

СОДЕРЖАНИЕ



	Интервью президента РГУД Д. Куракина	3
	Интервью вице-президента РГУД А. Чичканова	5
	Мнение вице-президента РГУД Н. Казанского	7
	О Гильдии: цели, задачи, приоритеты в работе	9
	Представительства РГУД в регионах	10
	Президиум РГУД	11
	Федеральные проекты РГУД	12
	Международные проекты РГУД	14
	Конкурсы и номинации РГУД	16
	Комитеты и экспертные советы РГУД	18
	Интервью с Г. Папояном, председателем Комитета по офисной недвижимости РГУД	22
	Интервью с Г. Архулаевым, председателем экспертного совета по комплексному освоению территорий РГУД	23
	Интервью с К. Сторожевым, председателем экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД	24
	Интервью с А. Вовком, председателем Комитета по оценочной деятельности РГУД	25
	Интервью с В. Козиным, заместителем руководителя Центра компетенций PropTech при РГУД	26
	Интервью с И. Доброхотовой, председателем экспертного совета РГУД по инновациям на рынке недвижимости	27
	Мнение М. Хорькова: Демография как важнейший фактор развития рынка недвижимости	28
	РГУД – новый курс в управлении многоквартирными домами	30
	КАТАЛОГ КОМПАНИЙ ГИЛЬДИИ	31
	Интервью с А. Брилем, представителем РГУД в Екатеринбурге и Свердловской области	35
	Интервью с А. Куреповым, представителем РГУД в Иркутске	39
	Интервью с В. Сецкой, представителем РГУД в Москве	45
	Интервью с В. Казаковым, генеральным директором ГК «КрашМаш»	53
	GOOD Innovations объединяет лучших	56
	«P7 Групп» выходит на новый уровень	58
	Мнение Д. Некрестьянова, руководителя Комитета РГУД по законодательству	61
	Интервью с Е. Гресс, представителем РГУД в Нижнем Новгороде	63
	Интервью с М. Марковым, представителем РГУД в Новосибирске	69
	Интервью с А. Полуяновым, представителем РГУД в Перми	73
	Интервью с Н. Харлановой, директором Поволжского филиала РАД	77
	Интервью с М. Возияновым, полномочным представителем РГУД в Санкт-Петербурге и Ленинградской области	81
	Интервью с А. Степаненко, генеральным директором Российского аукционного дома	87
	VALO – комплекс апарт-отелей	89
	Интервью с И. Починщиковым, управляющим партнером IPG.Estate	93
	Интервью с М. Бородатовой, генеральным директором ООО УК «Доходъ»	95
	Интервью с Е. Стрюковой, представителем РГУД в Татарстане	103
	Интервью с Е. Фоминым, основателем компании «Про.рент» (Тюмень)	107
	Матрица требований к застройщикам при применении 214-ФЗ	112
Екатеринбург	36	
Иркутск	40	
Москва	46	
Нижний Новгород	64	
Новосибирск	70	
Пермь	75	
Самара	78	
Санкт-Петербург	84	
Татарстан	104	
Тюмень	108	

S.A.

S.A. Ricci PM

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
И ИНЖЕНЕРНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА



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


Кубрава Руслан, директор S. A. Ricci Project Management

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

- Строительный контроль
- Техническое обследование
- Аудит проектов и смет
- Услуги технического заказчика

+7 495 241 22 71

info@riccipm.ru

  @saricipm

ИНТЕРВЬЮ

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ СОЗНАНИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕИЗБЕЖНА

ПРЕЗИДЕНТ РГУД,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА МО,
МИНИСТР ЭКОЛОГИИ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
ДМИТРИЙ КУРАКИН



– Какие основные факторы сегодня определяют развитие рынка недвижимости?

– Развитие рынка определяют два основных фактора – спрос и предложение. Они, в свою очередь, зависят от множества других – законодательных, экономических и политических. Анализировать их все детально было бы не вполне профессионально с моей стороны, потому что моя нынешняя работа с рынком недвижимости связана мало. В Правительстве Московской области я занимаюсь вопросами экологии.

Но, может быть, моих коллег из РГУД заинтересует такой вопрос: есть ли среди этих факторов экология? Влияют ли экологическая ситуация и экологические тренды на состояние рынка недвижимости?

В сфере жилищного строительства какое-то время назад, скажем, десять и более лет, экология точно не была значимым фактором. Это подтверждает и характер застройки Московской области. Все объекты негативного воздействия на окружающую среду находятся в плотном кольце новостроек. Анализ жалоб от граждан, живущих рядом с полигонами ТКО, очистными сооружениями, дымящими заводами, показывает: это не объект негативного воздействия неожиданно подкрался к людям. Дело обстоит как раз наоборот: девелоперы выстроили жилье рядом с ними, в том числе, как теперь выясняется, в пределах санитарно-защитных зон. Девелоперы построили, а покупатели приобрели.

Предложение нашло спрос. Фактор экологии был пренебрежимо мал при принятии значимых для рынка решений. За примерами далеко ходить не надо: это и полигон «Кучино» в Балашихе, жилые дома в Видном рядом с Москоском и Люберцах рядом с полигоном «Торбеево».

А в мировой практике немало примеров того, как девелоперы отказывались от проектов, экологические риски ре-

ализации которых давали плохие прогнозы по продаже. Поскольку в России ранее этот факт не учитывался вообще, проекты спокойно реализовывались и, в итоге, сложилась ситуация, когда жители имеют большие претензии к власти за то, что они видят, нюхают и осязают вблизи своего жилья. Эти претензии предъявляются не к застройщику, не, тем более, к самому себе. Никто не задумывается: зачем я покупал жилье, если в окна виден полигон или, как в Дзержинском, карьер ЗИЛ?

– Изменилась ли ситуация сегодня?

– На мой взгляд, в первую очередь изменилась не позиция девелопера или покупателя, а значительно изменилась позиция власти, поскольку именно она находится между молотом и наковальней – интересами экономического развития, в том числе инвестициями в недвижимость и экологическим благополучием населения. Теперь при формировании генпланов и ПЗЗ непременно учитываются вопросы экологии. Особенно остро стоит вопрос экологического мониторинга.

От нас ожидают, что мы будем четко знать общую картину происходящего: не только по каждому конкретному объекту – сбросы, выбросы и т. п., а как именно совокупность всех объектов негативного воздействия влияет на экологическую ситуацию в данной локации в частности, и регионе в целом. Это необходимо, чтобы определить функциональное зонирование каждой территории.

Что лучше здесь строить: жилье или складские комплексы? На принятие решений уже начинают влиять экологические факторы, и девелопер, которому всегда интереснее строить жилье, должен следовать правилам игры.

– Влияет ли экология на спрос?

– Мне кажется, да. Ранее в традиционной схеме принятия решений покупате-

лем экология была на последнем месте. Например, наличие парка рассматривалось не как фактор долгосрочного влияния на здоровье, а как объект инфраструктуры – место, где удобно гулять с детьми. В рамках общего тренда, когда жители Подмосковья формируют высокий запрос на экологию, мы отмечаем, что и покупатель руководствуется не только такими факторами, как стоимость, транспортная доступность, наличие инфраструктуры, но и оценивает экологическую обстановку.

Девелоперы, как следствие, начинают также интересоваться данными экологического мониторинга и проявляют внимание к деятельности государства по снижению негативного воздействия на окружающую среду, например, в части реабилитации рек, рекультивации закрытых полигонов и т. д.

Экологическая эволюция сознания участников рынка неизбежна. Например, у ПАО «Ростелеком» есть офис у ст. метро «Румянцево», где учтены все экологические вызовы: от раздельного сбора отходов до определенной системы кондиционирования и отопления. Он получил международный сертификат по стандартам BREEAM и вошел в рейтинг «Зеленые офисы России». Уже существует запрос на создание экологически дружелюбных офисов. Не призываю, конечно, всех управляющих становиться экологами. Но уверен, что чем дальше, тем более значимыми будут становиться экологические аспекты управления недвижимостью. Не исключаю, что уже в недалеком будущем девелоперы и проектировщики будут создавать экологические модели функционирования объектов, описывать тенденции изменения экологической ситуации вокруг них, влияние неблагоприятных метеословий и т. п. И продавать не квадратные метры, а образ экологически безопасного и благополучного существования человека в природной и социальной среде.



САММИТЫ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ В ВАШЕМ РЕГИОНЕ



ТЮМЕНЬ
ЕКАТЕРИНБУРГ
КРАСНОДАР

МОСКВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
КАЗАНЬ

НОВОСИБИРСК
ИРКУТСК

ВСЁ САМОЕ АКТУАЛЬНОЕ О САММИТАХ НА НАШЕМ ПОРТАЛЕ



ИНТЕРВЬЮ

РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА РАСТЕТ НА 40–50% В ГОД



ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РГУД,
ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГАЗПРОМБАНКА
АЛЕКСЕЙ ЧИЧКАНОВ



– Чем можно объяснить рост интереса к проектам государственно-частного партнерства со стороны инвесторов?

– Тенденция последних пяти лет – появление нового класса инвесторов из числа крупных строительных компаний, которые имеют огромный опыт реализации проектов по госзаказу. У них есть желание, возможности и мощности продолжать строить. Но из-за того, что госзаказ с каждым годом регулируется все больше, работать становится сложнее.

Именно поэтому участники рынка начинают посматривать на ГЧП. Пытаются вместе с банками и консультантами организовать концессионные проекты, в которых они будут не просто подрядчиками, но и акционерами, смогут реализовать проект под своим управлением, загрузить строительные мощности, планируя свои расходы и доходы и страхуя себя от нестабильности, которая присуща рынку госзаказа. Из такого подрядчика выросла «Группа ВИС», крупный на сегодня федеральный игрок на рынке концессии. В Петербурге в качестве примера можно привести АБЗ, повторить этот успех хотят компании «Возрождение», «Геоизол» и др. Мы видим эту тенденцию как банк, который финансирует проекты ГЧП. Работает это не только по дорожным стройкам, но и в других отраслях.

– Есть ли юридические риски?

– ГЧП позволяет комфортно «упаковать» все события в рамках тридцатилетнего или более долгосрочного контракта, защитить концессионера от всевозможных негативных изменений как рыночных, так и нерыночных. По сравнению с госзаказом, это просто два разных мира. В концессионных соглашениях прописаны даже риски изменения налогового законодательства, которые могут негативно сказаться на бизнесе концессионера. Они предусматриваются и компенсируются государством. В госзаказе предположить такое невоз-

можно, он не учитывает даже проектные риски, такие как задержки с предоставлением земельных участков и пр. Более того, по госзаказу – это риски исполнителя, подрядчика. И сейчас из-за изменений проектной документации крупные строительные компании практически в банкротстве, увольняют людей и теряют контракты. Хотя до этого десятилетиями они строили, выполняли госзаказ.

– Каковы недостатки ГЧП для инвесторов?

– Во-первых, очень долгий цикл запуска проектов. В среднем нужно полтора года для того, чтобы проект из идеи превратился в подписанное соглашение. До загрузки мощностей пройдет в таком случае примерно два года, только после этого можно получить какие-то деньги. А подрядчик по госзаказу может начинать осваивать чужие деньги почти сразу после того, как выиграл конкурс. Это серьезный минус.

Во-вторых, это достаточно сложные проекты. Чтобы в них поучаствовать, нужно помимо своей собственной команды специалистов нанимать консультантов, юристов, финансистов, проводить много времени в переговорах с чиновниками, к чему игроки рынка не привыкли.

– Количество таких проектов продолжит расти?

– Возможно, дело в эффекте низкой базы, но этот рынок растет каждый год на 40–50%. Сейчас только в области ЖКХ реализуется около 3 000 небольших концессионных проектов. Хотя они не совсем релевантны в силу своих объемов, это не столько концессии, сколько аренда с инвестиционными условиями. Но растет количество и больших крупных проектов ГЧП – транспортных, в сфере ИТ. Тенденция продолжится с учетом последних указов президента. По нацпроектам только в транспортную инфраструктуру долж-

ны привлечь три триллиона за шесть лет. Примерно половина, если не больше, будет от частных инвесторов.

– Для каких отраслей актуально ГЧП?

– Традиционно формат применяется в дорожном строительстве, где больше всего опыта и реализованных проектов, поскольку первые проекты стартовали еще в 2008 году. В последнее время стали появляться концессии в железной дороге. Модным является ГЧП в здравоохранении, там механизм немного сложнее, чем в транспорте, но есть большой интерес у всех участников. Уже много проектов: онкоцентр в Подмосковье, в Балашихе, недавно прошел конкурс по клинической больнице на Камчатке, большой радиологический центр хотят построить в Хабаровске, поликлиники по частной инициативе строятся в Новосибирске. И разумеется, социалка – образование и спорт. Здесь, может быть, чуть сложнее работать, но это очень актуально для регионов, где есть проблемы с очередями в детские сады и школы. Сейчас на уровне Минобра активно обсуждается идея распространить это и на вузы.

– В каких регионах ГЧП распространено больше всего?

– Как правило, большие федеральные проекты, которые сложно и долго обсуждаются, относятся к крупным регионам, в первую очередь к Москве. Но остальные могут благодаря своей гибкости и скорости запускать проекты быстрее. Это как транспортные, так и медицинские, и социальные объекты. Очень много концессий запущено и постоянно запускаются в Московской области, в Новосибирске, ХМАО и ЯНАО. Развитие Дальнего Востока, куда можно привлечь достаточно дешевые деньги, привело к запуску ряда крупных проектов, таких как обход Хабаровска, онкологический центр на острове Русский.



НАШИ МЕРОПРИЯТИЯ



ГУД ДИАЛОГ

ГУД EXPERIENCE

ГУД ANALITICS

**РОЖДЕСТВЕНСКИЕ САММИТЫ
ПО ИТОГАМ РАЗВИТИЯ
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

**БАЙКАЛЬСКИЙ
САММИТ**

**НОВОСИБИРСКИЙ САММИТ
ЗАСТРОЙЩИКОВ**

**КОНФЕРЕНЦИИ,
КРУГЛЫЕ СТОЛЫ,
СЕМИНАРЫ**

**ОБУЧАЮЩИЕ
ВЕБИНАРЫ**

**ЗАСЕДАНИЯ КОМИТЕТОВ
И ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТОВ**

**ЗАКРЫТЫЕ
ЗАСЕДАНИЯ**



МИРОВОЙ ТРЕНД – РОСТ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ КАК ОБЪЕКТА ИНВЕСТИЦИЙ

МНЕНИЕ

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ РГУД,
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР COLLIERS INTERNATIONAL
НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ



Глобальный рынок инвестиций остается довольно активным как с точки зрения частных инвесторов, так и институциональных игроков – в США, в Европе и в Азии. Это обусловлено тем, что ставки по банковским депозитам находятся на близком к нулевому уровню, а в некоторых европейских странах – даже отрицательные. По сравнению с банковскими депозитами вложения в коммерческую недвижимость являются хорошей альтернативой и в моменте предлагают более интересную доходность.

В то же время 2019 год пока не демонстрирует яркой положительной динамики. Причины тому – экономические или политические реалии, моделирующие поведение инвесторов. Например, на европейском рынке, где одной из основных стран, привлекающих инвестиции, остается Великобритания, вопрос Брексита частично притормозил активность на рынке капиталов. В США в то же время озвучиваются опасения рецессии, что также приводит к более осторожному поведению инвесторов. По итогам трех кварталов 2019 года мировой объем инвестиций в коммерческую недвижимость с учетом земли составил почти \$1,2 трлн (\$1 171,5 млрд), из которых \$651,8 млрд пришлось на существующие, приносящие доход активы (а не земля или проекты девелопмента). По сравнению с прошлым годом объем инвестиций сократился на 6%, при этом наибольшее проседание пришлось на регион EMEA (-12%). Снижение активности при этом не связано с уменьшением доступной ликвидности – скорее речь идет о выжидательной позиции инвесторов.

На российском инвестиционном рынке сейчас мы наблюдаем ограниченное присутствие иностранного капитала и незначительный объем ликвидности. Скажем, если смотреть на глобальных игроков, например, топ-10, среди которых такие фонды и компании, как Blackstone, Allianz, Goldman Sachs, они не представлены активно на текущем рынке. Однако для тех игроков, кто уже представлен на отечественном рынке, при стабильной национальной валюте и

низкой инфляции он предлагает гораздо более высокий показатель доходности по сравнению с европейскими и мировыми аналогами. Поэтому несмотря на то, что сейчас Россия остается изолированным рынком, для текущих активных инвесторов она предлагает интересные возможности. Активными иностранными игроками на нашем рынке остаются такие фонды, как PPF Real Estate, Mubadala Investment Company, Hines, Raven Property Group Limited.

Если говорить о ключевых тенденциях в мире и в России, то стоит отметить, что офисный сегмент остается одним из наиболее устойчивых и привлекательных сегментов рынка. В России мы видим, что по итогам первых девяти месяцев офисный сегмент формирует 46,3% инвестиций, или \$437,6 млн. Правда, к концу года весы качнутся в сторону торговой недвижимости – здесь будет закрыто или уже закрыто в начале IV квартала несколько крупных ожидаемых сделок.

Примечательный мировой тренд, который пока обходит стороной российский рынок, – это рост арендного жилья как объекта инвестиций. В мировом объеме транзакций с начала этого года апартаменты занимают второе место после офисов по объему сделок (\$164,7 млрд, или 21%). В 2019 году это пока единственный сегмент, показывающий рост инвестиций к 2018 году. Так, в странах Северной и Южной Америки (преимущественно за счет активности в США) доля апартаментов в объеме инвестиций составляет в этом году 35% (наибольший результат с 2007 года), а в регионе EMEA доля жилого сегмента составляет уже 20%, хотя пять лет назад речь шла еще только о 12%. Привлекательность апартаментов обусловлена низким порогом входа и стабильностью возврата инвестиций.

Говоря о перспективах развития российского инвестиционного рынка в контексте мировых тенденций, пока мы не ожидаем каких-либо глобальных перемен: активность будет оставаться на текущем уровне, с небольшими коле-

	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ I-III КВ. 2019 Г.	
	\$ МЛРД	ИЗМЕНЕНИЕ К 2018 Г.
Офисная недвижимость	239,3	-4%
Складская недвижимость	101,9	-1%
Торговая недвижимость	80,9	-35%
Гостиничная недвижимость	48,3	-12%
Жилье	164,7	6%
Дома престарелых и медицина	16,7	0%
Существующие активы	651,8	-7%
Земельные участки и проекты девелопмента	519,7	-3%
ИТОГО	1 171,5	-6%

Источник: Real Capital Analytics

баниями, обусловленными закрытием единичных крупных сделок; рынок станет более локальным, уменьшится количество объектов для инвестирования, с точки зрения объема инвестиций большой вес будут иметь конечные пользователи, которые покупают объекты под себя.

Инвесторы, специализирующиеся на классических, приносящих доход активах, будут ориентироваться на объекты с высокой доходностью и инвестиционным потенциалом. Покупатели такого продукта – это инвесторы с низким аппетитом к риску, именно они заинтересованы в стабилизированных активах и ориентируются на устойчивую доходность. Это могут быть западные инвесторы, которые верят в российскую валюту, ЗПИФы, краудфандинговые платформы, крупные промышленные холдинги, которые диверсифицируют свой портфель.

ГИЛЬДИЯ СЕГОДНЯ

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

ЦЕЛИ ГИЛЬДИИ

СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ
ДЛЯ СТАБИЛЬНОГО РОСТА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ
СТАНДАРТОВ РАБОТЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

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

На сегодняшний день партнёрство объединяет более 400 компаний и представляет собой одно из крупнейших в отрасли профессиональных сообществ.

Заслуги Гильдии перед отраслью, её 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 объектов инвестиций и пр.
- ▶ Разработка, внедрение и продвижение на рынок стандартов, направленных на повышение энергоэффективности и экологичности объектов недвижимости.
- ▶ Расширение региональной сети РГУД, содействие развитию региональных рынков.
- ▶ Подготовка аналитических материалов о сегментах рынка.
- ▶ Представление интересов региональных компаний на отраслевых российских и международных выставках.
- ▶ Обеспечение взаимодействия компаний — членов Гильдии между собой и с другими профессиональными сообществами для взаимного обогащения опытом, реализации взаимовыгодных совместных проектов.
- ▶ Развитие внутрикорпоративных проектов Гильдии — внутреннего портала для обмена информацией в режиме онлайн и корпоративной газеты «ГУД News» для обеспечения тесного внутреннего взаимодействия членов Гильдии между собой.
- ▶ Проведение на постоянной основе семинаров, встреч, конференций (в том числе с представителями власти) по насущным вопросам рынка недвижимости, обучающих мероприятий очных и в режиме онлайн.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГИЛЬДИИ



ЕКАТЕРИНБУРГ И СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Бриль Андрей Борисович
Председатель совета директоров
«Корин Холдинг»
8 (843) 253-12-01
ekaterinburg@rgud.ru



ПЕРМЬ И ПЕРМСКИЙ КРАЙ

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



ИРКУТСК И ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ

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



РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

Стрюкова Елена Николаевна
Директор ООО «АК БАРС Недвижимость»
8 (843) 513-09-11
kazan@rgud.ru



МОСКВА И ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

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



САМАРА И САМАРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Петухов Никита Сергеевич
Генеральный директор
консалтинговой компании REC
8 (846) 246-22-66
samara@rgud.ru



НИЖНИЙ НОВГОРОД И НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

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



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Возиянов Михаил Владимирович
Старший вице-президент
по инвестициям ЮИТ
8 (812) 334-65-95
mem@rgud.ru



НОВОСИБИРСК И НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ

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



ТЮМЕНЬ, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЯНО И ХМАО

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

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ



Елена Бодрова

Исполнительный директор
ebodrova@rgud.ru



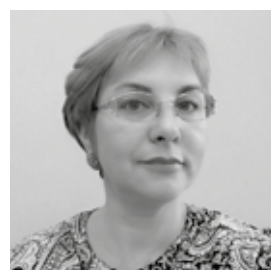
Наталья Черейская

Директор по развитию
razvitie@rgud.ru



Анастасия Косырева

Руководитель отдела PR
assist@rgud.ru



Екатерина Гончарова

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

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



ПРЕЗИДИУМ ГИЛЬДИИ



**Куракин
Дмитрий Александрович**

Президент РГУД
Заместитель Председателя Правительства МО,
министр экологии и природопользования



**Казанский
Николай Владиславович**

Вице-президент РГУД
Управляющий
партнёр
Colliers International



**Возиянов
Михаил Владимирович**

Вице-президент РГУД
Старший
вице-президент
по инвестициям ЮИТ



**Ольховский
Александр Анатольевич**

Вице-президент РГУД
Генеральный директор
ВТБ Девелопмент



**Соколов
Максим Юрьевич**

Вице-президент РГУД
Первый заместитель
генерального директора
«Группы ЛСР»



**Архангельская
Ольга Юрьевна**

Вице-президент РГУД
Партнёр
Ernst&Young



**Степаненко
Андрей Николаевич**

Вице-президент РГУД
Генеральный директор
АО «Российский
аукционный дом»



**Гизатуллин
Айрат Мансурович**

Вице-президент РГУД
Генеральный директор
АО «Химград»



**Шарапов
Александр Олегович**

Вице-президент РГУД
Президент Becar Asset
Management



**Девяткова
Наталья Леонидовна**

Вице-президент РГУД
Генеральный директор
ГК «Денова»



**Семененко
Вячеслав Васильевич**

Вице-президент РГУД
Генеральный директор
ООО «Практис. Управление
и Эксплуатация»



**Чичканов
Алексей Борисович**

Вице-президент РГУД
Вице-президент
АО «Газпромбанк»



**Гончаров
Павел Владимирович**

Вице-президент РГУД
Генеральный директор
PROEstate Events



**Сецкая
Вера Анатольевна**

Вице-президент РГУД
Президент
GVA Sawyer



**Бриль
Андрей Борисович**

Вице-президент РГУД
Председатель
Совета директоров
«Корин Холдинг»

НАШИ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

РОССИЙСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ (РАБОТАЕТ С 2009 ГОДА)

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

экспертов и критерии базовой классификации РГУД. Базовая классификация бизнес-центров РГУД принята с учётом основных тенденций рынка, его современных требований и состояния на текущий момент в крупных мегаполисах. Причём в РГУД принято решение, что с изменением рыночных требований к объектам офисной недвижимости возможны изменения и в базовой классификации. Не реже 1 раза в год может рассматриваться вопрос о необходимости внесения таких изменений (дополнений).

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА

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

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

ГУД INSURANCE

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

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

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

Подготовлен адвокатским бюро «Качкин и Партнёры» совместно с Комитетом по законодательству РГУД. Первое издание вышло в 2016 году, в 2019 году опубликована 4-я редакция. Все издания

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

РОССИЙСКИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СТАНДАРТ (ДЕЙСТВУЕТ С 2014 ГОДА)

Стандарт разработан специалистами компаний, членами РГУД, имеющими большой практический опыт проектирования и строительства зданий гражданского и промышленного назначения, являющимися энтузиастами и первопроходцами создания так называемых «зелёных» зданий — энергоэффективных,

водоэффективных и экологических. Система GREEN ZOOM — это перечень практических рекомендаций по повышению энергоэффективности, водоэффективности и экологичности зданий гражданского назначения, созданный на основе последней, четвёртой, версии системы LEED (LEED v. 4, 2014).

«ГУД NEWS» (ИЗДАЁТСЯ С 2008 ГОДА)

«Гуд News» — общероссийское корпоративное издание, на страницах которого выходят материалы, посвящённые различным сферам рынка недвижимости и строительства Санкт-Петербурга, Москвы, Екатеринбурга, Тюмени, Иркутска, Новосибирска и других регионов России. Постоянной аудиторией издания являются представители городских администраций, руководители профильных комитетов, профессиональных объединений

и ассоциаций, топ-состав инвестиционных, строительных, управляющих, консалтинговых, оценочных компаний и агентств недвижимости, руководители банковских структур, представители малого и среднего бизнеса, профессионалы индустрии строительных материалов, а также частные лица, интересующиеся вопросами недвижимости, строительства и архитектуры. Распространяется в городах присутствия Гильдии.

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

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

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

СПРАВОЧНИК «ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ» (ИЗДАЁТСЯ 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.

Справочник «ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ» будет распространяться в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Самаре, Нижнем Новгороде, Омске, Казани, Тюмени и других регионах России.

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 осущест-

вляется по классам жилья: «стандарт», «комфорт», «бизнес» и «люкс».

На основании классификации в каждом классе формируется рейтинг УК, где основным критерием становится качество услуг по каждому пункту классификации.

ГУД NEWS





МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ



Международный инвестиционный форум по недвижимости PROESTATE и Investors Club

Международные бизнес-туры

Международные обучающие программы CPM, CCIM

Формирование делегации для участия в международных выставках MIPIM Cannes, MIPIM Asia, EXPO REAL

ГУД.PRACTICS

auction-house.ru

рад

РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

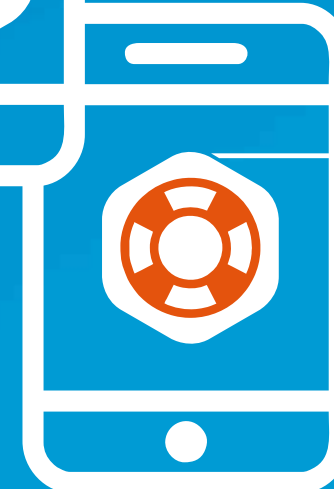


LOT-ONLINE.RU

Всероссийская электронная торговая площадка



ПРИВАТИЗАЦИЯ
ИМУЩЕСТВА
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА



ЗАЛОГИ,
БАНКРОТСТВО

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ



КОНКУРСЫ И НОМИНАЦИИ

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

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ КОНКУРСЫ

GOOD INNOVATIONS



Конкурс представляет лучшие проекты, направленные на внедрение инновационных разработок в недвижимость: применение новых технологий,

прогрессивных строительных материалов, позволяющих осуществлять энергоэффективное, экологичное, экономичное, эстетически привлекательное строительство, обеспечивать повышение уровня качества и комфортной среды. Конкурс

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

PROESTATE MEDIA AWARDS



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

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

GREEN AWARDS



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

в России конкурс, посвященный энергоэффективному и экологическому строительству. Лучшие в России проекты в сфере экологического девелопмента проходят отбор на соответствие профессиональному стандарту качества GREEN ZOOM. Целями конкурса являются популяризация идеи «зелёного» строительства, распространение успешного опыта реализации ресурсоэффективных

и экологических проектов в России, а также общественное признание вклада строителей, девелоперов и архитекторов в развитие этого направления.

