы профессионально работаем с недвижимостью, имеем огромный опыт продаж и создания продукта, которые предлагаем заказчикам.

– Расскажите, пожалуйста, про участие в собственности компании, которые вы готовы предложить рынку.

– Мы формируем собственный земельный банк преимущественно из участков, предназначенных для индивидуального жилищного строительства в Челябинской области, а также из земельных участков, расположенных в удачных местах нашего региона, отлично подходящих под развитие туристического кластера. Мы планируем реализовывать земельные участки в том

числе и привлекая инвесторов. В этом году одной из основных задач видим перед собой создание концепций и проектирование. Основной упор будет сделан на развитие туризма в Челябинской области.

Мы как регион принимаем не только наших соседей из Екатеринбурга, Тюмени, Уфы, Кургана, но и туристов из других городов. В настоящее время в нашей области развиваются такие районы, как сторона города Миасса, Нязепетровский район и другие. Каждая из локаций имеет свою уникальную историю и привлекательность. У региона большой потенциал в области рекреационной недвижимости.

– Какие другие услуги вы планируете предложить рынку?

– В 2024 году мы планируем развитие направление управления жилой недвижимостью. Коммерцией мы управлять умеем, мы это делаем давно и профессионально. Теперь пришло время работать с квартирами. На рынке жилой недвижимости заключается большое количество инвестиционных сделок — с целью дальнейшей продажи или сдачи в аренду. Самостоятельно заниматься этими вопросами покупателям достаточно сложно, особенно, если речь идет о недвижимости в другом регионе. Мы будем предлагать услуги по приобретению квартир как инвестиций в недвижимость, по дальнейшей продаже, а также по сдаче их в аренду.

– Велика ли конкуренция в этом сегменте на региональных рынках?

– Ее просто нет. Конечно, есть агенты, которые помогают людям сдать квартиру, но это делается не на том уровне, который предлагается на развитых рынках. Именно такой уровень мы предложим своим клиентам. В наших планах — работать в том числе с застройщиками, которые в будущем могут столкнуться с необходимостью управлять готовыми квартирами, оставшимися в их собственности. Эта услуга сейчас практически отсутствует на региональных рынках, между тем управление

жилым фондом — отдельный вид бизнеса, который не всегда интересен и нужен застройщикам. Мы готовы взять на себя эту работу, чтобы нераспроданные квартиры приносили им доход, а не убытки.

– Как будет развиваться рынок жилой недвижимости в этом году?

– На вторичном рынке стоит ожидать падения объема продаж на 40–50%. Это произойдет, если не появятся какие-то доступные финансовые инструменты — с текущими ставками продавать квартиры на вторичке сложно. Разница цен между первичкой и вторичкой — рекордная, до 43%. Если такие инструменты не появятся, то вторичный рынок будет развиваться как рынок мены и чемоданов налички. По новостройкам, на мой взгляд, стоит ожидать снижения продаж примерно на 20%. Наиболее благоприятный прогноз можно дать по загородному рынку, спрос на котором будет достаточно стабильным.

– Как будет развиваться рынок инвестиций в недвижимость в ближайшей перспективе?

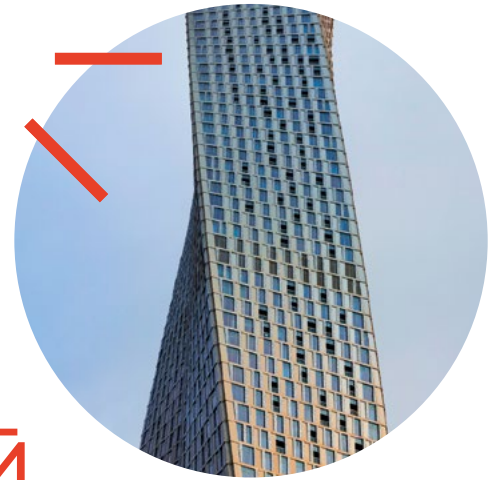
– Рынок недвижимости находится на пороге новой эпохи. Частные инвесторы будут менять стратегии своей работы. Те, кто раньше скупал коммерческие помещения сегмента street retail для получения пассивного дохода, будут пересматривать свои портфели и перепродажи. Например, в прошлое, очевидно, ушла практика массовой скупки квартир на первых этажах и перевод их в жилой фонд. Такие объекты, за исключением суперлокаций, становятся все менее востребованными. Думаю, портфель инвесторов будет выглядеть следующим образом: порядка 50% — помещения, около 20% — глэмпинги или загородные дома для сдачи в аренду, около 15% — земельные участки с перспективой для перепродажи, еще 15% — новостройки.



are.estate

CRM

**Сертифицированный
управляющий
недвижимостью**



+7 (800) 777-38-50



**ЕДИНСТВЕННАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕМИЯ
В СФЕРЕ РОССИЙСКОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА**

pro-awards.ru

ШИРОКИЙ ВЫБОР КВАРТИР В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ОТ ЛСР

Л С Р | **30 ЛЕТ**

КОМФОРТ-КЛАСС

МОРСКАЯ МИЛЯ

Красносельский р-н



М Автово

РУЧЬИ

Красногвардейский р-н



М Академическая

ЦВЕТНОЙ ГОРОД

Красногвардейский р-н



М Гражданский проспект

ОКТАБРЬСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ

Невский р-н



М Ломоносовская

РЖЕВСКИЙ ПАРК

Всеволожский р-н



п. Ковалёво

ПЕЙЗАЖНЫЙ КВАРТАЛ

Красногвардейский р-н



М Гражданский проспект

ОФИСЫ ПРОДАЖ

Невский пр., 68
пр. КИМа, 19А
ул. Коллонтай, 5/1
ул. Кирочная, 39

ул. Казанская, 44
Комендантский пр., 11
пр. Науки, 17/2

БИЗНЕС-КЛАСС

ЦИВИЛИЗАЦИЯ НА НЕВЕ

Невский р-н



М Улица Дыбенко

НЕОПАРК

Московский р-н



М Звёздная

ЛСР. БОЛЬШАЯ ОХТА

Красногвардейский р-н



М Ладожская

МОРСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ

Василеостровский р-н



М Приморская

ПРЕМИУМ



Петроградский р-н

М Спортивная



Петроградский р-н

М Спортивная

LSR.RU (812) 325-01-01

ООО «ЛСР.НЕДВИЖИМОСТЬ-СЗ», ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЛСР.ЛО», ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЛСР.ПРОЕКТ», ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ЛСР». ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. ИЗОБРАЖЕНИЯ НА ФОТОГРАФИЯХ И РИСУНКАХ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ РЕАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ LSR.RU И ПО ТЕЛ. (812) 325 01 01

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