КОНКУРСЫ И НОМИНАЦИИ



МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНКУРСЫ

МОЛОДЫЕ АРХИТЕКТОРЫ В СОВРЕМЕННОМ ДЕВЕЛОПМЕНТЕ



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

для жизни. В рамках конкурса десятки молодых архитекторов представляют новые архитектурные и градостроительные принципы планирования, которые способствуют созданию достойной городской среды. Организаторы: РГУД, PROESTATE Events, Объединение архитектурных мастерских (ОАМ), Союз архитекторов России при поддержке Комитета по градостроительству

и архитектуре правительства Санкт-Петербурга.

ЦЕЛИ: Представить российской, международной общественности и бизнес-сообществу творческий потенциал молодых архитекторов и их понимание темы создания привлекательных общественных пространств и комфортной среды для жизни, творческой и деловой активности. Оказать поддержку молодым архитекторам в популяризации их идей.

FIABCI PRIX D'EXCELLENCE



Международный конкурс реализованных девелоперских проектов в области жилой и коммерческой недвижимости, который проводит Всемирная федерация профессионалов рынка недвижимости FIABCI. Победители российского этапа

получают право участвовать в международном конкурсе. Заявки принимаются по номинациям: торговая, индустриальная, гостиничная, жилая недвижимость, мастер-планы, рекреационный и общественный секторы, наследие (реставрация), устойчивое развитие.

TOBY AWARDS



«Выдающееся здание года TOBY Awards 2017» (The Outstanding Building of the Year) — одна из самых престижных и узнаваемых премий профессионального признания на рынке управления недвижимостью. TOBY Awards —

международная премия в области управления коммерческой недвижимостью. Она определяет «выдающееся здание» — объект, потенциал и возможности которого используются управляющей компанией по максимуму.

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ

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



КОМИТЕТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ

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

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

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



КОМИТЕТ ПО ASSET MANAGEMENT

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ШАРЫГИНА ОЛЬГА ЮРЬЕВНА
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР,
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ BECAR ASSET
MANAGEMENT
ASSET@RGUD.RU

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



КОМИТЕТ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

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

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



КОМИТЕТ ПО ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



ИНЖЕНЕРНЫЙ КОМИТЕТ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ВОРОБЬЁВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЁР
UTECH GROUP
ENG@RGUD.RU

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



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО BIM

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ДОЛЖНИКОВ СЕРГЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
EXINCO GROUP
BIM@RGUD.RU

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



КОМИТЕТ ПО РАСПОРЯЖЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

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

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



КОМИТЕТ ПО УРБАНИСТИКЕ, ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ

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

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



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ

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

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



КОМИТЕТ ПО ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ВОВК АНТОН СЕРГЕЕВИЧ
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПО РАБОТЕ
С ЗАЛОГАМИ РЕГИОНАЛЬНОГО
И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА,
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БАНКА ВТБ (ПАО)
RAZVITIE@RGUD.RU

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

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО АПАРТ-ОТЕЛЯМ И СЕРВИСНЫМ АПАРТАМЕНТАМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
СТОРОЖЕВ КОНСТАНТИН СЕРГЕЕВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО УК «ВАЛО СЕРВИС»
СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ОНУЧИНА МАРИЯ АНАТОЛЬЕВНА
УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР PM BECAR
ASSET MANAGEMENT, МОСКВА
APART@RGUD.RU

Экспертный совет ставит перед собой задачу развития рынка апартаментов 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 РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
КОЛОКОЛЬНИКОВ ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР RRG
RE@RGUD.RU

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



КОМИТЕТ ПО ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ГРЕСС ЕКАТЕРИНА ВИКТОРОВНА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ
«IDEM — КОНСУЛЬТАНТЫ ПО ТОРГОВОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ»
RAZVITIE@RGUD.RU

Комитет занимается внедрением стандартов РГУД как основного инструмента оценки качества торговой недвижимости, формированием единого информационного пространства, классификацией торговых и торгово-развлекательных центров на территории РФ.



КОМИТЕТ ПО ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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



КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО СОЦИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

SOCIAL@RGUD.RU

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

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

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

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



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО ИННОВАЦИЯМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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



КОМИТЕТ ПО ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПАПОЯН ГАЙК
PROJECT DIRECTOR, PROJECT &
DEVELOPMENT SERVICES
В CUSHMAN & WAKEFIELD
OFFICE@RGUD.RU

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.



ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ PROP TECH

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

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



КОМИТЕТ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ ТОРГАМ, ЗАКУПКАМ И ИННОВАЦИЯМ

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

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



КОМИТЕТ ПО КОМПЛЕКСНОМУ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ

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

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

РЫНОК СТАЛ БОЛЕЕ ОТКРЫТЫМ

председатель Комитета по офисной недвижимости РГУД,
Project Director, Project & Development Services
в Cushman & Wakefield
Гайк Папоян

– **Каковы основные задачи Комитета на ближайшую перспективу?**

– Первоочередная – проведение классификации офисных центров, поддержание и расширение единой базы классифицированных объектов.

В идеале необходим ресурс, на котором можно будет найти всю информацию об объектах, контакты, вакантные площади, фотографии и т. д., а в перспективе трёх-пяти лет продвинуть сайт среди потенциальных арендаторов, чтобы при поиске офисного помещения они для получения информации и связи с собственником в первую очередь заходили на него.

Само продвижение и поддержка сайта возможны за счёт небольших взносов владельцев зданий, что позволит им же получать входящие звонки.

Ещё одна задача – создание площадки для общения собственников. К сожалению, как показывает опыт,

НЕЗАВИСИМЫЙ РЕЙТИНГ ЖИЗНЕННО НЕОБХОДИМ

в большинстве регионов они разрознены и по большому счёту не взаимодействуют между собой. Люди варятся в своём соку. Такое поведение понятно и характеризуется особенностями экономической ситуации в стране. Однако с середины 1990-х многое уже поменялось, рынок стал более открытым, так же как и люди.

Обсуждение общих проблем, рыночной ситуации, возможностей роста и пр. позволит выработать общую позицию по насущным вопросам, защищать свои права, да и просто обмениваться новостями. И я уверен, что наши региональные представитель-

ства являются лучшей площадкой для собственников.

– **Тема классификации всё ещё актуальна?**

– Систематизация актуальной информации всегда необходима. В текущей ситуации, когда сведения о реальном состоянии и качестве бизнес-центров разрознены, когда каждый собственник может завести класс здания соразмерно своему эго, жизненно необходимо, чтобы был независимый рейтинг, которому могут доверять как арендаторы, так и арендодатели. Поэтому, на мой взгляд, классификация всегда будет актуальной, и главная наша задача – не допустить её обесценивания.

– **Офисные рынки в каких регионах развиваются активнее других?**

– Сейчас девелопмент развивается только в Петербурге. В других городах-миллионниках наблюдается вялый рост, обусловленный небольшим спросом в классах «А», «В». С точки зрения перспектив все города одинаково интересны, но важно не ошибиться с размером и классом объекта.

Наконец-то приходит время профессиональных управляющих компаний. Их основные клиенты – one-time девелоперы, которые не смогли приспособиться к изменяющемуся рынку, и банки, которым досталось залоговое имущество заёмщиков. Спрос на услуги управляющих компаний высокий во всех регионах, поэтому рынок становится всё более профессиональным.

Аутсорсинг становится востребован, когда собственники признают, что не имеют достаточной квалификации для организации нормального функционирования объекта. УК привлекают в основном на условиях success fee – за процент дохода от

разницы между текущим и будущим PnL. Здесь и проявляется профессионализм УК. Чем больше будет историй успеха, о которых рынок будет знать, тем быстрее изменится ситуация. Каждый будет заниматься своим делом: инвесторы – давать деньги, строители – строить, управляющие компании – управлять объектами.

– **Как Вы относитесь к сегменту гибких офисов? В каких регионах у коворкингов есть потенциал?**

– К этому формату в регионах я отношусь немного скептически. На мой взгляд, сейчас и в ближайшие два-три года коворкинги не будут востребованы. В региональных городах и так можно снять один кабинет площадью 10–12 кв. м на короткий срок за небольшие деньги. Нашим людям пока непонятны все эти эфемерные вещи типа коллаборации с другими резидентами и создания синергии. Люди мыслят более приземлёнными категориями: сколько стоит, что за эти деньги можно получить и так далее. То есть ещё не сформировался класс потребителей. Хотя направление, несомненно, очень перспективное.

В Москве коворкинги стали развиваться в период кризиса, когда на офисном рынке возникла большая вакансия и собственники стали искать способ заполнения площадей, фактически нарезая пространства орел спрсе на маленькие кабинеты. Правда, с одним нюансом: всеми вопросами занимается коворкинг, то есть у собственника не возрастают операционные расходы.

Неудача с IPO WeWork выявила изъяны в стратегии компании и показала, что сам сегмент рынка не настолько привлекателен, как может показаться. Возможно, сама бизнес-модель, как говорится, не летает или летает, но не так, как хотелось бы.

ИНСТРУМЕНТ КУРТ ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ РЕШАТЬ НЕСКОЛЬКО ЗАДАЧ СРАЗУ

председатель экспертного совета по комплексному освоению территорий РГУД,
генеральный директор компании GR Development
Гасан Архулаев

Российская гильдия управляющих и девелоперов меняет работу экспертного совета по комплексному освоению территорий. Теперь он будет заниматься проектами комплексного и устойчивого развития территорий (КУРТ).

– **Термин КУРТ появился на рынке относительно недавно. Чем КУРТ отличается от КОТ и других типов проектов?**

– В отличие от проектов комплексного освоения территорий (КОТ) в КУРТ речь идёт о развитии застроенных территорий. Но не жилых кварталов, как при реновации, а скорее старых промышленных площадок без строгих ограничений по видам разрешённого использования земли. Участки, включённые в границы для КУРТ, могут находиться как в част-

ные территории, в том числе в целях строительства жилья эконом-класса (статьи 46.4–46.8 ГрК РФ), комплексное развитие территории по инициативе правообладателей участков или по инициативе органа местного самоуправления (статьи 46.9, 46.10, 46.11 ГрК РФ).

– **Почему КУРТ – одно из наиболее перспективных направлений в девелопменте сегодня?**

– Инструмент КУРТ даёт возможность сразу решать несколько важнейших градостроительных задач: вовлекать в оборот неиспользуемые или неэффективно используемые участки, исключать несбалансированную и точечную застройку, устранять проблемы обманутых дольщиков, аварийного и ветхого жилья, а также законодательно закреплять

Планируемое здесь жильё будет обеспечено всей необходимой инфраструктурой: школами, детскими садами, поликлиниками, дорогами и физкультурно-оздоровительными комплексами. В зоны КУРТ нежилого назначения включены участки на территориях с развитой транспортной инфраструктурой, а также те наделы, ресурсы которых расходуются неэффективно. К последним, например, относятся заброшенные фермы и неиспользуемые промышленные зоны.

КУРТ позволяет комплексно развивать территории региона, сбалансировать их социальную, инженерную и транспортную инфраструктуру, а также создавать новые рабочие места.

– **Какие основные проблемы Вы видите в реализации таких проектов сегодня?**

– К слабым местам можно отнести возможность властей отказаться от ранее принятых на себя обязательств, например, по развитию транспортной и инженерной инфраструктуры в рамках проекта КУРТ, если на эти нужды не найдётся средств в бюджете. Участников рынка беспокоит и то, что федеральный закон 373-ФЗ от 03.07.2016 не устанавливает минимальные и максимальные площади территорий, подлежащих КУРТ, и не определяет порядок установления этих границ.

КУРТ ПОЗВОЛЯЕТ КОМПЛЕКСНО РАЗВИВАТЬ ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА, СБАЛАНСИРОВАТЬ ИХ СОЦИАЛЬНУЮ, ИНЖЕНЕРНУЮ И ТРАНСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ, А ТАКЖЕ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА

ной, так и в публичной собственности. КУРТ объединяет все механизмы реализации комплексного развития территорий (КРТ), КОТ, развития застроенных территорий. Основная направленность закона относится к КРТ – территориям, которые заняты объектами нежилого фонда. Их развитие подразумевает возможность создания жилья, но иногда это только лишь промышленное использование.

Под КУРТ попадают практически все виды деятельности, включая развитие застроенной территории (статьи 46.1–46.3 Градостроительного кодекса РФ), комплексное освое-

обязательства инвесторов и власти в части объёмов и сроков строительства объектов всех видов инфраструктуры.

– **В Москве тема КУРТ крайне актуальна, а как с этим обстоят дела в регионах? Есть ли интерес к ней со стороны бизнеса?**

– В Подмосковье на сегодня насчитывается более 1 200 объектов КУРТ. Из них около 75% являются зонами жилого назначения и 25% – нежилого. В зоны КУРТ жилого назначения входят наделы с видом разрешённого использования под жилую застройку.

РЫНОК АПАРТАМЕНТОВ МЕНЯЕТСЯ КАЧЕСТВЕННО

председатель экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД, генеральный директор ООО УК «Вало Сервис» Константин Сторожев

Апартаменты остаются, пожалуй, самым быстро развивающимся сектором рынка недвижимости России. В становлении этого довольно молодого сегмента немалую роль сыграл экспертный совет по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД.

– На какой стадии находится российский рынок апартаментов сегодня?

– На стадии активного развития – по крайней мере, этот процесс мы

которым, по сути, и являются проекты апартаментов.

– Какие категории проектов есть на этом рынке?

– Апарт-отели, сервисные и несервисные апартаменты, то есть «псевдожилье». В активном использовании этой классификации есть и заслуга нашего экспертного совета, мы активно ее популяризируем. Но работы еще много – разницу между апартаментами и псевдожильем по-прежнему

теринбург, Красноярск, Новосибирск, Нижний Новгород.

– Какие проблемы есть по части управления апартаментами?

– На рынке по-прежнему мало профессиональных управляющих компаний с опытом работы в отельном бизнесе. Кроме того, многие девелоперы привлекают в свой проект УК не на этапе проектирования, а на финальной стадии строительных работ, когда специалисты УК уже не смогут внести свои коррективы и создать сервис в том объекте, который для этого не продуман. Также во многих проектах не отлажена работа с множественностью собственников – я говорю о проблеме формирования доверия у инвесторов к управляющей компании.

– Каковы планы экспертного совета на 2020 год?

– В этом году заглавной темой для обсуждений стала классификация апартаментов. Было проведено несколько важных для рынка конференций, круглых столов и пр. В начале года мы вышли с предложениями в Министерство культуры о внесении правок в «Положение о классификации гостиниц», наши рекомендации были услышаны. Однако основная наша заслуга – то, что рынок объединился и самоорганизовался. Мы начали пользоваться единой терминологией и разделять апарт-отели, сервисные апартаменты и псевдожилье. Эксперты из разных проектов и разных городов начали обмениваться опытом, предоставлять аналитику и совместно перерабатывать полученные данные, и все это в рамках одной площадки. В планах совета – введение на рынок новых стандартов управления, технологических новаций, а также поддержка новых проектов.

му понимают далеко не все игроки рынка, особенно это касается Москвы. Не во всех проектах заложены необходимые технические зоны, гостиничные технологии, инфраструктура для гостей. Уверен, ситуация постепенно будет улучшаться. Рынок апартаментов меняется качественно, этому способствует и утвержденное Правительством РФ «Положение о классификации гостиниц». Привлечение частных инвестиций в туристическую отрасль улучшает экономику конкретного города и страны в целом. И я надеюсь, что в скором времени все представители госструктур возьмут эту мысль на вооружение.

– В каких городах у проектов апартаментов есть наибольший потенциал?

– Среди коллег популярно выражение, что Санкт-Петербург – столица апарт-отелей. Следом идет Москва – деловой центр страны. В регионах лидируют города-миллионники с высоким потенциалом в сфере индустрии гостеприимства – Сочи, Казань, Ека-

РАЗНИЦУ МЕЖДУ АПАРТАМЕНТАМИ И ПСЕВДОЖИЛЬЕМ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОНИМАЮТ ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ИГРОКИ РЫНКА

можем наблюдать последние два-три года. Если говорить о заинтересованности девелоперов в этом сегменте, то в Санкт-Петербурге, например, в последнее время на рынок вышли сразу несколько проектов с номерным фондом более 1 000 юнитов. О новых проектах апартаментов заявили крупные игроки рынка, которые до этого работали с жилой недвижимостью.

– Растет ли количество покупателей-инвесторов?

– Четыре-пять лет назад, когда рынок только становился, не более 50% сделок заключались с инвестиционной целью (для сдачи в аренду). Сейчас их около 70–80%. Покупатели-инвесторы становятся все более профессиональными, стараются лучше разобраться в проектах, досконально узнают о преимуществах той или иной доходной программы. Все больше инвесторов четко отличают вложения в квадратные метры или другой вид инвестиций от вхождения в готовый гостиничный бизнес,

РЕЗУЛЬТАТ ПРОВЕРОК НЕПРЕДСКАЗУЕМ, ТРЕБУЕТСЯ АРБИТРАЖ

председатель Комитета по оценочной деятельности РГУД, начальник Управления по работе с залогами регионального и среднего бизнеса, вице-президент Банка ВТБ (ПАО) Антон Вовк

Одним из направлений деятельности Комитета по оценке является помощь в экспертизе корректности определенной стоимости залогов. Для решения этой задачи внутри Комитета действует специально созданный экспертный совет.

– Одна из задач совета – разрешение спорных ситуаций между Центробанком и банками по вопросам оценки залогов. Проблема действительно актуальная?

– Конечно. Сегодня Центробанк все также проверяет корректность определения рыночной стоимости

стоит ли оспаривать позицию регулятора или нет. Только за последний месяц ко мне обратились два банка с подобными вопросами, что еще раз подчеркивает актуальность проблемы.

О размерах завышения стоимости мы, конечно, не знаем, так как информация изначально шла от ЦБ РФ. При этом со своей стороны хочу отметить, что с манипуляцией стоимостью залогов и активов кредитными организациями, безусловно, бороться необходимо. Это в целом повысит прозрачность и управляемость рынка. Ответствен-

ние покупателя (инвестора), который не готов заплатить больше, чем актив может сгенерировать дохода сегодня (при применении доходного подхода к оценке доходоприносящей недвижимости, например). Собственник же часто исходит из понимания затрат, который он понес на строительство того или иного объекта.

В целом банк часто подходит более консервативно к оценке стоимости залогов. Важно понимать, что ЦБ РФ категорически против ломбардного кредитования, когда все риски закрываются залогом, что дает нам понимание того, что банк, помимо залога, должен особое внимание уделить финансовому положению заемщика. Это осознание важно и для самих заемщиков, так как позволяет понять, почему высокая стоимость залогов – это не определяющий фактор при принятии решения о выдаче кредита.

Проще говоря, спор часто возникает из-за того, что залогодатель не понимает, исходя из каких предпосылок банк оценит актив. Чаще всего все вопросы позволяет снять простое человеческое общение. Собственно, площадка КОД РГУД и проводимые им мероприятия, в том числе для решения подобных вопросов, для снижения информационной диспропорции между сторонами.

– Какие задачи стоят перед советом на 2020 год?

– Проведение обучающих мероприятий, конференции, работа над методическими рекомендациями в части оценки стоимости комплекса имущества, а также реализация проекта по сбору мнений членов РГУД о величине основных ценообразующих параметров, влияющих на величины рыночной стоимости объектов оценки.

НАШ СОВЕТ – КОЛЛЕГИАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТНЫЙ ОРГАН, ПРЕСЛЕДУЮЩИЙ ЦЕЛЬ СПРАВЕДЛИВОЙ ОЦЕНКИ ЗАЛОГОВ И АКТИВОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

залогов, а также активов кредитных организаций. При этом методология не раскрыта, ЦБ говорит нам о том, что использует любую рыночную информацию. А это означает, что результат проверок непредсказуем, требуется арбитраж. Более того, в октябре 2019 года на Международной конференции по оценочной деятельности в Москве ЦБ заявил, что не готов говорить о допустимом интервале стоимости, что еще более актуализирует вопрос, ведь, получается, регулятор является истиной в последней инстанции. Есть информация, что кредитные организации сегодня редко оспаривают позицию ЦБ в суде, возможно потому, что не видят поддержки своей позиции. Наш экспертный совет как раз призван помочь кредитным организациям получить альтернативную взвешенную точку зрения на мнение регулятора и с ее учетом принять решение:

но могу заявить, что наш экспертный совет – это не инструмент легализации заоблачных оценок, наш совет – коллегиальный экспертный орган, преследующий цель справедливой оценки залогов и активов кредитных организаций.

– Распространены ли сегодня аналогичные споры между банками и заемщиками?

– Такие споры традиционно существуют. Часто они возникают, потому что залогодатель оценивает свои активы по верхнему пределу возможного диапазона. При этом для банка залог – источник возвратности проблемной задолженности, а не объект управления. Кроме того, со стороны ЦБ РФ существует требование о реализации залогов в течение 270 дней, что также определяет консервативный подход к оценке. Банк, оценивая залог, моделирует поведе-

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ – БУДУЩЕЕ РЫНКА FM

заместитель руководителя Центра компетенций ProTech при РГУД, управляющий партнер Vecar Asset Management
Виктор Козин

– Есть ли место инновациям на таком сложном рынке, который сложился сейчас?

– Не применяя в работе инновации, перспективы удержаться на меняющемся рынке нет.

Реально ли сегодня «частным ивонзочикам» конкурировать с агрегаторами такси? Ответ очевиден – нет. Такая же ситуация в скором времени сложится в сегментах Property и Facility Management – компаний, не внедряющих инновационные технологии, не использующих площадки-агрегаторы, ждет два сценария – либо разориться, либо примкнуть к более крупным и технологичным игрокам, владельцам или держателям этих платформ, между которыми и будет распределяться основной сегмент рынка.

– Имеются ли у УК финансовая возможность и желание вкладываться в инновационные решения? Есть ли отдача от их применения?

– Цифровая трансформация – процесс небыстрый, и полностью получить преимущества от внедрения технологий возможно только после того, как вся система перейдет на цифро-

статье бюджета. Применение элементарной технологии безвредной уборки СВЕП от Vileda позволяет сократить штатный состав до 25%. Повышение интенсивности работы оставшихся специалистов позволяет менее чем за год окупить внедренную технологию. Да, понадобятся определенные инвестиции на входе в проект, но поверьте, они того стоят.

– Существует ли дефицит таких решений на российском рынке? Используются ли отечественные разработки или в основном перенимаются иностранные?

– Дефицит решений определенно наблюдается. На рынке много сырых и неотработанных версий программных продуктов. Некоторые технологии не совсем удобны в использовании. Но и использование своих программных продуктов не дешевое удовольствие, поскольку постоянные доработки продукта, его кастомизация под бизнес-процессы и специфику объектов требует постоянного привлечения внешних разработчиков и, соответственно, дополнительного финансирования.

Нередко на создание новых про-

В МОСКВЕ КОНКУРЕНЦИЯ СЕРЬЕЗНЕЕ, ЧЕМ В РЕГИОНАХ, СООТВЕТСТВЕННО, АКТИВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕСТНЫХ ИГРОКОВ ГОРАЗДО ВЫШЕ

вые рельсы. Но частично эффект можно увидеть уже сейчас. Например, контроль перемещения персонала на объекте позволяет повысить эффективность загрузки сотрудников до 100%, что оптимизирует штатную структуру на объекте на 8–10%.

Еще один пример на клининге, где ФОТ является основной расходной

дуктов нас вдохновляют международные проекты коллег. Мы регулярно ездим на зарубежные выставки, где «подсматриваем» хорошие идеи, которые в адаптированном виде внедряем у себя.

– Какие регионы можно назвать самыми передовыми в этом плане?

Можно ли говорить о заметном отставании регионов от Москвы?

– Регулярно слышу о разработчиках из регионов, например, из Сколково и Иннополиса в Татарстане. Именно там основные кузницы IT-кадров страны. Но чтобы на региональных рынках развивались какие-то передовые технологии – скорее исключение из правил. В любом случае, использование программного продукта накладывает определенные требования по его финансированию на внедрение, сопровождение, кастомизацию. А региональные игроки не настолько богаты, чтобы могли этим свободно пользоваться, хотя исключения, конечно, случаются. В Москве конкуренция серьезнее, чем в регионах, соответственно, активность и эффективность местных игроков гораздо выше. В Москве и Санкт-Петербурге диджитализация и инновации становятся инструментами выживания, а не данью моде.

– Каковы итоги работы Центра в 2019 году? Что планируете на 2020-й?

– В этом году Центр компетенций ProTech организовал несколько мероприятий в Москве и Санкт-Петербурге, вызвавших у рынка хороший отклик. Речь идет о серии бизнес-туров на объекты, где внедряются передовые технологии, а также о бизнес-завтраках по современным отелльным технологиям. До конца 2019 года мы планируем провести еще одно мероприятие – Ярмарку стартапов.

На следующий год нами запланировано еще больше активностей. Мы призываем всех к сотрудничеству и надеемся, что в 2020 году количество наших единомышленников существенно увеличится.

ПРОГРЕСС НЕ ОСТАНОВИТЬ, ЦИФРОВИЗАЦИЯ НАБИРАЕТ СИЛУ ВО ВСЕХ ОБЛАСТЯХ

председатель экспертного совета РГУД по инновациям на рынке недвижимости, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой»
Ирина Доброхотова

– Какие сегменты рынка активнее других работают с инновациями?

– Более активно новые технологии внедряются на высокобюджетном рынке, где покупатель и состоятелен, и придиричив. В числе наиболее востребованных «умных» опций – высокотехнологичные системы безопасности, предусматривающие доступ по отпечатку пальца, датчики движения и вибрации, позволяющие обезопасить дом от вторжения чужих людей. Интеллектуальные системы контроля доступа позволяют распознавать номера машин, отпечатки пальцев, сетчатки глаза и даже лица.

Весьма популярны автоматизированные системы многоуровневой очистки воды и резервного бесперебойного обеспечения водой, «умные» системы очистки, нагрева и контроля влажности воздуха. Все более востребованными становятся смарт-опции, когда с помощью смартфона или сенсорной панели можно дистанцион-

В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ НЕДОСТАТОЧНО АКТИВНО ВНЕДРЯЕТСЯ BIM

но управлять различными системами в квартире.

На рынке массового сегмента ситуация иная. Упор делается на энергоэффективность, да и то в рамках программы реновации и капремонта. Не так давно глава Фонда содействия реформированию ЖКХ Сергей Степашин назвал количество построенных в России энергоэффективных домов – 154 в 30 регионах. А доля в суммарной площади возведенных для расселения аварийного жилья новостроек – 1,7%. Этого, конечно, мало.

«Умное» освещение, «умное» отопление помогают снизить расходы эксплуатации. Кстати, столичные власти намерены радикально улучшить систему отопления в городе и обещают, что уже через пять лет температура теплоносителя в зданиях станет прямо зависеть от температуры наружного воздуха. Регулировка будет проходить за несколько секунд при помощи автоматических кранов. Так что движение в инновациях есть и в более доступных сегментах жилья, но пока намного скромнее.

– Решения из каких областей пользуются наибольшей популярностью?

– В последние несколько лет активно набирают популярность инновационные IT-решения. В ежегодном конкурсе, организатором которого выступает наш экспертный совет, именно ProTech (что означает информационные технологии, используемые при проектировании, реализации, эксплуатации объектов недвижимости) была самой массовой – на нее подали заявки 50% конкурсантов. Эта тенденция объяснима – прогресс не остановить, цифровизация набирает силу во всех областях, и недвижимость не исключение.

– Какие решения из пока мало распространенных в России Вы считаете наиболее перспективными?

– Я считаю, что в России в строительной отрасли пока недостаточно активно внедряется BIM-моделирование. Недавно ознакомилась с результатами опроса, в котором участвовала 541 организация. И этот опрос показал, что по отношению к 2017 году уровень применения BIM не изменился и по-прежнему составляет 22%. А между тем, преимущества BIM-проектирования уже доказаны на практике – технология позволяет избежать ошибок как на этапе разработки

проекта, так и в дальнейшем в процессе реализации, а также строить быстрее и при этом создавать дома, соответствующие высочайшему классу энергоэффективности. Надеюсь, в ближайшем будущем количество ценителей преимуществ этой технологии станет значительно больше.

Понятно, что внедрение новых решений требует инвестиций от бизнеса, поэтому в наиболее экономически благополучных регионах уровень притяжения и развития инноваций выше. Но и в регионах начинается движение. Во всяком случае, итоги конкурса это продемонстрировали.

– Существуют ли проблемы применения инновационных решений законодательного и нормативного характера?

– Законодательное регулирование в области инноваций должно быть направлено на повышение эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности, это необходимо для создания системы госзаказов с целью стимулирования инвестиций в инновационную сферу. Кроме того, нужно разрабатывать правовую основу для совершенствования механизмов ГЧП в данной сфере и организацию финансирования инновационной деятельности.

– Каковы задачи и цели совета на 2020 год?

– Поддерживать и укреплять начавшееся в 2019 году взаимодействие со смежными комитетами РГУД – по энергоэффективности, по «зеленому» строительству. Продолжим работу по организации и проведению конкурса. Также ставим перед собой задачу более активно заниматься продвижением темы инноваций в сети Facebook и Instagram.

ДЕМОГРАФИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



руководитель аналитического отдела
Уральской палаты недвижимости
Михаил Хорьков

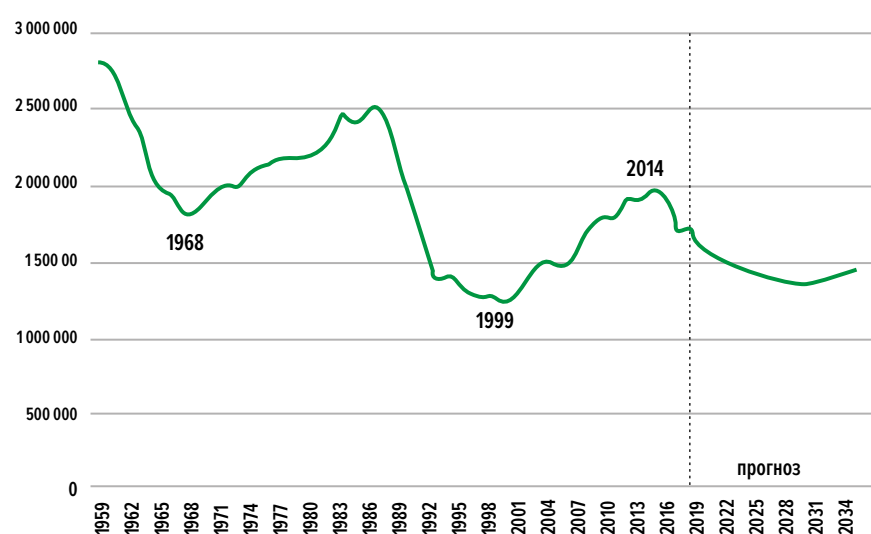
Участники рынка жилья часто концентрируются на экономических показателях, оценивают финансовые возможности покупателей и перспективы развития ипотеки. Это важное и необходимое направление, которое определяет объем рынка, но для понимания его структуры и потребительских изменений необходимо смотреть на социальные и демографические индикаторы.

ПОКУПАТЕЛЬ ВЗРОСЛЕЕТ

Старение населения – тренд, характерный для большинства стран мира. Во многих регионах продолжительность жизни растет, рождаемость снижается, доля старшего поколения увеличивается. Для России эта проблематика усиливается тем, что мы вступили в период демографического спада, связанного с тем, что в свою активную жизнь вступает малочисленное поколение 90-х годов. Волнообразная демографическая динамика – очень устойчивый фактор, который предопределяет многие процессы и корректирует рыночные тенденции.

Рынок жилья и ипотеки долгие годы базировался на спросе со стороны молодежи (поколение 80-х годов). Именно молодые формировали массовый запрос на жилье, и работать с ними было просто и удобно. Они легко откликались на предложения переехать в новый район на окраине, мирились с инфраструктурными диспропорциями и не придирались к качеству проектов. Но рынок уже меняется – постепенно массовый спрос начинают формировать не покупатели своего первого жилья, а те, кто улучшает жилищные условия. Это все то же многочисленное поколение 80-х годов. Но эти семьи уже выплатили свою первую ипотеку, у них родились дети и им стало тесно или некомфортно в том жилье, которое

РОССИЯ. ЧИСЛО РОДИВШИХСЯ ЗА ГОД ЧЕЛОВЕК



источник – Росстат

было куплено около 10 лет назад. У многих выросли качественные требования не только к квартире и дому, но и к району проживания. И этот тренд будет усиливаться.

НЕПОХОЖИЕ ГОРОДА РОССИИ

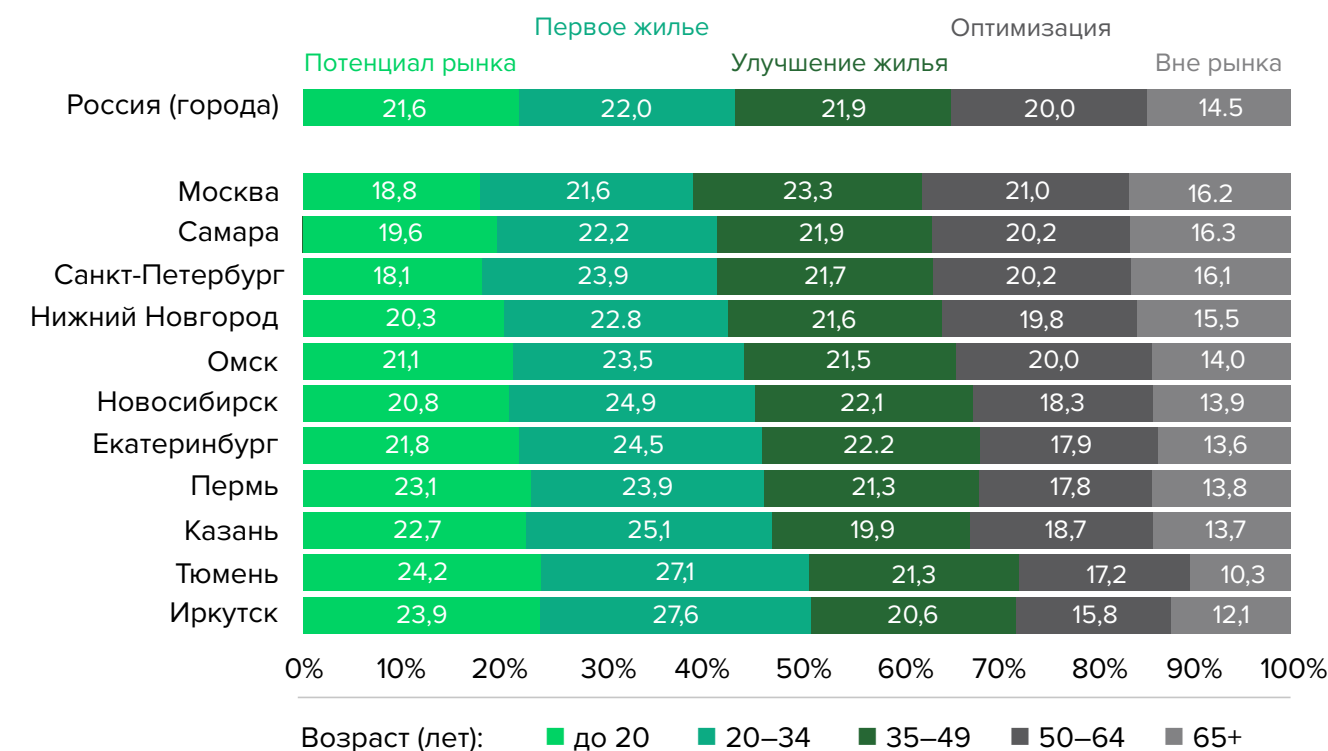
Города России, как и люди, имеют много общего, но часто сильно отличаются друг от друга по характеру и поведению. Многие особенности предопределены жизненным укладом, культурными, национальными особенностями и другими факторами. Но ряд особенностей, которые напрямую отражаются на рынке жилья, связаны с возрастной структурой населения.

Общий тренд – снижение числа молодых и активных людей. Этот процесс изменит городскую экономику и рынок жилья. Но не везде эти процессы будут происходить синхронно. Анализируя демографические процессы в

российских городах, мы пришли к выводу, что все крупнейшие региональные центры можно разделить на три условные группы: молодые, зрелые и стареющие города. Этим городам и девелоперским компаниям, работающим на них, нужны разные стратегии развития. Возрастной состав населения будет корректировать спрос на жилье и определять качественную динамику развития рынков.

Сложившаяся возрастная структура населения – достаточно устойчивый параметр, который влияет на структуру спроса, но для девелопера важно оценивать его в динамике. Темпы сокращения числа молодежи в отдельных городах заметно отличаются из-за миграционных потоков. Существенный миграционный приток часто упрощает спрос как в территориальной, так и в качественной плоскости. Особенно, если этот поток сформирован молодежью.

ВОЗРАСТНАЯ СТРУКТУРА НАСЕЛЕНИЯ, %



источник – Росстат

БУДУЩЕЕ РЫНКА

Отдельные молодые города пока продолжают обрабатывать спрос со стороны покупателей первого жилья и имеют сильный перекоп в сто-

Но смещение акцентов с покупки первого жилья на улучшение жилищных условий не единственная необходимая корректировка. Рынок жилья по-прежнему не замечает того, что

пе ее развития жилищные условия должны корректироваться и меняться. Рано или поздно первое жилье становится маленьким и/или несоответствующим качественным запросам домохозяйства. Процесс улучшения жилищных условий, как правило, связан с появлением детей, их взрослением и необходимостью выделения детских комнат. Но дети быстро вырастают и часто уезжают от своих родителей. Опустевшее гнездо – проблема, которая абсолютно не осознается на российском рынке жилья. На этом этапе у собственников возникает необходимость оптимизации жилищных условий. Сегодня средняя обеспеченность жильем в домохозяйствах пенсионеров – около 35–40 кв. м на человека. Избыточная площадь в городской квартире часто дополняется наличием дачи и изменением образа жизни на пенсии.

Российским городам предстоит пройти через важные демографические изменения в структуре населения. Эти процессы будут отличаться, но они неизбежно отразятся на рынке недвижимости и городской экономике. К этому надо быть готовым и учитывать в стратегических планах развития компании.

ВОЗРАСТНОЙ СОСТАВ НАСЕЛЕНИЯ ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЙ БУДЕТ КОРРЕКТИРОВАТЬ СПРОС НА ЖИЛЬЕ И ОПРЕДЕЛЯТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ДИНАМИКУ РАЗВИТИЯ РЫНКОВ

рону малогабаритных квартир. Но уже сегодня в городах, со сбалансированной структурой населения и не избалованных внешними покупателями, мы отмечаем разворот девелоперов в сторону более взрослого покупателя. Семьи с детьми становятся значимым ориентиром для девелоперов. Процесс улучшения жилищных условий становится главной движущей силой рынка. Программы субсидирования ипотеки для семей с детьми должны поддерживать этот тренд. Это правильная корректировка, которая позволит выстроить более устойчивую модель развития бизнеса в следующие десять лет.

возрастная группа покупателей старше 50 лет является выключенной из основных рыночных процессов. Никто целенаправленно не работает с этой категорией населения, несмотря на то, что таких людей становится все больше. Работа с этой группой не входит в планы современных девелоперов. Текущих и будущих пенсионеров для современного рынка жилья не существует. Участники рынка готовы рассматривать их лишь в контексте прошлого рынка – тех, кто финансирует покупку малогабаритного жилья для своих детей, и тех, после кого остается квартира в наследство. Между тем, жизненный цикл семьи предполагает, что на каждом эта-

РГУД – НОВЫЙ КУРС В УПРАВЛЕНИИ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

ПРОЕКТ РГУД

ЖКХ – одна из основных инфраструктурных отраслей страны.оборот, по данным ЦСР, составляет более 4 трлн рублей в год при платежах населения на уровне 2 трлн рублей. Это более 3% ВВП государства. Структурированием работы управляющих компаний, основных игроков этого рынка, занялась рабочая группа при Российской гильдии управляющих и девелоперов. В неё вошли около 20 представителей УК и девелоперов: «ЮИТ», «Эталон», «ПИК», «Легенда», «КВС», «Космосервис», «Северная Долина», «Единый Город», «Бонава», «Диспетчер 24», «Главстрой СПб» и др. В планах объединения – три задачи, которые будут реализовываться поэтапно. Первая, работа по которой недавно завершилась, – создание классификации. Затем – привязка тарифов к классификации. А последним этапом станет создание рейтинга управляющих компаний.

КЛАССОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ

Зачем нужна классификация? «Первая цель – структуризация и формирование рынка. Необходимо наиболее полно осветить все работы, проводимые УК, поэтому в классификацию попали услуги, обязательные для всех классов. От класса зависит и набор услуг, и стоимость обслуживания в зависимости от оснащения дома. Сейчас относительно понятно все по классу «стандарт», он регламентирован соответствующими постановлениями Правительства РФ, – рассказывает Галина Чесаева, координатор рабочей группы. – Рынок регулируется государством, но подробно по наполнению сервисов никаких «инструкций» не существует».

Классификация стоит на разделении состава и объемов предоставляемых услуг, а рейтинги в рамках каждого класса как основной критерий будут использовать качество услуг. В представленном РГУД варианте их качество и периодичность прописали по четырем категориям: стандарт, комфорт, бизнес и люкс.

Рейтинги УК необходимо делать отдельно по каждому классу (кстати, одна компания может быть представлена во всех четырех классах обслуживания). Систематизация позволит лучше ориентироваться в рынке как профессионалам, так и конечному потребителю, уверены в РГУД. Жильцы смогут разобраться в наборе услуг и тарифах, грамотно выбрать компанию для своего дома, а УК – обоснованно применять тарифы на свои услуги, повышать качество обслуживания.

НЕОБХОДИМО ИНВЕСТИРОВАТЬ В МОДЕРНИЗАЦИЮ, ТАК КАК ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛЬЯ НА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ЭТУ ЗАДАЧУ НЕ РЕШАТ

ЗА ЧТО ПЛАТИТЬ?

Привязка тарифного плана к каждому классу даст возможность на уровне выбора УК представлять жильцам стоимость обслуживания дома. А рейтинг – ориентироваться в качестве услуг выбираемой компании. Качество и объем услуг должны соответствовать статусным ожиданиям жителей.

Вадим Ушаков, генеральный директор УК «КВС СЕРВИС».

Цель проекта РГУД – создание системы ценообразования, похожей на ту, что применяется в энергетических отраслях. Разговор идет о том, чтобы выработать мнение управляющих компаний по вопросу формирования тарифной политики, которая имела бы под собой обоснование.

Но у монополий все работает в более упрощенном виде: ресурсникам не принципиально, в какой дом втекает электричество, они освобождены государством от условного правила «больше зарабатываешь – больше плати». То есть стоимость од-

ного киловатта электроэнергии практически одинакова и для дома элит-класса, и для эконом-класса, ведь в цену закладывается себестоимость одной единицы ресурса.

Наша идея заключается в том, чтобы справедливо и обоснованно предоставлять услуги за те деньги, в которые управляющей компании обходится обслуживание дома определенного класса. Сейчас УК не может себе позволить выровнять тарифы, потому что дом класса стандарт не должен финанси-

вать услуги дома класса лакшери, и наоборот.

Если методика формирования тарифов будет принята и законодательно закреплена, это облегчит регулирование тарифов на ЖКУ и даст жителям ясность, почему в квитанциях применен тот или иной тариф.

Мы предвидим, что у собственников будет возникать вопрос, почему их дом отнесен к тому, а не к иному классу. Мы постарались максимально четко определить категории домов, а также сформировать перечень работ, соответствующих каждой из них, которые УК необходимо выполнять.

Нам еще предстоит определить критерии, позволяющие однозначно отнести дома к тому или иному классу. Формальных признаков для этого много, начиная от локации и заканчивая годом его постройки и энерговооруженностью.

КАТАЛОГ КОМПАНИЙ ГИЛЬДИИ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГИЛЬДИИ

СТАТИСТИКА РЫНКОВ НЕДВИЖИМОСТИ

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

АНГАРСК



АНГАРСКИЙ ТЕХНОПАРК

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

АСТАНА



ЗДЕСЬ СТРОИТСЯ СЧАСТЬЕ

BI PROPERTY

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

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



БИКОМ – ИНЖИНИРИНГ, ТОО

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
СТРОИТЕЛЬСТВО

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

БАРНАУЛ



АЛГОРИТМ, ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВЛАДИВОСТОК



ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

УПРАВЛЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ

Россия, Владивосток, 690003,
ул. Бестужева, д. 21, лит. А
8 (423) 251-48-18
8 (914) 790-10-91
office@realtydv.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВОЛОГДА



LCM CONSULTING

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ,
УПРАВЛЕНИЕ

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВОРОНЕЖ



ИНВЕСТОЦЕНКА

«АКГ «ИНВЕСТОЦЕНКА», ООО

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

Colliers
INTERNATIONAL

Управление строительными проектами
> Услуги для девелоперов, инвесторов и арендаторов

+7 495 258 5151
www.colliers.ru

ЕКАТЕРИНБУРГ



ПРАКТИКА, ГК

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



РСГ-АКАДЕМИЧЕСКОЕ, АО

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Екатеринбург, 620105, пр. Академика Сахарова, д. 57
8 (343) 222-72-22
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
pr@atomsk.ru
www.atomsk.ru



ФОРУМ-ГРУПП

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



ВЕЛИКАН, ООО

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

ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ ГОРЯТ ЖЕЛАНИЕМ СТРОИТЬ ПО НЕЭФФЕКТИВНОЙ СХЕМЕ ЭСКРОУ



полномочный представитель РГУД в Екатеринбурге и Свердловской области, председатель Совета директоров «Корин Холдинг»
Андрей Бриль

– Какие факторы определяют развитие рынка жилой недвижимости?

– Во-первых, отсутствие платежеспособного спроса населения – доходы граждан не растут. Во-вторых, поиски решений, которые должны заменить неэффективную схему с эскроу-счетами, которая навязана отрасли. Работу в этом направлении ведут представители как банковского сообщества, так и девелоперского. В-третьих, объемы бюджетных расходов по нацпроектам. Принципиальное значение имеет и то, будет ли всё-таки производиться изменение финансовой политики страны по предоставлению инвестиционно-кредитного плеча частному бизнесу.

– А на уровне региона?

– В регионе в ближайшее время основными факторами, оказывающими влияние на рынок, будут проведение Универсиады в Екатеринбурге в 2023 году, празднование трёхсотлетия Екатеринбурга и юбилея второго города области – Нижнего Тагила. Ожидаются большие вложения в инфраструктуру, в целый ряд социальных объектов.

– Много ли застройщиков получили возможность достраивать жилые проекты по старым правилам?

– Да, подавляющий объём идет по старым правилам. Наши девелоперы не горят желанием строить по абсолютно неэффективной схеме эскроу. Ни застройщики, ни покупатели жилья не заинтересованы в удорожании квадратных метров за счет этой искусственной схемы.

– Как развивается рынок коммерческой недвижимости?

– Наибольшее развитие в нашем регионе – в сегменте логистической и складской недвижимости. Есть спрос на производственные объекты. Рынок гостиничной недвижимости в дан-

ный момент развивается неактивно, во многом за счет большого объёма номерного фонда, введенного в последние годы. Хотя мы думаем, что в связи с Универсиадой появятся новые интересные проекты в этой области наподобие Олимпийской деревни. В сегменте офисной недвижимости – пауза, которая объясняется большими сроками окупаемости проектов. В торговле подвигжек нет, но и кризиса не наблюдается.

– Как Вы относитесь к новым форматам недвижимости: апартаменты, коворкинги и т. п.?

– Сейчас очень много довольно странной для деловых людей ажиотации на тему новых форматов рынка с приставкой «ко-». Не стоит преувеличивать их объёмы, они не являются сколько-нибудь определяющими с точки зрения основных сегментов. Да, это реальность, есть отдельные примеры, но говорить, что они оказывают серьёзное влияние, преждевременно.

Дальнейшее их развитие будет зависеть не от того, продвигают их девелоперы или нет, а от потребностей рынка. Надо понимать, для каких клиентов такие форматы приемлемы, сколько их, каков уровень потенциала и т. п.

Апартаменты – совершенно понятный формат инвестиционной недвижимости. Сегодня его проблемы в первую очередь связаны с управлением и с тем, какой реальный доход они приносят.

– Над чем работает представительство РГУД в Екатеринбурге?

– При открытии представительства более десяти лет назад перед нами стояло несколько задач: разработка классификации различных видов недвижимости, организация аналитической работы, взаимодействия с основными профессиональными объединениями в сфере строительства и девелопмента, а также средствами массовой инфор-

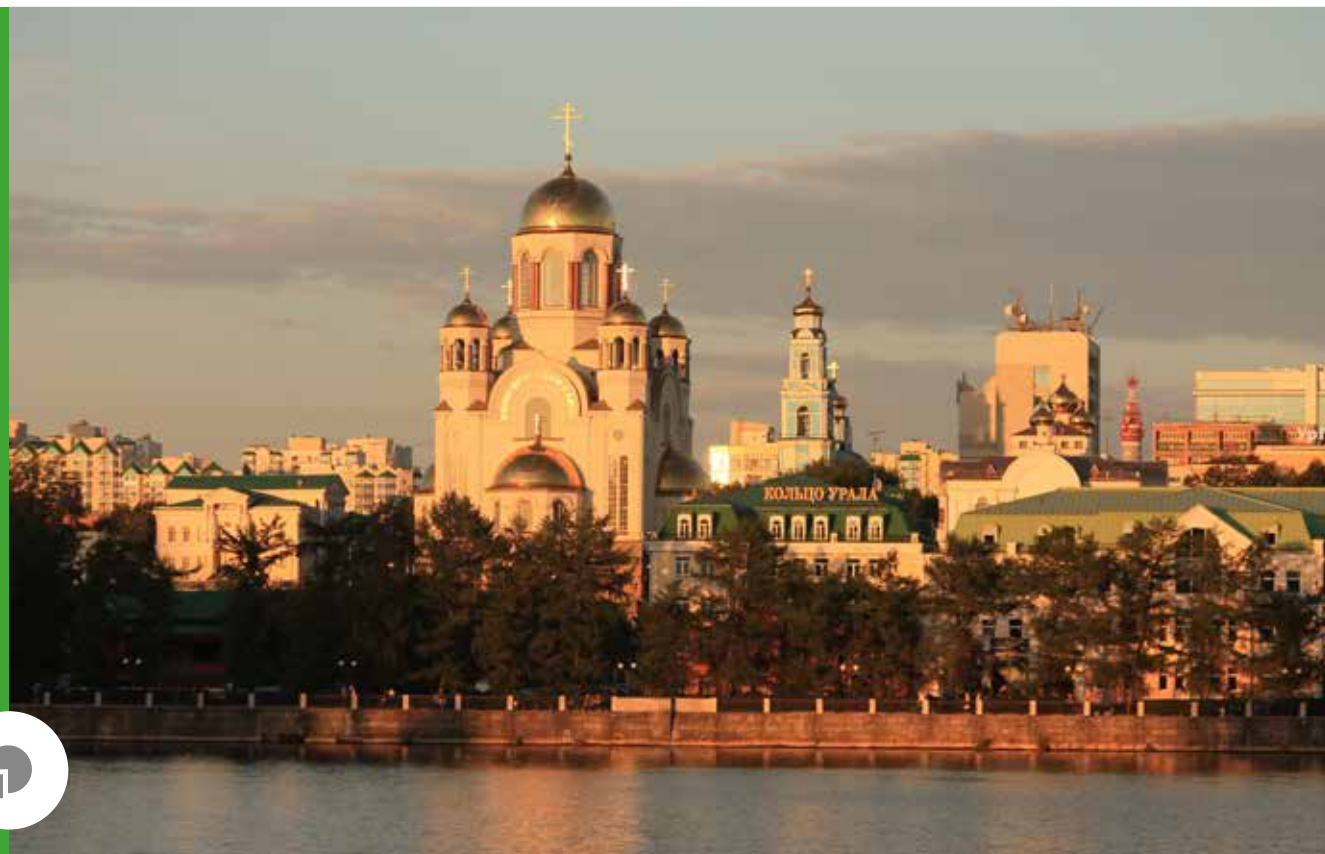
мации. И разумеется, выстраивание работы с администрацией по ключевым стратегическим и тактическим вопросам. На мой взгляд, основные этапы по всем направлениям мы успешно завершили.

Мы поддерживаем основные инфраструктурные события региона, такие как выставка «Иннопром» или «Форум 100+» (проходит на базе «Екатеринбург-Экспо»), проводим ежегодный Рождественский саммит, который является итоговой конференцией по рынку недвижимости региона. Также можно отметить профессиональный конкурс «Строительный Триумф», который мы учредили вместе с пятью региональными объединениями, работающими в сфере девелопмента. На нем мы выделяем и награждаем основные объекты и персон, определяющих развитие рынка.

– Каким будет саммит в этом году?

– Саммит обычно состоит из трех блоков. Первый – аналитика, мы совместно с УПН делаем большой аналитический доклад об итогах года, состоянии рынка и его перспективах на ближайший период. В рамках второго блока будем обсуждать технологические вопросы. Третья часть будет посвящена вопросам подготовки и проведения Универсиады в Екатеринбурге и юбилея Нижнего Тагила. Это очень масштабные события, которые привлекают существенные средства в нашу отрасль. Надо понимать основные параметры проектов, объемы вложений, их участников и то, как все остальные могут найти себя в этой большой работе. Уже сейчас надо начинать задумываться о дальнейшем использовании объектов, которые будут построены. Это позволит обеспечить их более эффективное функционирование после проведения мероприятий.

ЕКАТЕРИНБУРГ



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Лидирующие компании на рынке жилищного строительства Екатеринбурга – «Атомстройкомплекс», «Корт-рос», «Группа ЛСР». Разрыв между лидерами и средними компаниями в последние годы сократился.

В 2018 году на рынке был зафиксирован стремительный рост объемов строительства. В 2019 году процесс продолжился. На конец III квартала 2019 года в городе строилось 3,075 млн кв. м. Это абсолютный рекорд за всю историю рынка. Из них к классу эконом относится 1,7 млн кв. м, к комфорту – 1,2 млн кв. м.

Распределение проектов на карте города за последний год стало более равномерным. Доля проектов в сложившихся районах города выросла.

За первые три квартала 2019 года объем продаж на рынке жилья ожидаемо снизился. Число сделок на первичном рынке сократилось на 5%, на вторичном рынке – на 4%. На первичном рынке ежемесячно заключается 1 500–2 000 сделок, на вторичном – 2 500–3 000.

Объем предложения на рынке новостроек остается высоким в течение всего года – 21 000–23 000 квартир. Объекты, которые уходят с рынка, быстро замещаются новым предложением.

Цены на конец III квартала 2019 года были на 10–15% выше, чем год назад. Средняя стоимость 1 кв. м в бизнес-классе составляет 142 186 руб., в комфорте – 88 192 руб., в экономе – 66 862 руб.

Рынок апартментов в Екатеринбурге не получил развития. Число строящихся проектов снизилось, новых проектов почти не выводится.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам девяти месяцев 2019 года суммарный объем рынка качественной офисной недвижимости составил около 2,9 млн кв. м. Из них к классу «А» относятся 67 000 кв. м, к классу «В+» – 116 000 кв. м, к классу «В» – 800 000 кв. м.

Объем площадей на стадии строительства – 194 000 кв. м. Уровень вакансии в классе «А» – 13%, в классе «В+» – 5%, в классе «В» – 17%.

Средняя арендная ставка в офисных помещениях класса «А» составила 1 350 руб./кв. м/мес. В классе «В+» – 933 руб./кв. м/мес., в классе «В» – 830 руб./кв. м/мес., в классе «С» – 500 руб./кв. м/мес. В классах «В» и «В+» в конце 2018 – начале 2019 г. ставки показали положительную динамику после длительного периода стабилизации.

СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ В ТЦ (ТОРГОВАЯ ГАЛЕРЕЯ) ЕКАТЕРИНБУРГА, ВКЛЮЧАЯ НДС И ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, РУБ./КВ. М/МЕС.

	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019
Суперрегиональные и региональные	3 616	3 513	3 494	3 491	3 466	3 584	3 710	3 717
Окружные	1 682	1 679	1 683	1 691	1 661	1 664	1 672	1 672
Микрорайонные	1 425	1 425	1 445	1 456	1 460	1 460	1 459	1 459
Вакантные площади в ТЦ, %	7,3	6,3	6,0	5,2	4,9	5,6	4,8	4,4

СРЕДНЯЯ СТАВКА АРЕНДЫ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ЕКАТЕРИНБУРГА, ВКЛЮЧАЯ НДС И ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, РУБ./КВ. М/МЕС.

	4 кв. 2017	1 кв. 2018	2 кв. 2018	3 кв. 2018	4 кв. 2018	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019
Класс «А»	1 311	1 330	1 290	1 280	1 310	1 280	1 280	1 350
Класс «В+»	910	900	890	890	860	910	930	933
Класс «В»	750	800	750	740	760	820	870	830
Класс «С»	471	530	527	474	462	502	480	500
ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ, %								
Класс «А»	24,0	15,9	16,3	15,5	13,3	12,8	13,1	13,4
Класс «В+»	10,8	9,5	9,5	10,6	2,4	3,2	4,2	4,8
Класс «В»	17,9	20,0	20,1	18,1	17,1	15,9	17,9	17,2

До конца 2019 года к вводу заявлен один крупный бизнес-центр – третья очередь БЦ «Основа-Центр» общей площадью 27 413 кв. м (инвестор – «Атомстройкомплекс»). Новые бизнес-центры с начала 2019 года не заявлялись.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам девяти месяцев 2019 года суммарный объем рынка качественной торговой недвижимости Екатеринбурга составил около 1,2 млн кв. м. В стадии строительства – 109 200 кв. м.

Объем ввода торговых площадей в 2018 году – 66 100 кв. м. В 2019 году обновлен ТЦ «Кировский» на Сиреневом бульваре, в трех очередях которого сейчас действует около 17 500 кв. м, введена новая очередь ТК «Таганский ряд» (20 000 кв. м). В III квартале торговые площади

пополнились на 8 500 кв. м за счет ТК «Домострой» (открылся на месте ранее закрытого строительного гипермаркета «СтройАрсенал»). Итоговый ввод торговых площадей за 2019 год должен составить 62 800 кв. м.

Средняя арендная ставка в торговых галереях – 2 672 руб./кв. м/мес. В суперрегиональных и региональных ТЦ – 3 717 руб./кв. м/мес., в микрорайонных – 1 459 руб./кв. м/мес.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам девяти месяцев 2019 года суммарный объем рынка качественной складской недвижимости Екатеринбурга составил 2,2 млн кв. м. По данным на март 2019 года, в стадии строительства находятся объекты общей площадью 166 800 кв. м, заморожены проекты на 78 000 кв. м.

Уровень вакансии в классах «А+», «А», «В+» – 3%, в классе «В» – 5,4%, в низкотемпературных складах – менее 1%.

Средняя арендная ставка в складских помещениях классов «А» и «В+» составляет 415 руб./кв. м/мес. В классе «В» – 321 руб./кв. м/мес., в классах «С» и «D» (отапливаемые) – 281 руб./кв. м/мес., в классах «С» и «D» (без отопления) – 191 руб./кв. м/мес.

Благодарим Уральскую палату недвижимости за предоставленные материалы.

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ИРКУТСК



ВОСТОК ЦЕНТР ИРКУТСК

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



ВОСТСИБСТРОЙ

ВОСТСИБСТРОЙ, ГК

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



АКТИВ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Иркутск, 664007,
ул. Октябрьской Революции, д. 1
8 (3952) 288-112
8 (914) 895-19-29
info@irkutskcity.ru
www.irkutskcity.ru



СИСТЕМА АМТ, УК

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КАЛИНИНГРАД



ГАММА ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Калининград, 236022,
Театральная ул., д. 30, АТК «Европа»,
бизнес-башня «Лондон», оф. 313
8 (4012) 616-889
E.Biziuk@gammadevelopment.ru

Colliers
INTERNATIONAL

Управление строительными проектами
> Услуги для девелоперов, инвесторов и арендаторов

+7 495 258 5151
www.colliers.ru

ИНТЕРВЬЮ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ГИЛЬДИИ

ИРКУТСК И ЕГО ПРИГОРОД БУДУТ ПРИРАСТАТЬ ПРОЕКТАМИ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ



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

– Как в целом обстоят дела на рынке недвижимости Иркутска? Освоились ли застройщики с новыми правилами жилищного строительства? Есть ли потенциал для роста коммерческой недвижимости?

– Мы наблюдаем переосмысление застройщиками стратегии поведения на рынке строительства жилья. Они пересматривают производственный, маркетинговый, финансовый планы с учетом происходящих изменений. Косвенно это подтверждается тем, что на эскроу перешло не более 10% застройщиков Иркутска, и тем, что в жилищном сегменте на данный момент строится чуть более 750 000 кв. м жилых площадей. Поглощение данного объема при текущих темпах рынка произойдет за два года, а новых жилых проектов в

го сектора экономики в регионе являются драйвером нового строительства в офисном сегменте. В стадии строительства на конец 2019 года находятся 16 административных зданий общей площадью чуть более 60 000 кв. м. Среди них – бизнес-центр «Альфа» класса «В» площадью 11 479 кв. м, где расположится подразделение ООО «Иркутская нефтяная компания».

– Какие факторы будут оказывать определяющее влияние на рынок в ближайшие годы помимо изменения правил на рынке долевого строительства?

– В Иркутской области основные драйверы экономики – реализация производственных планов развития предприятий нефтегазового, горнодобывающего, энергетического сек-

новлению инфраструктуры, мы прогнозируем дальнейшее развитие иркутской субурбии, прежде всего в рамках проектов комплексного освоения.

– Какие позитивные тенденции Вы можете отметить?

– Мы уже несколько лет наблюдаем две основные тенденции, соответствующие развивающемуся, стремящемуся стать зрелым рынку. Первая, потребитель становится более грамотным и требовательным, поэтому девелопер или застройщик обязаны внимательно изучать предпочтения потребителя, чтобы создавать востребованные объекты в выбранных сегментах рынка. Вторая, рост конкуренции заставляет девелоперов и застройщиков быть более квалифицированными и технологичными, способными опережать конкурентов в борьбе за потребителя и способными гибко реагировать на изменение предпочтений потребителей.

– Есть ли место новым форматам недвижимости в Вашем регионе?

– Да, эти форматы востребованы в определенных сегментах и имеют право на существование в Иркутске. Апартаменты пока экономически интересны инвестору прежде всего с точки зрения формата краткосрочной аренды, например, проживания туристов. Соответственно, их размещение уместно в тех локациях, где наблюдается большой поток гостей города. Коворкинги представляют интерес для стартапов, фрилансеров и сетевого маркетинга. Этот сегмент в Иркутске на текущий момент не особо популярен.

ЗАСТРОЙЩИКИ ПЕРЕСМАТРИВАЮТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ, МАРКЕТИНГОВЫЙ И ФИНАНСОВЫЙ ПЛАНЫ С УЧЕТОМ ПРОИСХОДЯЩИХ ИЗМЕНЕНИЙ

2019 году в городе заявлено менее 50 000 кв. м. При сохранении такого сценария развития ситуации вполне возможен дисбаланс спроса и предложения.

В сегменте торговой недвижимости – затишье, крупные торговые площади в Иркутске не строятся, самый большой по площади из строящихся – ТЦ «Осиповский» – всего 4 973 кв. м. Новых торговых объектов, получивших разрешения на строительство в 2019 году, только три. Они настолько малы, что их общая площадь не достигает даже 4 000 кв. м.

Развитие и рост предприятий нефтегазового и горнодобывающе-

тора и раскрытие потенциала туризма на Байкале. Динамика прироста ВРП и доходов региона в последние годы позволила предусмотреть в бюджетах всех уровней средства на реконструкцию и создание новой социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры, состояние которых непосредственно влияет на рынок недвижимости. Активно развивается жилищное строительство в пригороде Иркутска, где в 2018 году на 1 человека было введено в шесть раз больше квадратных метров жилья, чем в областном центре. В случае реализации бюджетных планов регионального правительства по об-

ИРКУТСК



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

За девять месяцев 2019 года в Иркутской области введено, по данным Иркутскстата, 506 200 кв. м жилья (на 1,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года), из них 61,4% (310 900 кв. м) – индивидуальное жилье. В Иркутске введено 149 700 кв. м (10,6%, или 15 900 кв. м – ИЖС), это на 12% меньше, чем годом ранее. По итогам 2018 года в регионе сдано 982 300 кв. м жилья (589 200 кв. м – индивидуальное), в

Иркутске – 331 700 кв. м, в Иркутском районе – 425 700 кв. м.

Прогнозный план на 2019 год – построить в регионе чуть более 1 млн кв. м, в том числе в многоквартирных домах – около 554 000 кв. м.

По данным наш.дом.рф, больше всего многоквартирного жилья строится в Октябрьском округе Иркутска – 256 500 кв. м. На втором месте по объему застройки – Ленинский округ (158 300 кв. м), на третьем – Свердловский (147 100 кв. м). Меньше всего строится в Кировском районе –

25 400 кв. м. Общая площадь строящихся многоквартирных домов на территории Иркутского района – 157 300 кв. м.

По счетам эскроу строятся девять проектов общей площадью 139 000 кв. м. Соответствуют критериям (ПП РФ №480) для достройки по старым правилам 49 проектов от 33 застройщиков общей площадью 672 000 кв. м.

По данным REALTY.IRK.RU, средняя стоимость 1 кв. м на вторичном рынке Иркутска в сентябре 2019 года составила 61 500 руб., в новостройках – 58 600 руб. За девять месяцев 2019 года средняя стоимость квадратного метра вторичного жилья в Иркутске увеличилась на 0,5%, в новостройках – на 7,2%. Динамика цен за год (сентябрь 2018 – сентябрь 2019): вторичное жилье +3,9%, новостройки + 7,4%. Сократилась разница между стоимостью нового и вторичного жилья: в сентябре 2018 года она составляла 4 650 руб., в сентябре 2019 года – 2 900 руб.

За девять месяцев 2019 года в Иркутской области, по данным Росреестра, зарегистрировано 7 748 ДДУ, заключенных физлицами, и 347 ДДУ – с юрлицами. За январь – август 2018 года – 5 059 ДДУ с физлицами и 820 ДДУ с юрлицами.

КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В ИРКУТСКЕ (НА СЕРЕДИНУ 2019 ГОДА)

Название	Адрес	Сроки реализации	Объем жилья, кв. м	Застройщик
Жилой район «Эволюция»	Ново-Ленино	с 2013	более 158 000	УКС г. Иркутска
Жилой квартал «Новый»	ул. Лыткина, Волжская, Депутатская, Зверева и Красноказачья	2012–2020	более 120 000	АЗГИ
Жилой квартал «Предместье»	ул. Баррикад	с 2014	более 110 000	УКС г. Иркутска
Юго-Западный	Иркутский р-н, за мкрн Синюшина Гора	2016–2026	более 95 000	ГК «Востсибстрой»
Жилой район «Эволюция»	Академическая ул.	2017–2019	более 89 000	ФСК «Новый город»
Символ	Байкальская ул.	2016–2019	более 85 000	ФСК «Новый город»
Родной берег	Дальневосточная ул.	2014–2019	более 62 000	ФСК «Родные берега»
Огни города	Ново-Ленино	2018–2025	более 59 000	Домострой Профи

Данные предоставлены компаниями или взяты из опубликованных проектных деклараций

НОВЫЕ ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ В 2019 ГОДУ В ИРКУТСКЕ

Объект	Адрес	Объем жилья, кв. м	Сроки реализации	Застройщик
Corso Residence	ул. Сурикова–Цесовская набережная	более 31 000	2019–2021	Мечта
Сосновый бор	ул. Норильская–Розы Люксембург	более 24 000	2019–2022	Инстройтех
Дом на Почтамтской ул.	Почтамтская ул.	более 10 000	2019–2020	СК «Корона»

На основе данных администрации г. Иркутска по выданным разрешениям на строительство МКД за январь–сентябрь 2019 г.

По данным ЦБ РФ, за январь – сентябрь в Иркутской области выдано 14 775 ипотечных кредитов, из них 2 601 – под залог прав требования по ДДУ (на новостройки). Общее количество выданных кредитов – на 18,7% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, количество кредитов на новостройки – на 10% меньше. Объем выданных кредитов за 9 месяцев 2019 года 27,47 млрд руб. (в 2018 году было на 11% больше), из них на новостройки – 5,7 млрд руб. (было – 5,732 млрд).

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем рынка офисной недвижимости (здания с офисной площадью более 3 000 кв. м) на начало четвертого квартала 2019 года составляет 497 000 кв. м. За 2018–2019 гг. введено в эксплуатацию 15 000 кв. м офисных площадей в офисных зданиях – пять объектов, только два из которых имеют площади более 3 000 кв. м.

В стадии строительства находится более 60 000 кв. м площадей в административных зданиях, из которых 17 000 кв. м относятся к будущему зданию Иркутского областного суда. Заполняемость в среднем по городу – 95%.

Средневзвешенная ставка аренды составляет 600 руб./кв. м/мес. Относительно аналогичного периода прошлого года ставки остались прежними.

В ближайшей перспективе каких-либо изменений, способных повлиять на развитие либо деградацию рынка офисной недвижимости, не ожидается. До конца 2019 года ожидается ввод бизнес-центра «Альфа» общей площадью около 11 400 кв. м (застройщики – «Форуминвест» и ГК «Актив») и здания Иркутского областного суда площадью 17 082 кв. м. Единственный заявленный в 2019 году проект – административное здание на пересечении улиц Карла Либкнехта и Дзержинского площадью 4 251 кв. м.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Обеспеченность качественными торговыми площадями на октябрь 2019 года составляет 500 кв. м на 1 000 жителей. В 2019 году был введен в эксплуатацию только один крупный торговый центр – ТЦ «БУМ» (GVA – 13 192 кв. м).

Средневзвешенная ставка аренды торговых площадей составляет 700 руб./кв. м/мес.

До конца года ожидается ввод ТЦ на ул. Костычева площадью 6 500 кв. м и ТЦ «Осиповский» на ул. Сергеева площадью 4 973 кв. м. Первоначально оба проекта должны были быть введены в 2018 году. Новые проекты в 2019 году не заявлялись.

Благодарим ООО РЦ «Информресурс» и Байкальское представительство РГУД за помощь в подготовке материала.



КЕМЕРОВО

СПИК

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

КРАСНОДАР

**ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР
AVM-ORSETTO**

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

AVA GROUP АВА, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Краснодар, 350066,
Бородинская ул., д. 14
8 (800) 200-00-10
info@avagroup.ru
www.avagroup.ru

Concordia commercial real estate**КОНКОРДИЯ**

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

КРАСНОЯРСК

**РЕГИОНАЛЬНАЯ
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ**

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Красноярск, 660093,
Семафорная ул., д. 219, оф. 202, 204
8 (391) 206-11-73
info@rdk-kr.ru

Profit Lab 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

Colliers
INTERNATIONAL

Управление строительными проектами
> Услуги для девелоперов, инвесторов и арендаторов

+7 495 258 5151
www.colliers.ru

МОСКВА

AECOM

КОНСАЛТИНГ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ИНЖИНИРИНГ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Москва, 109028,
Серебряническая наб., д. 29
8 (495) 783-73-60
Reception.Moscow@aecom.com
www.aecom.com/ru

**AZIMUT HOTELS COMPANY**

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

**BECAR ASSET MANAGEMENT**

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

CBRE

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

**CITY&MALLS PFM**

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Москва, 115280,
ул. Ленинская Слобода, д. 26, стр. 2
8 (495) 803-33-38
info@cmpfm.ru
www.cmpfm.ru

**COLLIERS INTERNATIONAL**

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ И ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Москва, 123317,
Пресненская наб., д. 10,
БЦ «Башня на Набережной», блок С
8 (495) 258-51-51
moscow.news@colliers.com
www.colliers.ru
www.colliers.com

**CUSHMAN & WAKEFIELD**

КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, БРОКЕРИДЖ, УПРАВЛЕНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Москва, 125047,
ул. Гашека, д. 6
8 (495) 489-79-76
moscow@eur.cushwake.com
www.cwrussia.ru

**EY**

КОНСАЛТИНГ, ОЦЕНКА, СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА, УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЯМИ
Россия, Москва, 115035,
Садовническая наб., д. 77, стр. 1
8 (495) 755-97-00
Olga.Arkhangel'skaya@ru.ey.com
www.ey.com/ru

**GOROD GROUP**

ФУНКЦИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА,
СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ,
ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ
Россия, Москва, 119435,
Большой Саввинский пер., д. 9, стр. 1
8 (495) 255-18-04
contact@gorod-group.com
www.gorod-group.com

**GR DEVELOPMENT**

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

**GVA SAWYER**

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВОМ, ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ
ПРОЕКТОВ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Москва, 109240,
Николаянская ул., д. 13, стр. 17,
дом на Берниковской набережной
8 (495) 797-44-01
info@gvasawyer.com
www.gvasawyer.com

**ILM**

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОНСАЛТИНГ,
БРОКЕРИДЖ
Россия, Москва, 123112,
Пресненская наб., д. 6, стр. 2
8 (495) 287-06-00
moscow@ilm.ru
www.ilm.ru

МОСКВА



JLL
 КОНСАЛТИНГ И ОЦЕНКА, БРОКЕРИДЖ,
 ИНВЕСТИЦИОННЫЕ УСЛУГИ, УПРАВЛЕНИЕ
 И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
 Россия, Москва, 115114,
 Летниковская ул., д. 2, стр. 1
 8 (495) 737-80-00
 moscow.russia@eu.jll.com
www.jll.ru



KR PROPERTIES
 УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
 ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО
 Россия, Москва, 115184,
 ул. Льва Толстого, д. 20
 8 (495) 185-08-43
 info@kr-pro.ru
www.kr-pro.ru



MEDIA 108
 КОМПЛЕКСНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ,
 КОНСАЛТИНГ, РЕКЛАМА
 Россия, Москва, 127473,
 Краснопролетарская ул., д. 36
 8 (495) 255-21-08
 info@media108.ru
www.media108.ru



MKV ARCHITECTS
 РАСЧЁТ ПЛОЩАДЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ
 ПО МЕТОДИКЕ СТАНДАРТОВ ВОМА И IPMS
 Россия, Москва, 105064,
 ул. Земляной Вал, д. 9
 8 (495) 646-11-02
 boma@amkv.ru
www.boma-standard.ru



MR GROUP
 ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
 Россия, Москва, 127015,
 Новодмитровская ул., д. 2, корп. 2
 8 (495) 797-55-22
 mr@mr-group.ru
www.mr-group.ru



NOERR
 КОМПЛЕКСНАЯ ПРОВЕРКА НЕДВИЖИМОСТИ,
 ДОГОВОРЫ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ,
 СОПРОВОЖДЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
 ПРОЕКТОВ
 Россия, Москва, 125047,
 1-я Брестская ул., д. 29
 8 (495) 799-56-96
 infomos@noerr.com
www.noerr.com



O-DIN
 ЧАСТНАЯ ОБЛАЧНАЯ СИСТЕМА
 АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ
 И ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ
 Россия, Москва, 125493,
 Флотская ул., д. 5А
 8 (495) 003-81-56
 public@o-din.ru
www.o-din.ru

ODIN – отраслевая облачная платформа для автоматизации управления и эксплуатации объектами коммерческой недвижимости. ODIN – это клиентское мобильное приложение, единый веб-портал для сотрудников и арендаторов, а также мобильное приложение линейного персонала. Все – от заявки на пропуск до договоров аренды и планов обслуживания лифтов находится в едином окне. ODIN позволяет повысить выручку УК на 2–6% и высвободить около 500 часов работы каждого инженера управляющей компании. Прямо сейчас ODIN используется на 7 200 000 + кв. м от Москва-Сити до Новосибирска и Еревана.



PFM SOLUTIONS
 КОНСАЛТИНГ ПО УПРАВЛЕНИЮ И ЭКСПЛУАТАЦИИ
 НЕДВИЖИМОСТИ, ПОСТАНОВКА ПРОЦЕССОВ
 УПРАВЛЕНИЯ, ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ
 Россия, Москва, 115682,
 Шипиловская ул., д. 64, корп. 1
 8 (495) 136-57-57
 info@pfms.ru
www.pfms.ru



PRAEDIUM
 БРОКЕРИДЖ, КОНСАЛТИНГ КОММЕРЧЕСКОЙ
 НЕДВИЖИМОСТИ
 Россия, Москва, 109004,
 Николоямская ул., д. 40, с. 1
 8 (495) 777-15-15
 projects@praedium.ru
www.praedium.ru



REALJET
 УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
 ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ,
 КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ
 Россия, Москва, 109004,
 Б. Дровяной пер., д. 8, стр. 2
 8 (495) 912-03-07
 info@realjet.ru
www.realjet.ru



RRG, ГК
 КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ,
 ПРОЕКТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА, ГЕОМАРКЕТИНГ
 Россия, Москва, 109044,
 Крутицкая ул., д. 9, стр. 2
 8 (495) 981-00-12
 Kolokolnikov@rrg.ru
www.rrg.ru

КРАЙНЕ ВАЖНО ПРОДОЛЖАТЬ ДИАЛОГ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ВЛАСТИ



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

– Как обстоят дела на рынке жилой недвижимости московской агломерации?

– В Москве и Московской области, которые являются крупнейшими застройщиками жилья среди городов России, центральной темой в 2019 году стал переход на новые правила строительства с использованием эскроу-счетов. Решение Минстроя позволить застройщикам довести проекты до 30% готовности к 1 октября 2019 года вместо 1 июля позволило большинству московских компаний получить право продолжать строительство по старой схеме. Это порядка 80% проектов в Москве, примерно 8 млн кв. м.

Введение новых правил не могло не сказаться на спросе и цене квартир. Ажиотажный спрос в Москве и Подмосковье до 1 июля сменился заметным спадом летом с небольшим повышением в сентябре. Однако, последующий рост цен предсказуем и произойдет с постепенным введением нового закона и переложением роста себестоимости на конечного потребителя. Динамика спроса будет напрямую зависеть от динамики ставки ипотеки.

площадей, сопоставимый со всем 2018 годом – 120 000 кв. м. Доля вакансии, примерно 11%, остается стабильной. Значимым трендом 2019 специалисты большой пятёрки признают появление договоров предварительной аренды в строящихся и планируемых объектах.

Новые модели ведения бизнеса, быстро развивающиеся инновационные технологии продолжают поддерживать развитие таких сегментов, как коворкинги и бизнес-инкубаторы. В торговом сегменте в 2019 году рынок увидел лишь один крупный введенный объект – ТЦ «Саларис» общей площадью 105 000 кв. м. Но, в целом, в 2019–2020 годах на рынок выйдут лишь небольшие торговые объекты районного значения и объекты в составе ТПУ.

В складском сегменте преобладали сделки build-to-suit.

– Какие региональные решения по рынку заслуживают отдельного упоминания?

– Критически важно для стимулирования развития рынка – принятие ряда законодательных актов Правительством Москвы, в частности, По-

транспортного кольца и проект не является жилым. Также большое значение имеет постановление о льготной ставке аренды земельного участка на период строительства гостиниц и наемных домов.

– Каковы итоги работы представительства за год?

– Московское отделение РГУД активно участвовало в организации мероприятий рынка недвижимости. Среди значимых – Арх Москва, где был проведен практический семинар «Общественное пространство в современном городе». Большой интерес вызвала конференция «Инвестиции в недвижимость: эра частного капитала & как дотянуться до частного инвестора».

В течение этого года были укреплены рабочие связи с банками. На московских мероприятиях выступали представители банков «ДОМ.РФ», ПАО «Сбербанк», «Сбербанк Инвестиции», «ВТБ Капитал Инвестиции» и другие.

Велась большая работа по информационной поддержке деловых мероприятий рынка недвижимости, среди которых мероприятия Ведомостей, Коммерсанта, ГБУ «Мосстройинформ» при Москомархитектуре и др.

Значительно активизировалась работа комитетов РГУД, многие из которых возглавляют представители московских компаний. Считаю необходимым в новом году усилить работу рядовых членов Гильдии, которым предоставляются неограниченные возможности по организации мероприятий, обмену опытом, развитию контактов, выдвижению инициатив. Крайне важно также продолжать диалог с представителями власти, более активно доносить мнение членов РГУД по остро стоящим вопросам рынка «наверх».

АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС В МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЕ ДО 1 ИЮЛЯ СМЕНИЛСЯ ЗАМЕТНЫМ СПАДОМ ЛЕТОМ С НЕБОЛЬШИМ ПОВЫШЕНИЕМ В СЕНТЯБРЕ

– Что происходит в сегменте коммерческой недвижимости?

– Динамика строительства офисной недвижимости в Москве и Московской области показывает подъем по сравнению с 2018 годом. Уже в первом полугодии 2019 года был достигнут уровень ввода новых

становления от 10 июля 2019 года № 866-ПП о беспредельно низкой ставке в размере 0,01% от кадастровой стоимости земельного участка для расчета платы за изменение вида разрешенного использования земельного участка, если участок расположен за пределами Третьего

МОСКВА



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам первых девяти месяцев 2019 года число сделок ДДУ на столичном рынке выросло на 14% по сравнению с 2018 годом и на 65% – по сравнению с тем же периодом 2017-го. Однако в течение этого периода рынок демонстрировал более резкие пики – и роста, и сокращения спроса, чем в предыдущие годы. Так, в июне было заключено свыше 11 000 ДДУ (абсолютный рекорд, обусловленный переходом с 1 июля на сделки по эскроу-счетам), после чего количество регистрируемых договоров вернулось к показателям января – в сентябре было заключено почти 5 600 ДДУ.

В течение всего года предложение пополнялось новыми проектами и корпусами в составе уже реализуемых ЖК. Продажи открылись в 44 новых комплексах с квартирами и апартаментами. Среди них – первые в Старой Москве проекты подмосковных компаний «Гранель» (ЖК «Тринити») и «Тройка РЭД» («Дом

на Барвихинской»). Также поступили новостройки от новых для московского рынка девелоперских компаний: ASTERUS, Seven Suns, MySpace Development, Ant Development и др. Самыми крупными новыми стройками стали 10 ЖК совокупной проектной площадью свыше 2,5 млн кв. м: ALIA, Stellar City, West Garden / Westside, RiverSky, Событие, Вестердам, Lucky, Светлый мир Сказочный лес, Ильменский 17, Now. Квартал на набережной.

Подготовлено БЕСТ-Новострой и bnMAP.pro

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Общая площадь качественных офисных площадей в Москве на конец III квартала 2019 года составила 17,9 млн кв. м (класс «А» – 4,4 млн кв. м, класс «В» – 13,6 млн кв. м). Объем сделок за три квартала 2019 года составил 1,56 млн кв. м, превысив рекордно высокое значение предыдущего года. Рынок

ощущает недостаток крупных качественных консолидированных блоков, предлагаемых по рыночным ставкам и отвечающих требованиям арендаторов. Результатом этого являются возросшая строительная активность и рост числа заключенных договоров предварительной аренды. Объем договоров предварительной аренды на конец III квартала 2019 года составил 5,3%, что на 5 п. п. выше аналогичного показателя за три квартала 2018 года.

Вакантность в классе «А» составила 12,8%, в классе «В» – 10%.

Средневзвешенный индикатор ставки аренды в классе «А» по состоянию на октябрь 2019 года составляет 31 516 руб./кв. м в год, в классе «В» – 15 998 руб./кв. м в год.

По итогам девяти месяцев 2019 года средняя по рынку ставка аренды выросла на 2,9% относительно показателя прошлого года. Средняя ставка продолжит расти на 4–6% ежегодно в ближайшие несколько лет.

НОВЫЕ КРУПНЫЕ ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ В ГРАНИЦАХ СТАРОЙ МОСКВЫ

Название проекта	Девелопер	Адрес	Старт продаж	Общая площадь проекта, кв. м	Сроки ввода корпусов в продажу
ALIA	ASTERUS	Летная ул., вл. 95Б	Сентябрь 2019	600 000	3 кв. 2021
Stellar City	Ташир	пересечение Сколковского ш. и МКАД	Июль 2019	345 000	2 кв. 2022
West Garden / Westside	Интеко	пересечение Минской ул. с Киевским направлением МЖД в пойме реки Раменки	Июль 2019	260 000	1 кв. 2022
RiverSky	INGRAD	Восточная ул., вл. 4А	Март 2019	250 000	4 кв. 2021
Событие	Донстрой	между ул. Лобачевского и платформой «Матвеевское»	Февраль 2019	249 807	4 кв. 2021
Вестердам	Интеко	пересечение Аминьевского ш. с Киевским направлением МЖД, к. 6	Июнь 2019	230 000	2 кв. 2022
Lucky	Vesper	2-я Звенигородская ул., вл. 12	Январь 2019 *	170 000	2 кв. 2022
Светлый мир Сказочный лес	Seven Suns Development	Лосиноостровская ул., вл. 45	Март 2019	167 283	2 кв. 2021
Ильменский 17	ПИК	Ильменский пр-д, вл. 17	Август 2019	121 594	4 кв. 2021
Now. Квартал на набережной	Tekta Group	Нагатинская пойма, пр. 4062, вл. 6	Сентябрь 2019	117 012	4 кв. 2021

* Официальный старт продаж проекта

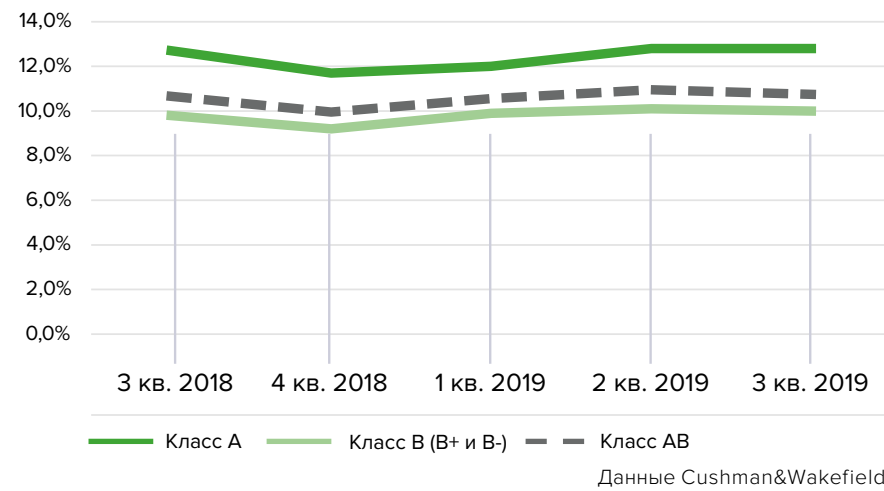
Данные bnMAP.pro

КРУПНЕЙШИЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ В ГРАНИЦАХ СТАРОЙ МОСКВЫ В СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ

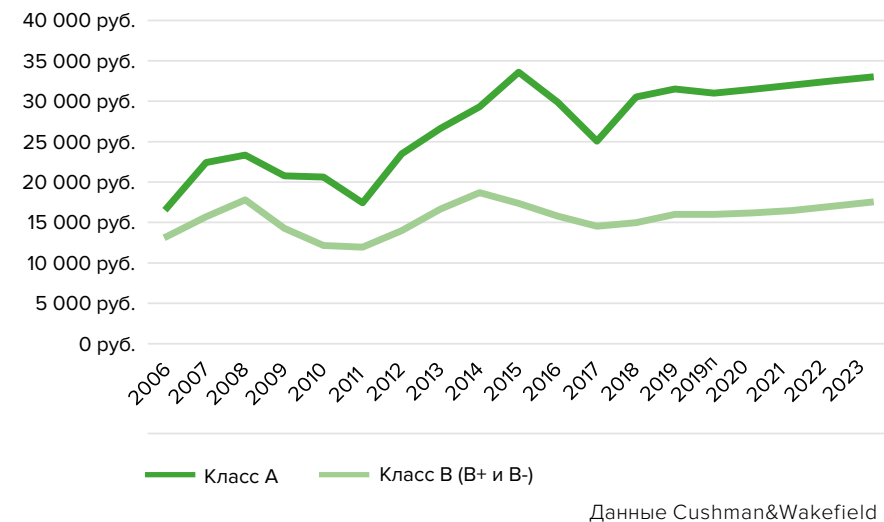
Название проекта	Девелопер	Адрес	Старт продаж	Общая площадь проекта, кв. м	Сроки ввода корпусов в продажу	Средняя цена 1 кв. м (по итогам октября 2019 г.)
Люблинский парк	ПИК	Люблинская ул., вл. 72	Август 2018	1 510 175	4 кв. 2020–3 кв. 2021	141 222
Символ	Донстрой	Золоторожский Вал ул., вл. 11, уч. Достоинство и Свобода	Октябрь 2015	1 509 000	2 кв. 2019–4 кв. 2021	222 069
ЗИЛАРТ	ЛСР. Недвижимость – Москва	Автозаводская ул., д. 23	Сентябрь 2015	1 500 000	4 кв. 2018–4 кв. 2021	251 095
Мир Митино	УК «Развитие»	Муравская ул.	Март 2016	958 000	1 кв. 2019–4 кв. 2020	145 313
Лучи	ЛСР. Недвижимость – Москва	Производственная ул., вл. 6	Январь 2016	825 210	4 кв. 2020–4 кв. 2021	168 282
Домашний	ПСН	Донецкая ул., вл. 30	Декабрь 2015	793 000	4 кв. 2018–1 кв. 2021	147 691
SREDA	ПСН	Рязанский пр., вл. 2	Август 2015	763 000	3 кв. 2019–4 кв. 2019	196 668
Balance	Главстрой Девелопмент	Рязанский пр., вл. 26, з/у 1	Октябрь 2018	653 540	3 кв. 2021	183 427
Green Park	ПИК	Сельскохозяйственная ул., вл. 35	Октябрь 2015	650 000	3 кв. 2018–4 кв. 2021	187 979
ALIA	ASTERUS	Летная ул., вл. 95Б	Сентябрь 2019	600 000	3 кв. 2021	176 945

Данные bnMAP.pro

УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ В ОФИСНЫХ ЗДАНИЯХ, МОСКВА



СТАВКИ АРЕНДЫ НА ОФИСЫ ПО КЛАССАМ, МОСКВА



За три квартала 2019 года новое строительство составило 227 000 кв. м. Крупнейшим из введенных объектов стал бизнес-центр класса «А» «Искра-Парк» (арендуемая площадь – 55 000 кв. м).

По итогам текущего года новое строительство составит 400 000 кв. м, что превысит аналогичный показатель 2018 года в два раза. В среднесрочной перспективе новое строительство будет оставаться на уровне 300 000–400 000 кв. м в год.

Подготовлено Cushman&Wakefield

КОВОРКИНГИ

Доля площадей коворкингов в общем объеме офисных площадей Москвы составляет 1,08%. Первые гибкие офисные пространства в Москве появились всего несколько лет назад, сегодня в столице насчитывается более 130 локаций общей площадью 1446 500 кв. м. Формат начал набирать все большую популярность с 2015 года.

Наиболее активными игроками являются сетевые площадки, на которые приходится 78% от общего объема предложения. Сетевые гибкие

пространства занимают 114 200 кв. м, до конца года будет введено еще 15 700 кв. м. По сравнению с 2018 годом предложение увеличилось более чем на 70%. До конца следующего года сетевыми операторами гибких пространств к открытию заявлено около 115 000 кв. м, что увеличит предложение в два раза.

Сетевые гибкие пространства Москвы расположены в основном в районах с высокой концентрацией деловой активности: более 80% коворкингов находится в границах ЦАО и в деловом районе ММДЦ «Москва-Сити».

Средний размер гибкого пространства сетевых операторов составляет 3 247 кв. м (среднее количество посадочных мест – 431), при этом 43% площадок занимают площади от 1 000 до 3 000 кв. м, а 36% приходится на площадки более 3 000 кв. м. Средний размер площадок, заявленных к открытию в следующем году, составляет уже 4 800 кв. м.

По оценкам операторов коворкингов, средний уровень заполняемости находится на уровне 85%. Растет спрос на такие объекты со стороны крупных российских и международных компаний. Они арендуют не только кабинеты на определенное количество мест, но и несколько этажей и здания целиком. Стоимость нефиксированного места составляет 19 068 руб./мес., фиксированного – 24 059 руб./мес., стоимость 1 места в кабинете – 30 241 руб./мес.

Многие девелоперы классических БЦ в настоящее время рассматривают формат гибких рабочих пространств как необходимое дополнение классическому офисному зданию и анонсируют планы по открытию собственных сетей гибких пространств. Capital Group открыла две площадки под брендом Business Club в деловом районе «Москва-Сити» и готовит к открытию еще две. O1 Properties также анонсировал открытие четырех площадок собственной сети Space 1. В новое направ-

КРУПНЕЙШИЕ ПЛОЩАДКИ ГИБКИХ ПРОСТРАНСТВ, ОТКРЫТЫЕ В 2019 ГОДУ, МОСКВА

Площадка	Оператор	Адрес	Бизнес-центр	Площадь, кв. м
SOK Федерация *	Sok	Пресненская наб., д. 12	«Федерация Восток»	7 167
WeWork Белая Площадь	WeWork	Лесная ул., д. 5	«Белая Площадь»	5 900
Ключ Сириус Парк	Ключ	Каширское ш., д. 3, корп. 2	«Сириус Парк»	5 000
Businessclub Око (фаза II) *	Capital group	1-й Красногвардейский пр., д. 21, стр. 2	«Око (фаза II)»	4 500
Workki Парк Культуры	Workki	Зубовский б-р, д. 17	«Зубовский 17»	4 500
Workki Комсомольская	Workki	Новорязанская ул., д. 8А, стр. 3		4 500
WeWork Савин	WeWork	ул. Тимура Фрунзе, д. 11	«Красная Роза. Савин»	4 300
Seo Spaces Кадашевская 6 *	Seo Spaces	Кадашевская наб., д. 6		4 000

* открытие до конца года

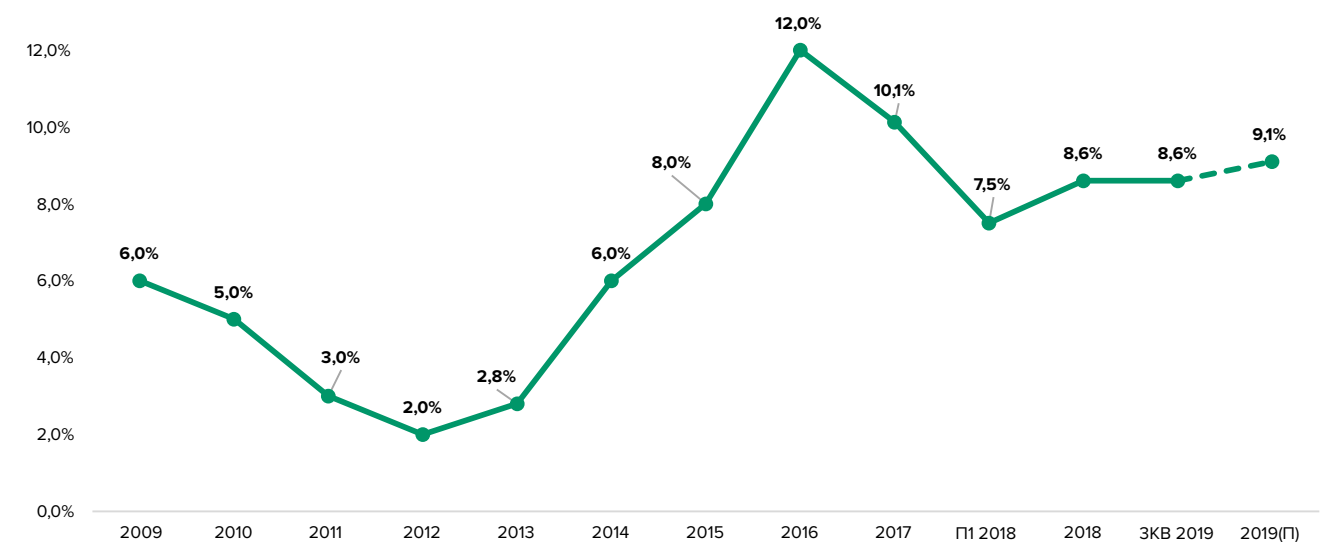
Данные Colliers International

КРУПНЕЙШИЕ ПЛОЩАДКИ ГИБКИХ ПРОСТРАНСТВ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2020 ГОДУ, МОСКВА

Площадка	Оператор	Адрес	Бизнес-центр	Площадь, кв. м
Seo Spaces Кадашевская 6 (фаза II)	Seo Spaces	Кадашевская наб., д. 6		9 000
Businessclub Лица	Capital group	ул. Авиаконструктора Сухого, д. 2, корп. 1	«Лица»	8 700
WeWork Империял Плаза	WeWork	Краснопродная ул., д. 12, стр. 1	«Империял Плаза»	8 500
SOK ВТБ Арена Парк (фаза II)	Sok	Ленинградский пр., д. 36, стр. 10	«ВТБ Арена Парк»	6 000
Seo Spaces Цветной	Seo Spaces	Цветной б-р, д. 30, корп. 1	«Цветной»	5 555
Space 1 Арбат 10	O1 Properties	ул. Арбат, д. 10	«Мидланд Плаза»	4 500
WeWork Аркус III	WeWork	Ленинградский пр., д. 37А, корп. 4	«Аркус III»	4 400

Данные Colliers International

ДИНАМИКА ВАКАНТНОСТИ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ МОСКВЫ



Данные Colliers International

**ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ
В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ**



Данные Colliers International

СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ, ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ К ВВОДУ В 2019 ГОДУ

Объект	Девелопер	Общая площадь, кв. м
РЦ Leroy Merlin Белый Раст	PNK Group	140 000
РЦ Wildberries	А Плюс	96 000
Атлант-Парк	Атлант Металлопласт	55 750
Логопарк Дмитров	Ghelamco	50 000
Софьино	Логопарк Менеджмент	49 400

Данные ILM

ление намерена инвестировать и ГК «ПИК» и MR Group.

Подготовлено Colliers International

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

На фоне низкого ввода площадей новых объектов за три квартала 2019 года (суммарно GLA 128 600 кв. м), обеспеченность административных округов Москвы и городов-спутников площадями качественных торговых центров существенно не изменилась. Средний показатель составил 504 кв. м/1 000 чел. Московский показатель обеспеченности в 2,7 раза превышает средний показатель по России. С учетом заявленных к вводу до конца 2019 года объектов обеспеченность площадями этот показатель уже к концу года может увеличиться до 533 кв. м/1 000 чел., что приближено к низким показателям развитых рынков.

В 2019 г. вакантность находится на стабильном уровне, увеличившись в III квартале 2019 года на 0,1 п.п. (по сравнению со II кварталом) и достигнув показателя в 8,6%.

Девелоперами до конца 2019 года заявлен ввод 17 объектов общей GLA 562 400 кв. м, что в 2,9 раза превышает показатель 2018 года. С учетом имеющихся рисков задержки ряда проектов фактический ввод может оказаться на уровне 343 700 кв. м (на 80% больше, чем в 2018 году). В 2020 году ожидается ввод 344 800 кв. м.

Одной из отличительных черт 2019 года на московском рынке торговой недвижимости стало изменение структуры заявленного предложения. Доля площадей торговых объектов, совмещенных с другими функциями, выросла. В результате развития новых форматов объем площадей в классических ТЦ в общем объеме нового предложе-

ния снизился с 63% (в 2018 году) до 35%.

Подготовлено Colliers International

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

После больших объемов ввода на фоне кризисных явлений в 2014 году на рынке складской недвижимости образовалась большая вакансия, которая постепенно сокращалась, пока не пришла в этом году к минимальной отметке. Наблюдается увеличение доли сделок по схеме BTS/BTR, что связано не только с низкой вакансией, но и с потребностями в индивидуальных решениях ряда арендаторов (онлайн-ритейлеры и продуктовые сети).

Всего в 2019 году в Московском регионе к вводу запланировано более 1 млн кв. м складских площадей, что почти в 1,5 раза выше показателей ввода за 2018 год. При этом более половины от запланированного к вводу объема строится уже под конкретного заказчика.

С начала 2018 года на рынке складской недвижимости наблюдается снижение доли свободных площадей. За полтора года вакансия сократилась на 2,9 п.п., с 7,4 до 4,5%, а до конца года может приблизиться к отметке 3%. Практически отсутствуют готовые блоки площадью более 20 000 кв. м. Средняя ставка составляет 3 850 руб./кв. м в год (Triple net), к концу года ожидается рост до 4 000 руб./кв. м.

Крупнейшей с начала этого года стала сделка по аренде площадей в Томилино и Софьино (на юго-востоке Подмоскovie) под нужды совместного проекта Сбербанка и Яндекс.Маркета – маркетплейса «Беру!». Онлайн-ритейлер займет 40 000 кв. м с последующим расширением до 100 000 кв. м в Томилино и 15 000 кв. м с расширением до 51 000 кв. м в Софьино. Второй по величине стала сделка по аренде продуктовым ритейлером ВкусВилл мультитемпературного склада в парке «PNK Вешки». Девелопер построит на территории своего индустриального парка склад общей площадью 108 000 кв. м. Ритейлер Fix Price договорился о покупке склада площадью 28 000 кв. м в парке «PNK».

Подготовлено ILM



S.A. RICCI

КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ, ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, ОЦЕНКА
Россия, Москва, 119435, Б. Саввинский пер., д. 11
8 (495) 790-71-71
info@ricci.ru
www.ricci.ru



S.A. RICCI PROJECT MANAGEMENT

УПРАВЛЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫМ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ, СТРОИТЕЛЬСТВОМ И ВНУТРЕННИМИ ОТДЕЛОЧНЫМИ РАБОТАМИ
Россия, Москва, 119435, Б. Саввинский пер., д. 11
8 (495) 790-71-71
info@riccipm.ru
www.riccipm.ru



SAWATZKY PROPERTY MANAGEMENT

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
Россия, Москва, 107031, ул. Большая Дмитровка, д. 10/2, стр. 5
8 (495) 792-38-92
info@sawatzky.ru
www.sawatzky.ru



SRG, ГК

ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, ОХРАНА ТРУДА, ОЦЕНКА
Россия, Москва, 105082, ул. Фридриха Энгельса, д. 75, стр. 11
8 (495) 797-30-31
info@srggroup.ru
www.srggroup.ru
www.9r.ru



TRIPLE PLUS LTD

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ БЕСПРОВОДНАЯ СИСТЕМА ЗАЩИТЫ ОТ ПРОТЕЧЕК ВОДЫ
Россия, Москва, 107045, Последний пер., д. 11, стр. 1
8 (800) 707-16-60
tripleplusrus@gmail.com
<http://tripleplus.io/ru>



UNK PROJECT

АРХИТЕКТУРНОЕ, ИНЖЕНЕРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ЗДАНИЙ И КОМПЛЕКСОВ
Россия, Москва, 119270, Лужнецкая наб., д. 2/4, стр. 45
8 (499) 255-48-18
info@unkproject.ru
www.unkproject.ru

VEGAS LEX VEGAS LEX, ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

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



АЛЕГРИЯ

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



АПЛЕОНА ХСГ

HSG Facility Management
КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ОБЪЕКТА, ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ
Россия, Москва, 105064, ул. Земляной Вал, д. 9
8 (495) 229-95-50
info@apleona.ru.com
www.ru-hsg.apleona.com

АСТЕРЛИНК

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, МО, Красногорск, 143402, Ильинское ш., д. 1а
8 (495) 665-35-68
khisaeva@pfm-pm.ru
www.kr-plaza.ru



БАЛТОРГЦЕНТР

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



БЕСТ-НОВОСТРОЙ

ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ПРОЕКТНЫЙ КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ
Россия, Москва, 119019, Филипповский пер., д. 8, корп. 1
8 (495) 995-15-25
info@best-novostroy.ru
www.best-novostroy.ru



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



ВЕТА, ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ
ОЦЕНКА, КОНСАЛТИНГ, СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА
Россия, Москва, 115093,
Люсиновская ул., д. 36, стр. 1
8 (495) 255-14-99
veta@okveta.ru
www.okveta.ru



ГРАДРИЭЛТ, ГК
ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Москва, 125212,
Ленинградское шоссе, д. 29
8 (495) 739-00-45
gradrielt@yandex.ru
www.tulpanovka.ru
www.gradrealty.ru



ДЕБЕВОЙЗ ЭНД ПЛИМПТОН ЛЛП
КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Москва, 125009,
ул. Воздвиженка, д. 4/7, стр. 2
8 (495) 956-38-58
moscow@debevoise.com
www.debevoise.com



ИТКОЛ-СЕРВЕИНГ
ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ,
УСЛУГИ ПО ПЕРЕЕЗДУ
Россия, Москва, 125190,
Ленинградский пр., д. 80Б
8 (495) 112-90-20
info@itcol.ru
www.itcol.ru



КРАСНАЯ ПРЕСНЯ, БИЗНЕС-ПАРК
СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ, BUILD-TO-SUIT,
РАЗМЕЩЕНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ
ПРОИЗВОДСТВ
Россия, Москва, 123007,
2-й Хорошевский пр-д, д. 7
8 (495) 940-13-60
iinfo@kpresnya.ru
<http://kpresnya.ru>



ВЕРТИКАЛЬ, КОНСАЛТИНГОВАЯ ГРУППА
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ,
АДМИНИСТРАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
БИЗНЕСА, КОРПОРАТИВНОЕ ПРАВО
Россия, Москва, 105064,
Садовая-Черногрозская ул.,
д. 13/3, стр. 1
8 (495) 969-19-71
info@vertikalmsk.com
www.vertikalmsk.com



ВЫСОТА, ГК
ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ И
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ, СЛУЖБА
ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА
Россия, Москва, 119048,
ул. Лужники, д. 24, стр. 9
8 (495) 223-34-97
vysota@vysota.ru
<http://vysota.ru>



ГРИНВУД, БИЗНЕС-ПАРК
ДЕВЕЛОПМЕНТ, БРОКЕРИДЖ, УПРАВЛЕНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, МО, Красногорский р-н, 143441,
69-й км МКАД, Международный
торгово-выставочный комплекс
«Гринвуд», стр. 17
8 (495) 788-88-71
info@greenwoodpark.ru
www.greenwoodpark.ru



ИЛЬЯ МОЧАЛОВ И ПАРТНЁРЫ
ЛАНДШАФТНАЯ АРХИТЕКТУРА, РАЗРАБОТКА
ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПО
БЛАГОУСТРОЙСТВУ ТЕРРИТОРИЙ, САДОВО-
ПАРКОВОЕ И ЛАНДШАФТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Москва, 129594,
Шереметьевская ул., д. 34
8 (495) 739-50-39
mail@imip.ru
www.ilyamochalov.ru



КОЛДИ
ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Москва, 105066,
Нижняя Красносельская ул.,
д. 35, стр. 9
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, стр. 5
8 (495) 937-88-05
info@mk3.ru
www.mk3.ru

КРАШМАШ: «МАШИНА ДЛЯ СНОСА»

член правления Российского союза
промышленников и предпринимателей,
генеральный директор
Группы «КрашМаш»
Виктор Казаков



Группа компаний «КрашМаш», более 13 лет профессионально выполняющая проекты по демонтажу и сносу зданий в России, первая из российских компаний вошла в The National Demolition Association и возглавила Союз демонтажных компаний в нашей стране. На наши вопросы ответил генеральный директор Группы «КрашМаш», член правления Российского союза промышленников и предпринимателей, Виктор Казаков.

– Виктор, первый вопрос, который, уверены, задают многие, кто впервые знакомится с Вами: как появилось такое звучное название – «КрашМаш»?

– Игра слов. Первая часть Crush – стирать в пыль, крушить, ломать, а вторая Mash – от mashing (сминать, растирать в порошок). Кроме того, Mash еще и созвучно с русским словом «машина», поэтому КрашМаш можно расшифровать и как «Ломать и Сминать», и как «Машина для Сноса» – выбирайте сами.

– Расскажите, с каким первым крупным объектом Вам пришлось столкнуться в работе?

– Началось все не с демонтажа. Первый проект – это переработка железобетонных конструкций. Приобрели дробилку «Метсо» и начали дробить. Идея оказалась финансово-успешной, и мы сделали следующий шаг в развитии, стали выполнять проекты по сносу. Самый первый, по-настоящему большой объект, был в Санкт-Петербурге – для РЖД, демонтировали 25 складов для хранения грузов вместе с их фундаментами.

– На что в первую очередь стоит обращать внимание при разрушении объектов?

– Демонтажная отрасль – непростая сфера деятельности, и, пожалуй, одна из самых опасных. Поэтому для нас техника безопасности превыше всего. Мы

ведем постоянное обучение наших сотрудников и практикуем системное повышение квалификации. Кроме того, активно обмениваемся опытом с нашими коллегами со всего мира.

– Как долго может занимать процесс? От чего это зависит?

– Все зависит от сложности и размера объекта. На реализацию одного проекта может понадобиться день, а для другого потребуются несколько лет. Особенно это касается действующих промышленных объектов и зданий. Тогда, как правило, мы сталкиваемся в работе с подключенными воздушными и подземными инженерными коммуникациями: электричество, водоснабжение. Тогда работа становится медленной, кропотливой, а местами и ювелирной, чтобы нигде ничего не нарушить. Все всегда индивидуально, но есть общие стандарты в процессе подготовки работ: разрабатывается документация, утверждается проект производства работ, проводится экологическое сопровождение.

– Есть ли усредненный показатель скорости, с которой вы можете демонтировать здания и подготовить территорию под застройку?

– Нет, такого показателя не существует. Перед началом каждого проекта идет большая подготовительная работа: сотрудники выезжают на место, детально осматривают территорию, собирают полный комплект разрешительной документации; и только когда все выполнено и все инженеры компании ознакомлены с информацией, проводим технический совет. Именно на совете коллегиально решаем: сколько и какой техники необходимо на объекте, формируем команду из высокопрофессиональных инженеров и рабочих, за плечами которых многолетний опыт выполненных проектов. И вот только тогда мы окончательно определяем

время, которое необходимо для выполнения данного объекта.

– На территории Москвы с недавнего времени ввели обязательное использование технологии «умный» снос в рамках проекта Реновации. Как Вы отнеслись к данному новшеству?

– Мы благодарны Правительству Москвы за введение таких стандартов по всем площадкам города. Они позволяют отсечь из нашей отрасли непрофессиональные компании-однодневки. Кроме того, могу с полной ответственностью сказать, что такие принципы ведения сноса зданий помогают как снизить негативное воздействие на город и окружающую среду, так и повысить эффективность всего процесса демонтажа. Уверен, что благодаря Москве, эта успешная практика станет повсеместной.

– С какими объектами Вы сейчас работаете? Какие у Вас планы?

– У нас сейчас в работе порядка 15 объектов как в столице, так и в регионах. Они совершенно разные по сложности, по объемам и стадии реализации. А каждый выполненный объект – это очередной шаг вперед в нашем развитии. На днях закончили демонтаж последней выведенной из строя мартеновской печи. Сейчас ведем работы на действующем химическом заводе в Подмосковье, демонтируем 50-метровые башни для грануляции серы при смешивании с азотной кислотой в аммиачной среде. И конечно же участвуем в самых крупных тендерах и выстраиваем наши взаимоотношения с международными партнерами. Вошли в состав крупнейшей в мире Ассоциации по демонтажу и подали заявку в Европейскую ассоциацию по сносу.

www.crushmash.com

MirLand Development Corporation Plc
МИРЛЭНД МЕНЕДЖМЕНТ РУС
 ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, ДЕВЕЛОПМЕНТ
 Россия, Москва, 127287, 2-я Хуторская ул., д. 38А, стр. 9
 8 (495) 787-49-62
 office@mirland-development.com
www.mirland-development.com

MODULBAU
МОДУЛЬБАУ
 ИНЖИНИРИНГ, СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА, ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
 Россия, Москва, 109052, Подъемная ул., д. 12, стр. 1
 8 (499) 938-52-66
 info@modulbau.ru
www.modulbau.ru

ВПК СООРУЖЕНИЕ
СОЦИУМ-СООРУЖЕНИЕ
 УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ, БРОКЕРИДЖ
 Россия, Москва, 125190, Ленинградский пр., д. 80, корп. 16
 8 (495) 780-54-45
 info@vpksoor.ru
www.soor.ru

Спектрум
СПЕКТРУМ, ГК
 ПРОЕКТИРОВАНИЕ, УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ И СТРОИТЕЛЬСТВОМ, ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК, КОНСАЛТИНГ
 Россия, Москва, 105005, наб. им. Академика Туполева, д. 15, корп. 29
 8 (495) 981-68-88
 spectrum@spgr.ru
www.spectrum-group.ru

Наука·Связь
 Оператор цифровых решений
НАУКА-СВЯЗЬ
 СТРОИТЕЛЬСТВО И ОБСЛУЖИВАНИЕ СЕТЕЙ; ОБСЛУЖИВАНИЕ УЗЛОВ СВЯЗИ
 Россия, Москва, 127287, 2-я Хуторская ул., д. 38А, стр. 15
 8 (495) 502-90-92
 info@naukanet.ru
www.naukanet.ru

NDV.RU
НДВ – СУПЕРМАРКЕТ НЕДВИЖИМОСТИ
 АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
 Россия, Москва, 125009, Тверская ул., д. 22
 8 (495) 137-74-89
 pr@ndv.ru
www.ndv.ru

СПЕЦМОСПРОЕКТ-28
 ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО, ИНЖИНИРИНГ
 Россия, Москва, 105005, ул. Фридриха Энгельса, д. 75, стр. 3
 8 (495) 963-81-60
 info@smp28.ru
www.smp28.ru

STONE HEDGE
СТОУНХЕДЖ
 ДЕВЕЛОПЕР ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
 Россия, Москва, 105066, Н. Красносельская ул., д. 35, стр. 9
 8 (495) 933-54-10
 info@stonehedge.ru
www.stonehedge.ru

Неделько и партнеры
 ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
НЕДЕЛЬКО И ПАРТНЕРЫ
 СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК С КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В СУДЕ
 Россия, Москва, 105318, ул. Щербаковская, д. 3
 8 (495) 981-19-09
 info@ndprt.ru
www.nedelkopartners.ru

НПТ КЛИМАТИКА
 РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СИСТЕМНЫХ РЕШЕНИЙ ИММОБИЛИКА
 ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННОЙ КЛИМАТИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ПОД БРЕНДОМ WNEIL
 Россия, МО, г. о. Подольск, 142180, мкрн Климовск, ул. Ленина, д. 1
 8 (945) 542-22-82
 info@npt-c.ru
www.npt-c.ru

РЕСПУБЛИКА
 Торговый центр
УК ПРОЕКТ-СИТИ
 УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, БРОКЕРИДЖ, ИНВЕСТИЦИИ
 Россия, Москва, 115114, 2-й Павелецкий пр-д, д. 5, стр. 1
 8 (843) 212-01-09
 info@tckazan.ru
<https://tc-kazan.ru>

ФЕРРО ЭСТЕЙТ
ФЕРРО-ЭСТЕЙТ
 ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ И НЕДВИЖИМОСТЬЮ, УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ
 Россия, Москва, 121353, Беловежская ул., д. 4
 8 (495) 744-56-11
 info@ferro-estate.ru
www.ferro-estate.ru

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

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА ПОКРОВ
ПОКРОВ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА
 ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
 Россия, Москва, 123154, ул. Народного Ополчения, д. 21, корп. 1
 8 (495) 971-46-62
 office@pbig.ru
www.pbig.ru
www.uk-voskhod.ru

ФМ КРАФТ
 ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
ФМ-КРАФТ
 УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ, МОНТАЖ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ
 Россия, Москва, 117198, Ленинский пр., д. 113/1
 8 (495) 956-56-10
 info@fm-craft.ru
www.fm-craft.ru

FORBO
 FLOORING SYSTEMS
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

ПРОФИС
 НЕДВИЖИМОСТЬ
ПРОФИС НЕДВИЖИМОСТЬ
 УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
 Россия, Москва, 121170, Кутузовский пр., д. 36, стр. 2
 8 (495) 935-71-85
 info@profis-realty.ru
www.profis-realty.ru

Р7 ГРУПП
 ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ, ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОММЕРЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ, КЛИНИНГ
 Россия, Москва, 123112, Тестовская ул., д. 10
 8 (495) 154-38-83
 info@r7-group.com
www.r7-group.com

FTS
 ERP WITH KNOWLEDGE AND EXPERTISE
ФТС МАКОНОМИ
 УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, КОНСАЛТИНГ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
 Россия, Москва, 127006, Долгоруковская ул., д. 36, стр. 3
 8 (495) 950-54-69
 info.ru@fts-eu.com
www.fts-eu.com

ЦНЭС
ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ СОБСТВЕННОСТИ, ГК
 ОЦЕНКА И ЭКСПЕРТИЗА, КОНСАЛТИНГ, ОСПАРИВАНИЕ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ
 Россия, Москва, 107023, Малая Семёновская ул., д. 9, стр. 3
 8 (495) 258-37-33
 mail@ciep.ru
www.ciep.ru

RWM capital
РВМ КАПИТАЛ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА
 ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССОВЫМИ АКТИВАМИ, АНТИКРИЗИСНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ
 Россия, Москва, 105064, ул. Земляной Вал, д. 9
 8 (495) 660-70-30
 info@rwmcapital.ru
www.rwmcapital.ru

Сити XXI век
 ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА
СИТИ-XXI ВЕК, ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ ГРУППА
 ДЕВЕЛОПМЕНТ
 Россия, Москва, 127015, Вятская ул., д. 27, стр. 19
 8 (495) 933-39-19
 press@city-xxi.ru
www.city-xxi.ru

ШЕРОТЕЛЬ
 ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ШЕРОТЕЛЬ
 ЭКСПЛУАТАЦИЯ ОФИСНО-ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ, ОКАЗАНИЕ ГОСТИНИЧНЫХ И СОПУТСТВУЮЩИХ УСЛУГ
 Россия, МО, Химки, 141400, Шереметьево-2, вл. 3
 8 (495) 626-59-00
 info@sherotel.com
www.sherotel.com

SCHUECO
ШУКО ИНТЕРНАЦИОНАЛ МОСКВА
 ФАСАДЫ, ОКНА, ДВЕРИ, ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ
 Россия, МО, Химки, 141400, Ленинградская ул., вл. 39
 8 (495) 937-52-37
 office@schueco.ru
www.schueco.ru



GOOD INNOVATIONS ОБЪЕДИНЯЕТ ЛУЧШИХ!

Пятый год конкурс инновационных проектов Гильдии собирает лучшие проекты. В 2019 году участники конкурса состязались в трех номинациях: инновации в девелоперском продукте; жилая недвижимость; материалы и технологии; PropTech.

САМЫЕ ЯРКИЕ ПРОЕКТЫ

#1 В самой массовой номинации PropTech – игроки, развивающие IT-технологии и системы автоматизации, направленные на обеспечение безопасности, энергоэффективности и экологичности зданий. Уникальная система защиты от протечек Triple+ (израильская компания Tripleplus Ltd) предусматривает использование беспроводного оборудования и облачный сервис, позволяющий контролировать бесконечное количество систем, проводить профилактику при сигнале о низком уровне заряда батареи или снижении температуры, об отключившихся устройствах или аномальном расходе воды.

#2 Автоматизированная мультizonальная приточная система вентиляции с увлажнением воздуха Smart City Technologies Corporation московской компании «ССТК» обеспечивает контролируемое увлажнение воздуха в больших помещениях при минимальных размерах устройства.

#3 Интересный проект – программный комплекс для управления работами на объектах коммерческой недвижимости – заявлен на конкурс управляющей компанией Vesar Asset (Санкт-Петербург). Его использование позволяет вести круглосуточный прием обращений без увеличения штата диспетчеров, в несколько раз сократить время передачи заявки исполнителю, снизить количество повторных выездов и увеличить полезное время сотрудника.

#4 Дисконтная система нового поколения UDS application, реализованная подразделением «БЕСТ-Новосел» компании «БЕСТ-Новострой», – это цифровое сарафанное радио, которое объединяет сотни предпринимателей в городе. В мобильном предложении собраны самые интересные акции, бонусы и кэшбэки. Продукт позволяет отслеживать информацию по оплатам и клиентам, операциям по преискурранту и купонам, а также получать отзывы и оперативно реагировать на них прямо с мобильного устройства. Кроме того, в UDS можно за 30 минут создать свой сайт-визитку и навсегда уйти от пластиковых карт и буклетов.

#5 Нейромаркетинг, искусственный интеллект, VR-конструктор, маркетплейс – те инновации, которыми отличается YONOR.ru – портал, объединяющий представителей всех направлений строительной отрасли. Это качественный и удобный инструмент, позволяющий закупать строительные материалы по оптовым ценам, нанимать специалистов, используя искусственный интеллект Аиша, приобретать недвижимость и создавать 3D-модели в VR-Constructor на одной платформе.

#6 Компания «М.К.З Инжиниринг» представила на конкурс уникальный складской центр «Глобус», спроектированный с использованием инновационных технологий в области логистики, инженерных систем, объемно-планировочных конструктивных и архитектурных решений. Проект полностью выполнен в BIM, при этом впервые в РФ для склада использована транскрипционная углекислотная холодильная система с технологией жидкостного эжектора мощностью более 2 500 кВт. В проекте учтены требования BREEAM.

#7 Еще один участник конкурса – петербургская компания «Импульс: интернет машин» и ее Интеллектуальные системы учета энергоресурсов (ИСУ) на базе сети LoRaWAN, обеспечивающие автоматизированный сбор показаний с приборов учета энергоресурсов и передачу этих данных на автоматизированное рабочее место диспетчера управляющей организации. В числе главных преимуществ системы – автономность конечных устройств, большая дальность передачи данных, минимальный набор оборудования и низкая стоимость внедрения.

#8 В конкурс вошла цифровая экосистема домов, квартир и жилых комплексов «Домовой», представленная компанией NeuroCity. Это сеть «умных» устройств самообслуживания, которая объединяет тысячи квартир в единую высокоэффективную систему. Система включает интерактивное самообслуживание с использованием искусственного интеллекта, идентификацию по лицам, голосовое управление и голограммные элементы в навигации и коммуникации с жителями.

#9 IT-решение – мобильное приложение для жителей ЖК RedSide и личный кабинет на базе системы «Домопульт» – представила на конкурс московская компания «Р7 Групп». Продукт позволяет решать комплекс вопросов, касающихся проживания в жилом комплексе (отслеживание счетов, подача заявок, заказ пропусков, передача сведений приборов учета и т. д.).

#10 Ульяновская компания Digital Development заявила для участия в конкурсе проект BigCity.pro, – платформу для хранения и продаж объектов недвижимости с возможностью разворачивания сайтов без привлечения программистов, интеграцией в CRM, с шахматной, фидами и т. п.

С ОБЛАКОВ НА ЗЕМЛЮ

#11 В номинации «Инновации в девелоперском продукте: жилая недвижимость» впечатляет уровень внедрения современных технологий при строительстве ЖК Magnifika Residence, Санкт-Петербург. Проект, выполненный в BIM (по разделам «Архитектура», «Конструкции», «Внутренние инженерные сети»), соответствует высочайшему классу энергоэффективности. Технологии управления документацией PDM сокращают сроки строительства без потери качества. Система IP-домофонии BAS-IP позволяет принимать видеозвонки и открывать двери с мобильного, делать снимки посетителей и просматривать камеры видеонаблюдения.

#12 Московский ЖК HILL8 от девелоперской группы «Сити-XXI век» сделал ставку на экологичность. Для создания «зеленого дома» применяются стандарты, разработанные британской компанией BRE Global с последующим подтверждением соответствия сертификатами.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», председатель экспертного совета по инновациям Гильдии:

– Есть ли место инновациям на таком сложном рынке, который сложился сейчас? Есть ли у девелоперов возможность и желание вкладываться в инновационные решения? Есть ли отдача от их применения?

– Сейчас время, когда абсолютная экономия уже не приносит прибыли. Прибыль может быть быстрой в моменте, но выстроить перспективный бизнес на этом сейчас не получится. Сегодня больше получают те, кто сначала вкладывается, и инновации – один из наиболее эффективных секторов. Только применяя инновации в бизнесе можно войти в число лидеров. Определенная доля инновационных разработок направлена на то, чтобы опередить конкурентов, выиграть время и, в итоге, выйти с уникальным продуктом, который оценят потребители. Тот, кто верно нашел свою нишу, действовал быстро, непременно получает желаемую отдачу.

– Какие интересные решения можно отметить?

– Нельзя не заметить, что многие компании переходят на BIM-технологии, это уже происходит не только в жилом секторе, но и в коммерческом. BIM – это прежде всего сокращение и временных, и ресурсных затрат, и возможность избежать серьезных ошибок на всех этапах жизненного цикла здания. Также практически перестает быть эксклюзивным такое новшество, как применение систем распознавания – доступ в здание по отпечатку пальца или лицу владельца квартиры. Смартфоны стимулируют разработку различных приложений, которые помогают в повседневных делах – прежде всего это приложения

катом BREEAM. Каждая деталь здания проектируется, планируется и строится с учетом максимально эффективной дальнейшей эксплуатации. То есть, расходы на эксплуатацию дома будут заметно ниже, чем у несертифицированных объектов.

#13 Проект ЖК «Метрополиа» от девелопера MR Group может похвастаться уникальной архитектурной концепцией, зелеными кровлями на крышах пристроенных зданий, и мобильным приложением с оплатой коммунальных услуг, заказа внутренних и внешних сервисов, вызова сотрудников УК.

ИЗ СТАЛИ И НЕ ТОЛЬКО

#14 В номинации «Материалы и технологии, используемые при строительстве» АО «Северсталь Стальные Решения» представило стальной каркас автомобиля на основе стального каркаса, основные элементы которого – сварные двутавры постоянного и переменного сечения. Элементы соединяются без использования сварки.

ки, перекрытия – многослойные железобетонные плиты. Это позволяет получить низкую материалоемкость и сократить срок возведения до двух месяцев.

#15 На стекло с электрообогревом Thermo Glass компании «Термо Глас» наносится прозрачное сплошное токопроводящее покрытие, выполняющее функцию нагревательного элемента и работающее от сети 220 В. Благодаря способности материала точно нагреваться с наружной стороны, на окнах не будет наледи, а визуально такое стекло ничем не отличается от обычного.

#16 Энергоположительные светопрозрачные конструкции – изобретение инженера, сертифицированного проектировщика пассивного дома, члена экспертного совета по инновациям РГУД Дениса Волкова (Москва). Стекло высокой прозрачности работает как пассивный прибор отопления. Это свойство позволяет делать остекление в пол и не размещать рядом прибор отопления.

для управления системами «Умный» дом и заказа услуг на дом. Такие приложения уже можно встретить в ЖК различного класса, не только элитных или премиум. И, конечно, развиваются IT-платформы самого различного спектра – для анализа рынка, для продаж. Постепенно осваиваются технологии, позволяющие печатать отдельные изделия или даже целые дома на 3D-принтере.

– Какие регионы РФ можно назвать самыми передовыми в этом плане?

– Применение инновационных решений требует инвестиций от бизнеса. Поэтому инновации развиваются и применяются сегодня, прежде всего, в Москве и Петербурге. Однако это не говорит о том, что регионам не о чем заявить. Например, первый в России энергоэффективный дом был построен в Барнауле. В Екатеринбурге строят дома с бесконтактным доступом в подъезд и лифт. В Татарстане и Поволжье активно развивается сфера IT-инноваций для бизнеса и так далее. Примеры можно найти практически везде.

– Сильно ли изменился конкурс в последнее время?

– За пять лет разница очень ощутима. Раньше многие понимали инновации скорее как маркетинговый ход, некую «фишку» проекта, но совсем не как уникальную разработку, которая в итоге давала бы позитивный эффект – в части комфорта тех, кто находится в здании или финансовой экономии. Как инновация, например, преподносилось использование цветных фасадов или необычная форма здания. Сейчас на конкурс подаются действительно серьезные цифровые и инженерные решения, выбирать победителей стало сложно!



ПРОЕКТ



«R7 ГРУПП» ВЫХОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

«R7 Групп» – современная компания, применяющая новейшие практики управления недвижимостью и конкурентоспособные стратегии для решения любых задач клиента.

– Какие услуги Вы предлагаете?

Компания предлагает ряд услуг по управлению недвижимостью для того, чтобы здания приносили прибыль, и эта прибыль была максимально высокой. Мы работаем в интересах своих клиентов, предлагая как комплекс услуг, включающий в себя коммерческое, техническое управление и профессиональный клининг, так и подбираем индивидуальный пакет услуг под нужды клиента. Наша основная цель – повышение капитализации объекта клиента и создание комфортных условий для арендаторов. Клиентоориентированность, 10-летний опыт управления различными объектами и новейшие практики управления недвижимостью позволяют стабильно достигать высоких результатов. А широкий пул специалистов различных профилей – всесторонне решать поставленные задачи.

– Какие новые услуги появились в 2019 году?

В этом году открыто новое направление – event-агентство полного цикла. Развитие данного направления вполне закономерно.

Флагманским объектом в управлении «R7 Групп» является бизнес-центр «Северная Башня». Это первое в «Москва-Сити» здание, обладатель эко-сертификата BREEAM и победитель национального конкурса FIABCI Russia, а также победитель премии PROESTATE&TOBY Awards 2019 в номинации «Офисное здание 75 000–150 000 кв. м». В Северной Башне располагается большой и современный конференц-зал «Полюс», который в 2019 году стал победителем премии Event Space Awards в номинации «Лучшая городская площадка г. Москвы для проведения деловых мероприятий вместимостью до 1000 человек». Принципом компании является предвосхищение потребностей клиентов и предоставление максимума услуг. Мы не просто сдаем зал в аренду, мы организуем мероприятия «под ключ» для качественного и оперативного решения всех задач клиента. Ресурсы крупной компании открывают широкие возможности для организации любых мероприятий – от небольших семинаров до крупных конференций, тренингов, мастер-классов и концертов в конференц-зале «Полюс», на площадках



МИХАИЛ МИРОНОВ
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
ООО «R7 ГРУПП»

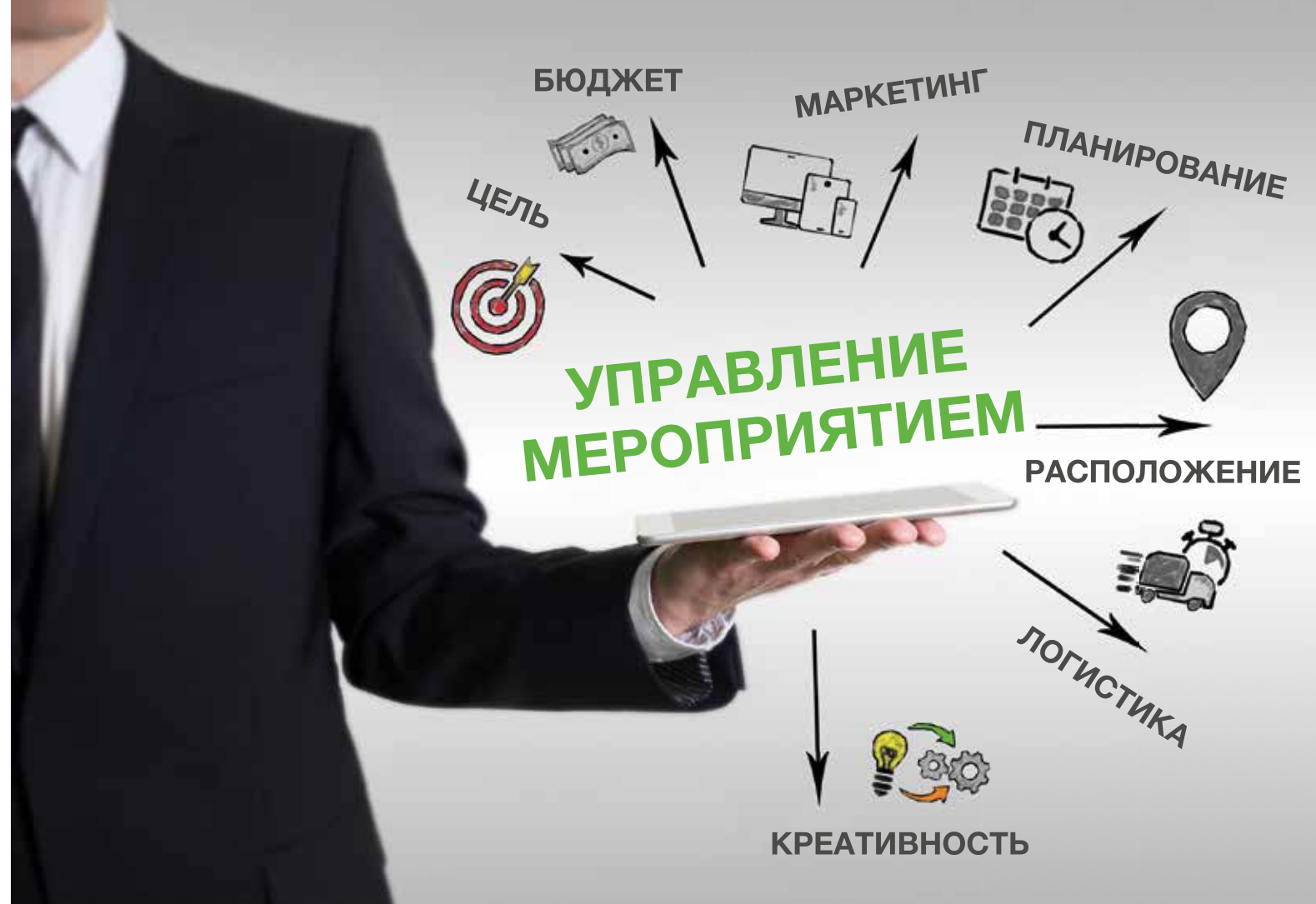
«Задачи клиента – наш главный приоритет»

делового центра «Москва-Сити» и за его пределами. Быстро реагируя на изменения рынка, мы отвечаем его потребностям, предоставляя нашим клиентам максимально эффективные решения для развития бизнеса, всегда в срок и в рамках бюджета.

– Каковы планы компании на ближайший год?

В планах компании – расширение портфеля объектов в управлении, повышение эффективности взаимодействия с арендаторами и уровня удовлетворенности наших клиентов.

В управлении «R7 Групп» находятся объекты в 32 городах России. Наличие собственной службы клининга, штата высококвалифицированных инженерно-технических работников, службы клиентского сервиса, а также собственной производственной базы позволяет более 95% работ выполнять собственными силами. Компания обладает всеми необходимыми российскими и международными сертификатами.



R7 EVENT

Залог успеха Вашего бизнес-мероприятия

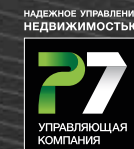
Три причины обратиться к нам

- 1 Организация мероприятий любого формата и масштаба «под ключ»
- 2 Наличие собственной площадки и дополнительных пространств
- 3 Наличие собственного кейтеринга

Флагманская площадка – конференц-зал «Полюс» (БЦ «Северная Башня», ММДЦ «Москва-Сити») – победитель премии Event Space Awards в номинации «Лучшая городская площадка г. Москвы для проведения деловых мероприятий вместимостью до 1000 человек»



BREEAM®



ФЛАГМАНСКИЕ ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ



RedSide



K+31



Москва, 123317, ул. Тестовская, 10, r7-group.com, 8 (495) 988 4777, 8 (800) 250 3737

+7 (495) 988-4777
event@r7-group.com
events.r7-group.com

ЭКСИНКО

СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ,
ФИНАНСОВО-ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ
Россия, Москва, 127018,
Октябрьский пер., д. 8, стр. 2
8 (495) 640-22-34
info@exinco.ru
www.exinco.ru



ЭЛМА

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



ЭТАЛОН-ИНВЕСТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
ИНЖИНИРИНГ
Россия, Москва, 127051,
Цветной бульвар, д. 22, стр. 1
8 (495) 021-10-57
info@etalon-invest.com
www.etalon-invest.com



**ЯПОНСКИЙ ДОМ,
БИЗНЕС-ЦЕНТР**

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

Юбилейный V АРХПАРОХОД

2020

АРХ ПАРОХОД

ЕЖЕГОДНЫЙ СОЦИАЛЬНО-ОБЩЕСТВЕННЫЙ ПРОЕКТ

17-21 ИЮНЯ

Направление: архитектура, дизайн, девелопмент

Маршрут: Москва - Коломна - Константиново - Рязань - Москва

ОПТГРАФ HunterDouglas НОРТ

Colliers INTERNATIONAL

Управление строительными проектами
> Услуги для девелоперов, инвесторов и арендаторов

+7 495 258 5151
www.colliers.ru

ЧЕТЫРЕ САМЫХ ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫХ ВОПРОСА ЗАСТРОЙЩИКАМИ ПО ЗАКОНУ 214-ФЗ



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

#1 Вопрос: Возможна ли продажа встроенных нежилых помещений в многоквартирных домах, а также апартаментов и офисных помещений в строящихся объектах гражданам по иным договорам, чем ДДУ?

Ответ: Очередными изменениями закона 214-ФЗ, внесенными в июне 2019 года, расширено требование об обязательности использования ДДУ в отношении привлечения денежных средств граждан, в отношении строящихся объектов недвижимости. Если ранее такое требование было установлено только в отношении «жилых помещений в многоквартирных домах», то теперь оно распространяется на любые помещения в любых объектах недвижимости. Это означает, что любые объекты (даже такие как апартаменты или офисы), расположенные в строящихся зданиях, гражданам могут быть «проданы» до момента завершения строительства только путем заключения договора долевого участия. Отметим, что если парковки оформлены в строящемся доме не как доля в помещении парковки, а как машино-место, такие машино-места могут по-прежнему отчуждаться гражданам не по ДДУ, так как машино-место является самостоятельным видом объекта недвижимости, отличным от помещения.

#2 Вопрос: Если застройщик получил заключение о соответствии проекта критериям для продолжения привлечения денежных средств без использования эскроу, возможно ли отчуждение такого объекта иному застройщику и сохраняются ли «старые» условия привлечения денежных средств?

Ответ: Несмотря на то, что ГрК РФ предусмотрено, что при переходе права собственности действующее

разрешение на строительство объекта переоформляется на нового собственника участка, а степень готовности объекта или количество заключенных ДДУ при таком переходе не меняется, при таком отчуждении проекта новый застройщик не получит право на реализацию проекта по «старым» правилам привлечения денежных средств дольщиков, так как Постановлением Правительства РФ от 22.04.2019 № 480 установлено формальное требование, что такое право связывается не с фактическим соответствием критериям, а исключительно с формальным получением заключения о соответствии таким критериям от уполномоченного органа. При этом п. 4 данного акта установлено, что обратиться за соответствием критериям возможно было только до 01.10.2019, т. е. возможность уже утрачена.

#3 Вопрос: При привлечении денежных средств застройщиком без использования эскроу-счетов необходимым условием является осуществление отчислений в Фонд защиты прав участников долевого строительства. Касается ли это требование всех объектов и имеет ли значение с физическим или юридическим лицом заключается такой ДДУ?

Ответ: Действующей редакцией закона 214-ФЗ установлено требование об осуществлении обязательных отчислений в Фонд при заключении ДДУ в отношении жилых помещений, машино-мест и нежилых помещений площадью до 7 кв. м (кладовок). При этом в отношении нежилых помещений свыше 7 кв. м такого требования нет, более того, не предусмотрены возможности для застройщика добровольно осуществлять эти отчисления по таким объектам, так как у Фонда отсутствуют полномочия по

принятию таких средств. Необходимо отметить, что если застройщиком заключается договор в форме ДДУ, то для вопроса об обязательности отчислений не имеет значения, кто выступает дольщиком – гражданин, индивидуальный предприниматель или юридическое лицо.

#4 Вопрос: При реализации проекта с использованием эскроу-счетов имеет ли право застройщик заключать с юридическими лицами ДДУ и иные виды договоров без использования эскроу-счетов?

Ответ: П. 3 ст. 1 закона 214-ФЗ исключает из сферы регулирования закона отношения застройщиков по привлечению юридических лиц и предпринимателей. Но здесь есть ряд нюансов. Если заключен хотя бы один ДДУ, то на застройщика распространяются ограничения, установленные законом 214-ФЗ. Следует отметить, что с учетом формулировок переходных положений в редакциях закона 214-ФЗ, в настоящее время можно выделить не менее 7 категорий застройщиков с разными правовыми статусами. При этом у застройщиков, которые получили соответствующий статус после всех поправок и которые привлекают денежные средства с использованием эскроу-счетов, нет ограничений на заключение иных видов договоров по привлечению денежных средств с юридическими лицами и предпринимателями, но если такие застройщики будут привлекать денежные средства юридических лиц по ДДУ, то они не могут выбрать иной системы расчетов по ДДУ, кроме как эскроу-счета. (Продолжение. Таблицу «Матрица» см. на стр. 112).

НИЖНИЙ НОВГОРОД



**IDEM, КОНСУЛЬТАНТЫ
ПО ТОРГОВОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**

КОНСАЛТИНГ

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

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

IPG.ESTATE

**ОНЛАЙН СЕРВИСЫ
ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

IPG.Estate — консалтинговая компания в сегменте коммерческой недвижимости. Команда оказывает спектр услуг арендаторам, собственникам, девелоперам, инвесторам как на внутреннем, так и на внешних рынках.



НАШИ УСЛУГИ

- ▲ Стратегический консалтинг и оценка недвижимости
- ▲ Брокеридж помещений
- ▲ Управление проектом строительства
- ▲ Управление и эксплуатация недвижимости
- ▲ Покупка и продажа инвестиционных активов и портфелей

О СЕРВИСАХ

Цель группы сервисов Officemaps.ru, Skladmaps.ru и Retailmaps.ru — создать удобный инструмент для всех игроков рынка. Собственнику рассказать об объекте широкому кругу заинтересованных арендаторов и покупателей, а предпринимателям найти недвижимость для бизнеса.

АРЕНДАТОРАМ

Ищите по нужным параметрам офис, склад, магазин. Сравнивайте предложенные варианты, направляйте запрос собственнику помещений. Если не нашли на сайте нужные помещения или хотите расширить поиск, создайте запрос. В запросе опишите требования к искомому помещению. Ваш запрос увидят собственники и риэлторы, которые смогут вам помочь.

СОБСТВЕННИКАМ

Добавляйте объект в базу, редактируйте информацию об объекте и получайте прямые запросы от арендаторов.

SKLADMAPS.RU
ВСЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



OFFICEMAPS.RU
ВСЯ ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



RETAILMAPS.RU
ВСЯ ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



ipg-estate.ru

info@ipg-estate.ru

+7 (812) 748 22 38

Санкт-Петербург,
Литейный пр.26, оф.206,
БЦ «Преображенский Двор»

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМ СТАНОВИТСЯ ЖИЛЬЕ ЭКОНОМ-КЛАССА



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

– Как в целом обстоят дела на рынке недвижимости региона?

– Многие застройщики продолжают работать по «старым» правилам, пока есть только единичные случаи работы по эскроу-счетам, причем это крупнейшие девелоперы: «Жилстрой-НН», «Столица Нижний». Полной готовности и опыта работы по эскроу-счетам нет как у большинства девелоперов, так и у большинства банков.

На рынке Нижнего Новгорода достаточно высокая обеспеченность жилой (25,03 кв. м/чел.) и качественной торговой недвижимостью (562 кв. м/1 000 чел.). Это хорошо для жителей, но создает сложности для девелоперов.

В последние четыре года не вводились бизнес-центры классов «А», «В+». На эти объекты есть неудовлетворенный спрос.

– Какие факторы будут оказывать определяющее влияние на рынок в ближайшие годы?

– Главные долгосрочные факторы — экономика, определяющая возможности покупателей жилья, государство, определяющее правила игры, демография, определяющая количество покупателей, и, наконец, наличие физических возможностей для строительства (земля, инженерная инфраструктура, транспортная инфраструктура), наличие тех, кто будет возводить здания — квалифицированных архитекторов, строителей и пр.

Экономика стагнирует, уровень жизни горожан падает, поэтому наиболее востребованным становится жилье эконом-класса с минимальной стоимостью квартиры на окраинах города или в ближних пригородах.

Государство декларирует цель — увеличение объемов строительства, повышает доступность ипотеки. Прослеживается стремление стимулировать спрос снижением ключевой ставки ЦБ и ипотечных ставок банков.

– Какие позитивные тенденции Вы можете отметить?

– Четкие и последовательные шаги власти к поэтапному решению проблем обманутых дольщиков. На начало 2019 года в Нижегородской области более 100 недостроенных домов с 6 400 дольщиками. По каждому объекту уже составлена «дорожная карта» и ведется поиск возможных решений. Большинство объектов расположено за городской чертой, и чтобы мобилизовать финансовые ресурсы городского бюджета, повысить привлекательность земель для застройщиков, большую территорию с проблемными объектами передают в состав областного центра.

Можно выделить изменившийся подход к редевелопменту промышленных территорий. Если раньше на них возводили только высотное жилье, то сейчас создают также и общественные пространства. В связи с подготовкой к празднованию 800-летия города в 2021 году планируется масштабная реконструкция зоны, ранее занимаемой речным грузовым портом на Стрелке, месте слияния рек Оки и Волги. Ожидается реконструкция парка «Швейцария», протянувшегося на несколько километров на высоком правом берегу Оки с великолепными видами на заповедную часть города, реконструкция зоны отдыха «Щелоковский хутор».

– Есть ли место новым форматам недвижимости в Вашем регионе?

– Город только начинает осваивать такие форматы. К строительству апарт-отелей застройщики несколько лет приглядывались, проекты анонсировались, но до строительства дело не доходило. Сейчас уже активно возводится 19-этажное здание комплекса апарт-отелей KM TOWER в престижной исторической части города — вблизи делового центра. Комплекс планируется ввести в эксплуатацию в 2020 году.

Коворкинги предлагать арендаторам их начали гораздо раньше, с 2016 года. Некоторые из первых коворкингов уже закрылись, формат в городе приживается тяжело!

– Какие интересные мероприятия проведены представительством в этом году?

– «Круглый стол 214-ФЗ: актуальные проблемы и практические решения» собрал представителей крупнейших застройщиков и банков. В режиме открытого диалога экспертов и компетентных лиц, принимающих решения, были обсуждены актуальные вопросы вступивших в силу новаций 214-ФЗ, был проведен поиск решений взаимоприемлемых и для банков, и для застройщиков.

10 декабря 2019 года в отеле Marriott пройдет традиционный ежегодный Рождественский саммит Гильдии, посвященный вопросам редевелопмента объектов и организации общественных пространств в городе.

НИЖНИЙ НОВГОРОД



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Крупнейший застройщик прошлого года, ООО «Экоград», в июле 2019 года признан банкротом, идет конкурсное производство (на 1 января 2019 года строил 254 739 кв. м в пригороде Нижнего Новгорода – пос. Новинки, Богородский район). У другого крупного девелопера, работавшего под брендом «Квартстрой», остановлено строительство 25 многоквартирных домов в том же поселке.

Подавляющее количество проектов строится по старым правилам. На 01.11.2019 в регионе строится примерно 1,12 млн кв. м в многоквартирных домах с плановыми сроками завершения строительства 2019–2022 гг. В городе строятся 55 многоквартирных домов в 42 ЖК, в пригороде – 8 многоэтажных домов и 31 таунхаус. Госзастройщиком «Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства» будут достраиваться 88 многоквартирных домов (из них в пригороде – около 70 домов). Строительство проблемных объектов должно быть завершено до конца 2022 года.

По данным Министерства строительства Нижегородской области, в Нижнем Новгороде с 01.07.2019 выдано 22 разрешения на строительство

жилых домов (из них 7 – на многоквартирные дома, 15 – на блокированные).

Спрос смещается в эконом-сегмент. Большинство объектов, возводимых застройщиками из топ-6, относится к эконом-классу. За год средняя стоимость вторичного жилья (по данным сервиса Гипернн.ру на основе стоимости предложения жилья) выросла с 61 147 до 65 626 руб./кв. м (рост – 7,3%). Цены на вторичную недвижимость сравнялись с уровнем цен марта 2015 года (65 626 руб./кв. м).

Стоимость жилья в новостройках выросла в среднем на 13,4% (с 64 792 до 73 453 руб./кв. м). Рост в значительной степени объясняется вымыванием с рынка самых дешевых и рискованных предложений.

В Нижнем Новгороде каждый месяц заключается примерно 383 ипотечных договора с залогом требований по договору долевого участия средней суммой 2,4 млн рублей.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По состоянию на начало IV квартала 2019 года в Нижнем Новгороде насчитываются 69 бизнес-центров (площадью более 3 000 кв. м),

из них 12 официально классифицированы по системе РГУД. Большинство БЦ (62%) расположены в центре деловой активности – Нагорной части города. Лидером по количеству бизнес-центров является Нижегородский район, в котором действуют 29 объектов (42% рынка).

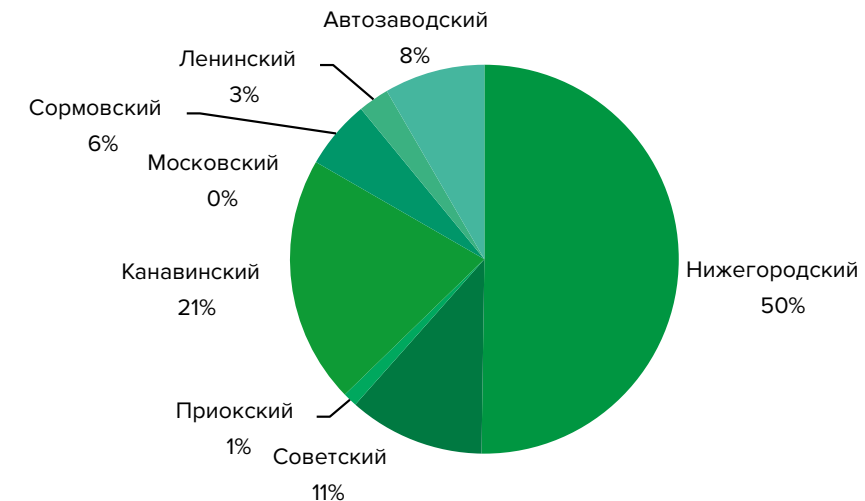
Девелопмент бизнес-центров в Нижнем Новгороде практически остановился. С 2016 года в городе не появилось ни одного современного бизнес-центра.

Даже с учетом этого рынок Н. Новгорода только в 2017–2018 гг. вышел на докризисный уровень по цене аренды. В 2019 году зафиксирован рост ставок в классах «А» и «В». Ставки в районах с низкой деловой активностью, где превалируют объекты ниже «В»-класса, так и не восстановились и демонстрируют отрицательную динамику.

Средний уровень вакансии в бизнес-центрах составляет около 3% для классов «А» и «В+» и 9% – для «В» и «С».

Самые высокие ставки – в Нижегородском районе. За ним следует Канавинский, располагающийся в Заречной части города. Наиболее высокие арендные ставки предложения в БЦ Канавинского района – вблизи железнодорожного вокзала.

ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ ТЦ НИЖНЕГО НОВГОРОДА ПО РАЙОНАМ, КВ. М



Данные IDEM

КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ НИЖНЕГО НОВГОРОДА

Торговый комплекс	Адрес	GLA
МЕГА	Кстовский район, дер. Федяково	102 500
Фантастика	ул. Родионова, д. 187	87 000
Небо	Б. Покровская ул., д. 82	70 698
Седьмое небо	ул. Бетанкура, д. 1	60 800
Жар-Птица	Советская пл., д. 5	51 000
Индиго Life	Казанское ш., д. 11	40 000
РИО	Московское ш., д. 12	38 000
Республика	пл. Революции, д. 9	26 000
Крым	Южное ш., д. 1	22 000
Муравей	пр. Ленина, д. 33	18 200
Золотая миля	ул. Коминтерна, д. 105	18 000
Шоколад	ул. Белинского, д. 124	17 200
Ганза	ул. Родионова, д. 165, корп. 13	14 600
Лагуна	Казанское ш., д. 12/1	12 400
ЦУМ	ул. Фильченкова, д. 10	11 600

Данные Knight Frank

Разница между ценой квадратного метра Нижегородского района и самого дешевого – Сормовского, составляет 38%

Сроки экспозиции в классах «А» и «В» увеличились до трех месяцев, против двух-четырех недель годом ранее.

Офисы низкого уровня в основном расположены в Заречной части города. Чаще всего это переформатированные из промышленных предприятий офисные центры, официально неклассифицированные и позиционирующиеся как «С»-класс. Ставки аренды в них составляют 450–550 руб./кв. м/мес.

На нижегородском рынке сформировался устойчивый спрос на крупноформатные помещения 1 000–1 500 кв. м, однако на сегодняшнем рынке найти такие помещения практически невозможно. Наиболее ликвидны бизнес-центры классов «А» и «В».

Сегмент коворкингов на нижегородском рынке развивается тяжело. Несколько стартапов так и не набрали обороты и были вынуждены закрыться.

За последние три года на рынке Нижнего Новгорода не заложено новых объектов, однако планы по девелопменту существуют – заявлено несколько проектов.

По мнению консультантов, в Нижнем Новгороде в ближайшие два года не появится ни одного нового качественного бизнес-центра, за исключением перепрофилированных объектов, имевших ранее другое назначение.

Наиболее ликвидными могут быть проекты в Нижегородском районе классов «А» и «В+», при расположении рядом с основными ТПУ. Крайне важно наличие удобной парковки. Резидентами новых проектов могут выступить IT-компании, управляющие сервисные компании, проектные и инжиниринговые компании (с учетом бюджетных вливаний в строительство метро и редевелопмента/реновации городских территорий к 800-летию города (2021 год), строительства ВСМ).

КРУПНЕЙШИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ НИЖНЕГО НОВГОРОДА И ПРИГОРОДОВ ПО ОБЪЕМАМ ЖИЛЬЯ В СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Наименование	Объем строительства, кв. м	Доля строительства в регионе, %
ГК Столица Нижний	171 055	15,24
ГК Каркас монолит	106 622	9,50
ГК Династия	74 660	6,65
СЗ Андор	58 119	5,18
Жилстрой-НН	43 426	3,87
АНДЭКО	39 530	3,52

ЗАЯВЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ, НИЖНИЙ НОВГОРОД

Девелопер	Адрес, класс	Общая площадь, кв. м
«Столица Нижний»	Нижегородский р-н, класс «А»	~ 22000
Завод «Красный Якорь»	Заречная часть города, класс «В»	н/д
«Стройинвест-52»	Нижегородский р-н	н/д
FLAKR Development	Московское ш., д. 11а	15 487
Дом крестьянина	Алексеевская ул., д. 6	15 500
Пушкинский, II очередь	ул. Короленко, д. 29	20 313

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным представительства РГУД Нижнего Новгорода, на IV квартал 2019 года в Нижнем Новгороде представлено 24 качественных торговых центра общей площадью 1,089 млн кв. м (торговой – 660 580 кв. м). Обеспеченность качественными торговыми площадями по итогам III квартала 2019 года составляет 524 кв. м на 1 000 человек.

Лидирующее положение по обеспеченности качественными торговыми площадями занимают Нижегородский и Канавинский районы, на третьем месте – Советский. Следует отметить неравномерность распределения торговой недвижимости в районах города, находящихся по разные стороны от реки Оки. В Нагорной части (центр деловой активности) она в четыре раза выше, чем в Заречной. В Московском районе Заречной части города полностью отсутствует качественная торговая недвижимость.

В успешных проектах, открытых в докризисное время (СТЦ «Мега», ТРЦ «Фантастика», ТРЦ «РИО», ТРЦ «Седьмое Небо»), вакансия составляет 3–6% и обусловлена, скорее, ротацией и обновлением состава арендаторов. Следует выделить такие популярные суперрегиональные проекты, как «МЕГА» и «Фантастика», где вакансия почти отсутствует. «Фантастика» и «МЕГА» сейчас успешно отстраиваются друг от друга. Так, например, «Фантастика» увеличивает пул ритейлеров «среднего» сегмента, «МЕГА» же представляет больше магазинов массового и дисконт-сегмента.

В торговых центрах, введенных после 2014 года (таких как ТРК «Индиго» и ТЦ «Крым»), вакансия по-прежнему высокая, хотя и сокращается.

Среди новых проектов заслуживает внимание ТЦ «Автозаводец», который открылся на пр. Ленина в Автозаводском районе (общая площадь – 16 700 кв. м, торговая – 10 700 кв. м).

На пр. Гагарина продолжается строительство нового многофунк-

ционального центра «Аквамания» общей площадью 105 608 кв. м. Помимо первого в Нижнем Новгороде аквапарка, комплекс будет включать в себя торговую галерею площадью около 30 000 кв. м. Застройщик – ООО «Акватория развлечений». Проект торгово-развлекательного центра (девелопер – ГК «Столица Нижний») на пр. Ленина общей площадью 145 000 (торговой – 65 000 кв. м) все еще заморожен.

Благодарим представительство РГУД в Нижнем Новгороде за предоставленные материалы.



КОМПЛЕКСНОЕ БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИЙ

- АРХИТЕКТУРНОЕ БЮРО
- СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ
- ПИТОМНИК РАСТЕНИЙ
- СЕТЬ САДОВЫХ ЦЕНТРОВ

Питомник и садовый центр «Алексеевская Дубрава»

Ленинградская область, Гатчинский район, дер. Малая Ивановка, 50
+7 (812) 300-00-33

Садовый центр «Алексеевская Дубрава Лахта»

Санкт-Петербург, Лахта-Ольгино, пересечение Лахтинского пр. и Приморской ул.
+7 (812) 303-03-30

Архитектурное бюро «О-КРУГ»

Санкт-Петербург, Малый пр. В. О., 22 лит. А Бизнес-центр «Соверен»
+7 (812) 300-97-77

+7 (812) 300-33-33
WWW.YADRO.GROUP

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

НОВОСИБИРСК



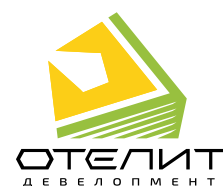
ЁЛКА ДЕВЕЛОПМЕНТ, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Новосибирск, 630115,
Планетная ул., д. 30, корп. 2Б, 1-й этаж
8 (383) 200-03-33
m.markov@yolka.pro
www.yolka.pro



БИЗНЕС-ПАРК «ЮЖНЫЙ»

АРЕНДА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС
Россия, Новосибирск, 630068,
Приграничная ул., д. 1
8 (383) 307-15-60
cenkon@arendasib.ru
www.arendasib.ru



ОТЕЛИТ, ООО

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

НОВЫЙ УРЕНГОЙ



УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ДЕВЕЛОПМЕНТ

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ОМСК



ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ ЦЕНТР FESTIVAL CITY

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

Colliers
INTERNATIONAL

Управление строительными проектами
> Услуги для девелоперов, инвесторов и арендаторов

+7 495 258 5151
www.colliers.ru

ИНТЕРВЬЮ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ГИЛЬДИИ

СТАНЕТ МЕНЬШЕ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ НЕ УМЕЛИ СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ



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

– Как в целом обстоят дела на рынке недвижимости Новосибирска?

– В целом – неплохо. Рынок живет во всех секторах как в жилой, так и в коммерческой недвижимости. В части девелопмента коммерческой недвижимости стагнирует. У нас не строятся новые торговые и бизнес-центры. Например, бизнес-центр на 16 000 кв. м был введен в эксплу-

– Какие факторы будут оказывать определяющее влияние на рынок в ближайшие годы помимо изменения правил на рынке долевого строительства?

– На рынке долевого строительства можно выделить совокупность факторов.

Первое: есть задача президента по вводу 120 млн кв. м жилья, но все прекрасно понимают, что для это-

рым планированием. Такие компании будут уходить с рынка, что будет повышать устойчивость отрасли в целом.

– Есть ли место новым форматам недвижимости в Вашем регионе? Если есть, то каким?

– К сожалению, в Новосибирске такие форматы, как апартаменты и коворкинги не нашли серьезного развития. Апартаменты в абсолютном большинстве случаев строятся на участках, на которых невозможно получить разрешение на строительство жилья. По коворкингам пока нет успешной практики. На рынке не появился еще оператор, который мог бы этот продукт как-то объемно представлять.

– Какие проекты представительства за прошедший год достойны отдельного упоминания? Что планируете на 2020-й?

– Мы гордимся тем, что в этом году провели уже третий Саммит застройщиков Новосибирска, который собрал более 200 участников. К нам приехали эксперты из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Казани, Красноярска. Это показало, что мы делаем хорошее отраслевое событие, которое год от года становится всё масштабнее и предлагает участникам более глубокую экспертизу по вопросам жилищного строительства. Принято решение провести четвертый Саммит застройщиков, но уже не Новосибирска, а Сибири. Подготовка к нему уже началась, работает оргкомитет.

– Какие позитивные тенденции Вы можете отметить?

– Нам, как компании, которая работает с портфельными инвесторами на рынке жилищного строительства, стало крайне комфортно работать в рамках нового 214-ФЗ. Он повышает устойчивость при развитии проектов и повышает безопасность вкладов, в том числе на начальном этапе строительства. Еще один позитивный фактор – на рынке долевого строительства станет меньше компаний, которые не умели считать деньги, не умели заниматься финансовым и инвестицион-

атацию после того, как стало понятно, что его выкупает S7 для своего back-office. Крупнейший строящийся торговый центр на 100 000 кв. м не вводится в эксплуатацию, так как ситуация с будущими арендаторами не очень благоприятная.

Если говорить про сектор жилищного строительства, то сейчас еще нельзя давать взвешенный и глубокий анализ того, насколько застройщики освоились с новыми правилами. Ведущие компании к ним были готовы. В Новосибирске уже есть прецедент, когда был введен в эксплуатацию дом, который строился в рамках проектного финансирования с использованием эскроу-счетов. А вот у мелких компаний есть проблемы. По нашим данным, на достройку только проблемных объектов необходимо 15–17 млрд руб. Эти проекты не получают проектное финансирование, поскольку их финансово-экономические схемы нежизнеспособны в рамках нового 214-ФЗ.

го нужен целый комплекс мер господдержки, причем, господдержки не столько строительной отрасли, сколько рынка новостроек. То есть необходимо поддерживать потребление на рынке строящегося жилья. Господдержка потребителей станет основным фундаментальным фактором для роста долевого строительства.

НОВЫЙ 214-ФЗ ПОВЫШАЕТ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРИ РАЗВИТИИ ПРОЕКТОВ И ПОВЫШАЕТ БЕЗОПАСНОСТЬ ВКЛАДОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ И НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

НОВОСИБИРСК



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В Новосибирске за первые девять месяцев 2019 года сдано 563 000 кв. м. Рост к аналогичному периоду 2018 года составил 116 050 кв. м (+26% к 446 900 кв. м). В эксплуатацию введено 9 452 квартиры, включая квартиры в индивидуальных домах и квартиры в общежитиях.

Топ крупнейших строительных холдингов (по объему застройки) – ГК «Дискус» (7,28% рынка), ГК «ПТК 30» (4,94%), «Брусника. Сибкадемстрой» (3,4%), ГК «АКД» (3,04%), «СМСССТРОЙ» (3,04%).

По данным Росреестра, за девять месяцев 2019 года в Новосибирской области зарегистрировано 21 918 договоров участия в долевом строительстве, что на 8% больше, чем за аналогичный период 2018 года (20 281 ДДУ). Рейтинг за-

стройщиков новосибирской агломерации по количеству зарегистрированных в Росреестре сделок по итогам августа 2019 года – СК «Вира Строй», ГК «Первый строительный фонд», «СМСССТРОЙ», «Брусника. Сибкадемстрой», «Энергомонтаж».

С января по сентябрь 2019 года цены в среднем выросли на 8,05% (в новостройках – на 6,30%, на вторичном рынке – на 9,93%). По итогам сентября 2019 года стоимость 1 кв. м в строящихся домах составила 67 430 руб., на вторичном рынке – 65 174 руб.

По данным Росреестра, в Новосибирской области за первые девять месяцев 2019 года зарегистрировано 52 201 ипотечный договор. Это меньше, чем за аналогичный период 2018 года на -14% (тогда было 60 880).

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным CBRE, общий объем качественного офисного предложения (классов «А» и «В») Новосибирска на начало 2019 года составляет 275 000 кв. м.

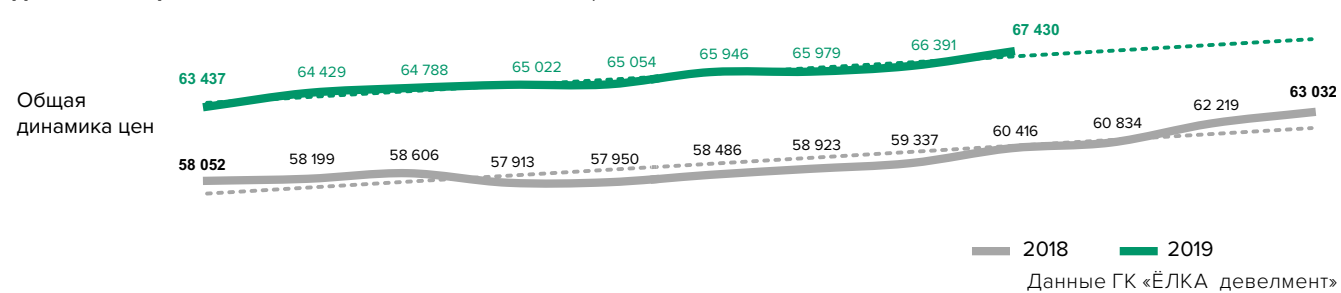
Объем офисных площадей, заявленных к вводу до 2020 года, по данным JLL, – около 60 000 кв. м.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

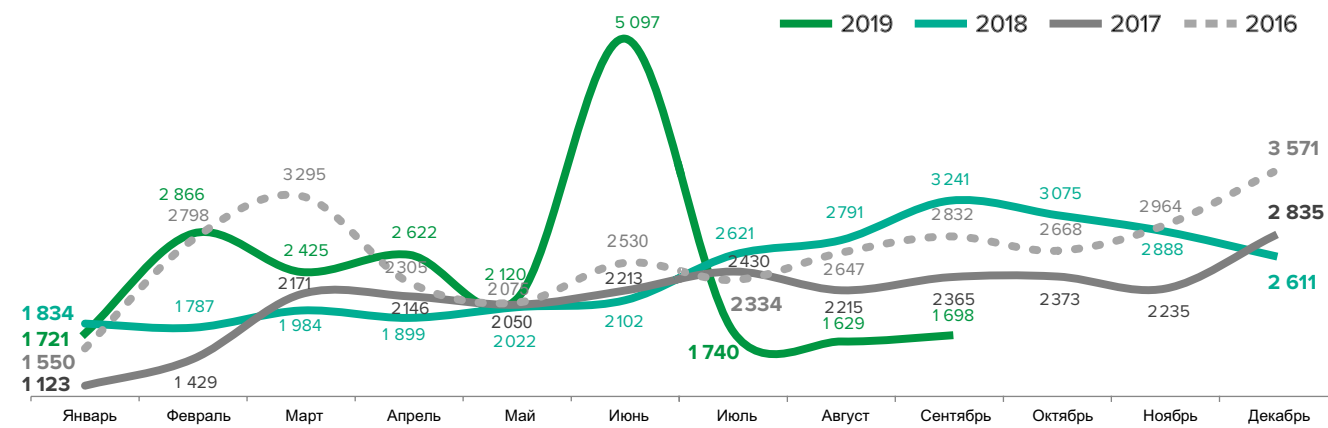
По итогам I квартала 2019 года в Новосибирске показатель обеспеченности качественной торговли за год вырос почти на 6% до 395 кв. м на 1 000 человек. Всего в городе работают 32 торговых центра общей арендной площадью 637 600 кв. м.

Для локальных торговых объектов города характерно наличие большого количества федераль-

ДИНАМИКА ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ НОВОСИБИРСКА, РУБ./КВ. М



РЕГИСТРАЦИЯ ДДУ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ



КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ НОВОСИБИРСКА

Торговый комплекс	Адрес	GLA
МЕГА	ул. Ватутина, д. 107	101 600
Аура	Военная ул., д. 5	63 000
Галерея Новосибирск	ул. Гоголя, д. 13	52 000
Сибирский Молл	ул. Фрунзе, д. 238	46 500
Sun City	пл. Карла Маркса, д. 7	38 000
Роял Парк	Красный пр., д. 101	35 000
Голден Парк	ул. Курчатова, д. 1	25 000
Эдем	ул. Кутателадзе, д. 4	25 000
Континент	Троллейная ул., д. 130, корп А	24 000
Мегас	Красный пр., д. 2/1	20 000
Версаль	пл. Карла Маркса, д. 3	19 156
Малинка	ул. Д. Ковальчук, д. 1/1	17 700
Фантазия	пл. Карла Маркса, д. 2	17 452
Юпитер	ул. Гоголя, д. 15	17 000

Данные Knight Frank

ных операторов различных профилей, низкая доля вакантных площадей, а также высокая популярность среди жителей города. В 2019 году в Новосибирске планируется ввод в эксплуатацию крупного объекта – ТЦ «Европейский», арендопригодная площадь которого составит порядка 45 000 кв. м. Однако ввод этого ТЦ уже несколько раз переносился.

По материалам Knight Frank

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным Knight Frank, объем предложения рынка складской недвижимости Новосибирска составляет 1,06 млн кв. м. Доля вакантных площадей – 2,9%. Запрашиваемая ставка аренды – 3 700 руб./кв. м/год. По итогам 2018 года в Новосибирске совершена крупнейшая на региональных рынках сделка – подписание договора на строительство розничной продуктовой сети «Лента» собственного распределительного центра на территории «PNK Парка Толмачево» площадью около 30 000 кв. м.

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ПЕРМЬ



PAN CITY GROUP

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Пермь, 614000,
ул. Шоссе Космонавтов, д. 111,
корп. 43, 2-й этаж (БП «Морион»)
8 (342) 257-17-17
pan@pan.pfpg.ru
www.panperm.ru



ГУН ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ПСКОВ



ЛУГ, ГК

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



ПСКОВЖИЛСТРОЙ

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Псковская обл.,
Псковский р-н, дер. Борисовичи,
180559, Балтийская ул., д. 10
8 (8112) 20-12-22
pskovzhilstroi@mail.ru
<http://pskovzhilstroi.ru>

АРХ МОСКВА

XXV МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА

4 – 7 ИЮНЯ 2020 Г.

АРТ-КВАРТАЛ «ГОСТИНЫЙ ДВОР»
МОСКВА, УЛ. ИЛЬИНКА, Д. 4

ТЕМА

(СО) ВРЕМЕННОСТЬ. Постоянное и временное

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

Архитектура / АРХ Маркет / ДИЗАЙН Маркет
Девелопмент
Экстерьерные и интерьерные решения / Свет в архитектуре
Детали

КУРАТОРСКИЕ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Экспозиция Почетного Гостя выставки
Раздел АРХ Каталог
Экспозиция победителя проекта Бюро NEXT!
Международные проекты

ПРОГРАММА

Более 100 мероприятий на 6 площадках

WWW.ARCHMOSCOW.RU

0+

ИНТЕРВЬЮ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ГИЛЬДИИ

ИДЕТ ПОИСК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПОДХОДОВ



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

– Как в целом обстоят сегодня дела на рынке недвижимости Перми?

– Изменения в федеральном и региональном законодательствах во многом ограничивают застройщиков в регионе, не все смогут работать в новых условиях, и уже сейчас идет поиск альтернативных подходов. Что касается рынка коммерческой недвижимости, то позитивной динамики в Пермском крае не наблюдается: крупные ритейлеры и средние игроки рынка вынуждены оптимизировать свои бизнес-процессы, в том числе за счет реформирования занимаемых площадей. Вакантность сохраняется на прежнем уровне – 10–15%. В ближайшие два года ситуация может измениться благодаря новым,

ми было введено 446 000 кв. м, а прогноз на 2019 год – 424 000 кв. м. На фоне снижения ключевой ставки Центробанка прогнозируется снижение ставок по ипотеке, возможно, это повлияет на доступность жилья и скорректирует цены на рынке в связи с переходом на проектное финансирование. Мы отмечаем, что покупатели делают выбор в пользу более качественного жилья, растет спрос в сегменте «комфорт». По нашим прогнозам произойдет рост стоимости и качества возводимого жилья.

– Есть ли место новым форматам на рынке недвижимости региона?

– Безусловно, пермскому рынку недвижимости нужны новые фор-

мативные решения (система «умный» офис), возможности трансформации помещений, мультифункциональность (создание зон для командной работы, переговоров), неформальность (создание комфортной среды для сотрудников).

Проект «Технопарк в сфере высоких технологий Morion Digital» создан на территории площадью 86 000 кв. м, которой управляем с 2008 года. Это современная площадка для коллективной работы, коллаборация резидентов и развития культуры и городской среды, которая является значимой для региона и страны в целом. Сегодня Morion Digital – крупнейший частный технопарк городского формата в сфере высоких технологий в России.

**ПЕРМСКОМУ РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ
НУЖНЫ НОВЫЕ ФОРМАТЫ. К СОЖАЛЕНИЮ,
АПАРТАМЕНТЫ НА НАШЕМ РЫНКЕ ПОКА
НЕ ПРИЖИЛИСЬ. ЭТОТ ФОРМАТ ОСТАЕТСЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ТОЛЬКО ДЛЯ ОЧЕНЬ
УЗКОЙ ГРУППЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ.
КОВОРКИНГИ ЖЕ, НАПРОТИВ, ЯВЛЯЮТСЯ
ОЧЕНЬ ПЕРСПЕКТИВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ**

заявленным к строительству объектам в Перми (строительство первой очереди крупного торгового центра «Планета» на Петропавловской ул., д. 73а). Мы считаем, что в будущем можно ожидать качественных изменений в данном сегменте и расширение целевой аудитории за счет новых форматов.

На Пермском рынке жилой недвижимости видим отрицательную динамику по вводу многоквартирного жилья. Так, в 2018 году в Пер-

маты. К сожалению, апартаменты на нашем рынке пока не прижились, этот формат остается привлекательным только для очень узкой группы покупателей. Коворкинги же, напротив, являются очень перспективным направлением. Данный формат недвижимости уже опробован нами на территории технопарка в сфере высоких технологий Morion Digital. Офисное пространство в нем формируется в связи с основными принципами организации: открытость и отсут-

В целях реализации Генерального плана города Перми, на основании Правил землепользования и застройки города Перми осуществляется подготовка документации по планировке территории. В составе такой документации предусматривается в том числе схема развития улично-дорожной сети, транспортных сооружений, обеспечивается перспективное развитие инженерной и транспортной инфраструктуры в соответствии с проектируемой плотностью застройки. Данная градостроительная документация позволяет с учетом различных факторов развития и планировочных ограничений уточнить назначение территорий, выделить элементы планировочной структуры, установить параметры планируемого развития элементов планировочной структуры (официальный сайт муниципального образования город Пермь).

Партнеры учебного центра



are.estate

Real Estate market is changing

ARE you?

НАШИ ПРОДУКТЫ

Международные сертифицированные программы:

- СPM- сертифицированный управляющий недвижимостью, IREM
- CCIM- сертифицированный управляющий коммерческой инвестиционной недвижимостью, CCIM
- Эффективный FM профессионал, BIFM
- Американский стандарт измерения и расчета арендных площадей офисной недвижимости, BOMA
- Управление недвижимостью, BOMA
- Девелопмент, ULI.

Бизнес-туры:

- Международные бизнес-туры по рынкам недвижимости ведущих стран мира.

Конференции:

- Управление БЦ (Москва, Санкт-Петербург)
- Управление складами (Москва)
- Управление жилой недвижимостью (Москва)
- Управление ТЦ (Москва)
- Маркетинг объектов недвижимости (Москва, Санкт-Петербург)
- Управление строительством (Москва)
- BIM- технологии в недвижимости (Москва)

Семинары:

- Мастер-классы иностранных экспертов в рамках проводимых мероприятий и профильных выставок/ форумов.

8(495) 651 61 05

Москва

СТАТИСТИКА

ПЕРМЬ

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным S.Research&Decisions, за 2018 год в Перми сдано в эксплуатацию 58 домов (чуть больше 10 000 квартир). Наблюдается отрицательная динамика ввода многоквартирного и индивидуального жилья как по Перми, так и по региону в целом (начиная с 2014 года). Индекс снижения объемов строительства по Пермскому краю за 2018 год составил 8,2%.

Заметно снижение доли многоквартирного жилья: с 526 420 кв. м в 2015 году до 460 270 кв. м в 2018 году (снижение на 12,6%). Индивидуальное домостроение в 2018 году занимало 45% в общем объеме строительства по краю и 15% – по Перми.

Эксперты фиксируют сокращение числа строящихся домов в Перми. Совокупный объем ввода в период 2019–2021 годов составит 1,5 млн кв. м (учтены объекты, на которые выданы разрешения на строительство или оно уже начато, стартовала продажа квартир).

В 2019 году на стадии строительства находятся 54 дома. По прогнозам аналитиков S.Research&Decisions, в 2020 году проектов будет значительно меньше – 32, а на 2021 год анонсировано лишь 10 проектов.

На новое жилье в Перми приходится лишь 30% от общего объема сделок на рынке жилой недвижимости.

По материалам S.Research&Decisions

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В Перми насчитывается 800 зданий административного типа общей площадью около 2,5 млн кв. м. Основу рынка составляют объекты старой постройки: офисы классов «С» (57%) и «D» (20%). На офисы классов «В» приходится 22% рынка, это новые объекты либо реконструированные или отремонтированные. Офисов категории «В+» в Перми ма-



ло – 1%. Помещения класса «А» отсутствуют.

По итогам 2018 года введены в эксплуатацию шесть офисных объектов общей площадью 37 800 кв. м. Самые крупные из них – здание на Пермской ул., д. За (офис «ЛУКОЙЛ-Пермь») и ул. Революции, 20 (бизнес-центр «Бонус»).

Средняя цена продажи 1 кв. м офисной недвижимости составила по итогам 2018 года 51 930 рублей (за год уменьшилась на 2,74%). Основная доля предложений на рынке сосредоточена в диапазоне 45 000–65 000 руб./кв. м.

По материалам S.Research&Decisions

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Пермь входит в тройку городов с наименьшим уровнем обеспеченности граждан торговыми площадями с показателем 237 кв. м на 1 000 жителей. В городе работают 15 торговых объектов, арендопригодная площадь которых составляет 248 700 кв. м. К профессиональным торговым центрам можно отнести 13 объектов. В ближайшие два года к вводу в эксплуатацию заявлены:

ТРЦ «Планета» (GLA – 75 000 кв. м), первая очередь МФЦ на Петропавловской ул. (GLA 38 000 кв. м), третья очередь ТРЦ «Семья» (GLA – 13 000 кв. м), вторая очередь ТЦ «СпешитеLove» (GLA – 5 000 кв. м) и ТЦ «Искра» (GLA – 9 000 кв. м). Показатель обеспеченности достигнет 370 кв. м на 1 000 человек.

В Перми появится крупный детский ТРЦ площадью 11 000 кв. м, открытие запланировано на 2020 год. Проект станет уникальным для города торговым объектом, в котором реализована не только развлекательная, но и образовательная составляющая.

По материалам Knight Frank

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным Knight Frank, объем предложения рынка складской недвижимости Перми составляет 174 000 кв. м. Доля вакантных площадей – 4,6%. Запрашиваемая ставка аренды – 3 400 руб./кв. м/год.

Colliers INTERNATIONAL

Управление строительными проектами
> Услуги для девелоперов, инвесторов и арендаторов

+7 495 258 5151
www.colliers.ru

REC Real Estate Create
REAL ESTATE CREATE
 ИНВЕСТИЦИИ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ,
 КОНСАЛТИНГ
 Россия, Самара, 443010,
 ул. Куйбышева, д. 128, лит. А
 8 (846) 207-02-03
 info@recre.ru
www.recre.ru

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

НЕКОММЕРЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО



ОБЪЕДИНЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ МАСТЕРСКИХ

- | | |
|---|--|
| ООО «Архитектурная мастерская «Б2» | ООО «Проектно-производственная фирма «А.Лен» |
| ООО «Евгений Герасимов и партнеры» | ООО «Проектная культура» |
| ЗАО «Архитектурное бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры» | ООО «Архитектурная мастерская Столярчука» |
| ООО «ИНТЕРКОЛУМНИУМ» | ООО «СТУДИО-АММ» |
| ООО «Архитектурное бюро «Литейная часть-91» | ООО «Архитектурное бюро «Студия 44» |
| ООО «Архитектурная мастерская Мамошина» | ООО «Архитектурное бюро «Студия-17» |

Председатель НП «ОАМ» – Буянов Феликс Викторович
 СПб, ул. Б. Морская, 52 Тел.: 8 (812) 312-59-17 e-mail: oam_annual@mail.ru
www.oam.su

ИНВЕСТОРЫ И ЗАСТРОЙЩИКИ НАУЧИЛИСЬ РАБОТАТЬ В РАЗНЫХ УСЛОВИЯХ

директор Поволжского филиала
 Российского аукционного дома
 Наталья Харланова



– **Какие факторы сегодня определяют развитие рынка жилой недвижимости?**

– Рынок недвижимости Самары является частью общего рынка. На него оказывает влияние множество факторов. К примеру, за последние два-три года не было введено новых офисных центров, но в сегменте офисной недвижимости появились коворкинг-центры, смарт-офисы, которые предоставляют предпринимателям пакетные услуги. Есть торговые центры с заполненными площадями и «листом ожидания» арендаторов, а есть полупустые в центре города – в локации с актив-

ипотечного кредитования. На самом деле, рынок недвижимости очень гибкий, инвесторы и застройщики научились работать в разных условиях.

– **Какие позитивные тенденции Вы можете отметить?**

– Рост популярности аукционов и покупки имущества и в процедуре банкротства. В нынешних условиях именно торги – единственный справедливый индикатор рыночной стоимости активов. Что касается имущества банкротов, к этому сегменту всегда было пристальное внимание участников рынка. В ближайшем

тест-драйвом. Сейчас в Самаре порядка 20 подобных офисов. Появляется новый формат – лайт-офисы. Это веяние времени: упрощаются требования арендаторов, на первом месте – экономия времени и финансов. Излишние площади и нагрузка в виде собственности серьезно влияют на прибыль. Сегодня уже никого не удивит офисом в телефоне, бизнес становится технологичным.

– **Каковы предварительные итоги 2019 года?**

– Мы продаем активы по поручению Сбербанка, ГК «Агентство страхования вкладов» в рамках банкротства, в нашем портфеле – объекты частных собственников, федеральной приватизации и государственных корпораций.

В 2019 году мы продали крупный объект площадью более 5 000 кв. м в центре Саратова, на ул. Мичурина, офисный центр Сбербанка площадью 4 000 кв. м в центре Самары, на Самарской ул. Сумма сделок составила 300 млн рублей. Заслуживают внимания и объекты культурного наследия, проданные в Самаре, на ул. Куйбышева и пр. Металлургов. Сумма сделок по ним – почти 100 млн рублей.

В Поволжье мы активно работаем по привлечению АО «РАД» в качестве организатора торгов по продаже имущества в рамках региональной приватизации. Успехи есть, уверена, что в 2020 году их будет больше по всем направлениям.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ НЕ СУЩЕСТВУЕТ ОТДЕЛЬНО ОТ ГОСУДАРСТВА И ЭКОНОМИКИ. НА ЕГО РАЗВИТИЕ, КАК И НА ДРУГИЕ ОТРАСЛИ, БУДЕТ ВЛИЯТЬ ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ В СТРАНЕ, ДОСТУПНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

ным трафиком. Это вопрос эффективного управления и целей собственников. Что касается введения новых правил для застройщиков, говорить об их влиянии пока рано. Они продолжают работать в рамках законодательства с использованием долевого финансирования.

будущем именно продажа в рамках банкротства будет фактом для обоснования цены. Формат аукционов, публичных предложений, офферов на мой взгляд не позволит стагнировать рынку. Да, пока не все участники рынка готовы принять вызов, но это вопрос времени.

– **Какие факторы будут оказывать определяющее влияние на рынок в ближайшие годы помимо изменения правил на рынке долевого строительства?**

– Рынок недвижимости не существует отдельно от государства и экономики. На его развитие, как и на другие отрасли, будет влиять общая ситуация в стране, доступность

– **Есть ли место новым форматам недвижимости в Вашем регионе?**

– Безусловно, в Самаре новые форматы работают. Например, есть удачные проекты, предлагающие аренду рабочих мест по программе «Все включено» и по нескольким тарифам. Привлекают клиентов собственники офисов разными предложениями, например, бесплатным

САМАРА



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В январе – июне 2019 года в Самарской области введено в эксплуатацию 400 700 кв. м общей площади жилья. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года строительство сократилось на 29%, свидетельствуют данные Самарстата. При этом с 2019 до 2024 год по нацпроекту «Жилье и городская среда» в регионе нужно будет сдать в эксплуатацию почти 14 млн кв. м жилья. В соответствии с паспортом нацпроекта, в текущем году необходимо ввести в эксплуатацию около 2 млн кв. м. Минстрой Самарской области уже признал «риски недостижения» показателя.

Средняя удельная цена предложения 1 кв. м общей площади в новостройках Самары по итогам первого полугодия 2019 года составила 45 018 рублей. Максимальная цена предложения (103 250 руб./кв. м) зафиксирована на однокомнатную квартиру в Октябрьском районе, минимальная (32 000 руб./кв. м) – на трехкомнатные квартиры в Куйбышевском районе.

По количеству предложений лидируют однокомнатные квартиры,

далее идут двухкомнатные и трехкомнатные. Средняя площадь квартир-новостроек составляет 62,21 кв. м (однокомнатных – 43,25 кв. м).

Наибольшее количество предложений по итогам первого полугодия 2019 года приходилось на Куйбышевский район – 45%. Меньше всего предложений в Ленинском районе – 3,2%

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем качественных офисов в Самаре составляет около 210 000 кв. м. Объем офисных площадей, заявленных к вводу до 2020 года, по данным JLL, составляет 10 000 кв. м.

На рынке офисной недвижимости Самары только около 15% приходится на качественные офисы «А», «В» и «С» классов. Столь низкий показатель привел к дефициту качественных офисных площадей. Стоимость продажи офисных помещений – 52 800 руб./кв. м.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам первого квартала 2019 года Самара занимала первое место по обеспеченности населения тор-

говыми центрами. За последний год показатель вырос на 2% до 688 кв. м качественных торговых площадей на 1 000 человек. В городе работают 14 торговых центров общей арендной площадью 800 000 кв. м. До конца 2019 года ожидается ввод в эксплуатацию торгового центра «Эль Рио» (GLA – 53 000 кв. м), так что обеспеченность может вырасти до 733 кв. м на 1 000 человек. Однако ввод этого ТЦ уже несколько раз переносился.

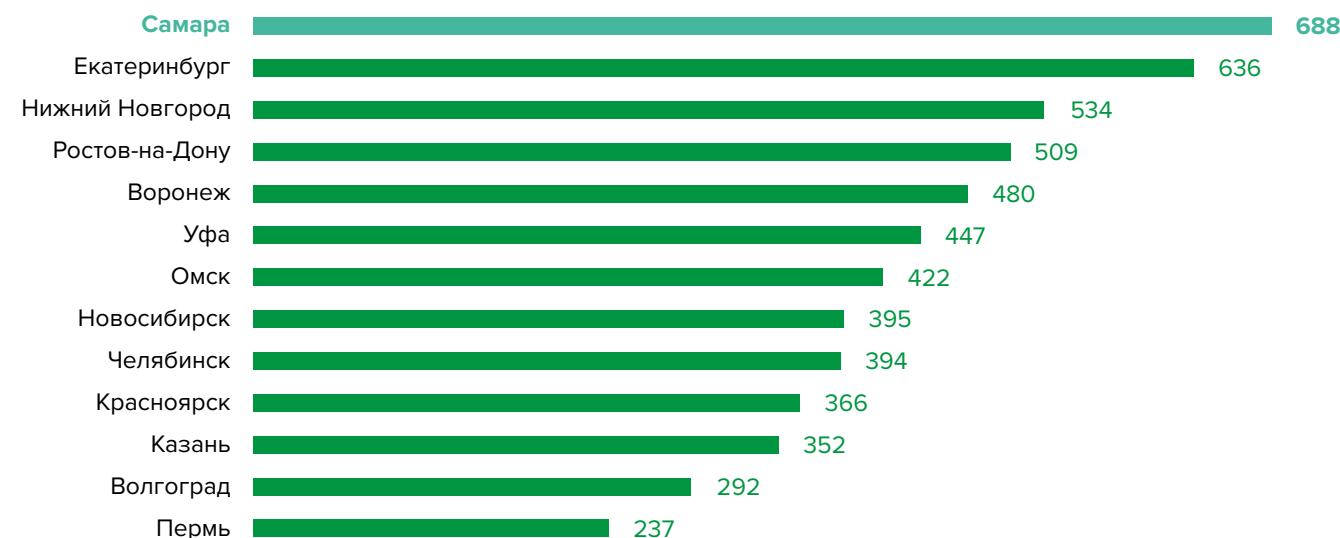
Данные Knight Frank

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Объем предложения рынка складской недвижимости Самары составляет 598 000 кв. м. Доля вакантных площадей – 10%. Запрашиваемая ставка аренды – 3 200 руб./кв. м/год. В число крупнейших объектов, введенных в эксплуатацию в российских регионах в 2018 году, вошел корпус 8 складского комплекса «Придорожный» в Самаре площадью около 26 000 кв. м.

Данные Knight Frank

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ РОССИИ ТОРГОВЫМИ ПЛОЩАДЯМИ (GLA), КВ. М/1 000 ЧЕЛ.



Данные Knight Frank

КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ САМАРЫ

Торговый комплекс	Адрес	GLA
Good`Ok	Спортивная ул., д. 1В	115 000
МЕГА	Московское ш., 24 км, д. 5	108 400
Космоспорт	ул. Дыбенко, д. 30	101 000
Аврора Молл	Аэродромная ул., д. 47А	100 800
Амбар	Южное ш., д. 5	90 000
Московский	Московское ш., 18 км, д. 25А	79 000
Вива Лэнд	пр. Кирова, д. 147	47 600
Парк Хаус	Московское ш., д. 81А	45 200
МегаСити	Ново-Садовая ул., д. 160М	26 000
РУСЬ НА ВОЛГЕ	Московское ш., д. 15Б	25 000
Самолет	Московское ш., д. 185А	20 000
Ди-порт	Заводское ш., д. 111	18 000
Захар	Ново-Садовая ул., д. 106	14 000
Айсберг	Дачная ул., д. 2	10 350

Данные Knight Frank

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

BAUCITY DEVELOPMENT

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



DIGITECH

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



DLA PIPER

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

DOCKLANDS DEVELOPMENT, ГК

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
Россия, Санкт-Петербург, 199106,
Средний пр. В. О., д. 85, лит. У,
пом. 42-Н
8 (812) 332-55-55
loft@docklands.ru
www.docklandsdevelopment.ru

EKE GROUP

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

EST GROUP

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



FUTURA-ARCHITECTS

АРХИТЕКТУРА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ
Россия, Санкт-Петербург, 190000,
наб. реки Мойки, д. 90, оф. 212
8 (812) 342-42-09
info@futura-architects.com
www.futura-architects.com

IPG. ESTATE

КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ
Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Литейный пр., д. 26, оф. 206
8 (812) 748-22-38
info@ipg-estate.ru
www.ipg-estate.ru
www.officemaps.ru



INO GROUP

РЕКЛАМНОЕ АГЕНТСТВО, РЕКЛАМНЫЙ
КРЕАТИВ И ДИЗАЙН, РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ,
МЕДИАПЛАНИРОВАНИЕ И МЕДИАБАЙНГ,
ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА
Россия, Санкт-Петербург, 191025,
Невский пр., д. 114-116, лит. А
8 (812) 334-05-50
info@inog.ru
www.inog.ru
www.ino-group.ru



INTILED

ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ ЛАМП
И ОСВЕТИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
Россия, Санкт-Петербург, 192007,
Прогонная ул., д. 3, лит. А
8 (812) 380-65-04
info@intiled.ru
www.intiled.ru



JENSEN GROUP

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

СЕЙЧАС КАЖЕТСЯ, ЧТО НЕ ВСЕ ТАК СТРАШНО



полномочный представитель РГУД
в Санкт-Петербурге и Ленинградской области,
старший вице-президент по инвестициям ЮИТ
Михаил Возиянов

– Как обстоят дела на рынке жилой недвижимости региона?

– Как и в целом по стране, первое полугодие было более активным, потому что застройщики старались закончить определенный объем работ сначала к 1 июля, а затем и к 1 октября. Сейчас наступило некоторое затишье. В Санкт-Петербурге большинство компаний осталось работать по старой схеме. Поэтому можно предположить, что переход на новые правила будет более плавным, чем ожидалось. Застройщики осваивают новые реалии, пошли первые продажи с применением счетов эскроу, оформляется проектное финансирование.

В целом, для крупных и средних компаний никаких принципиальных сложностей нет, разве что возник большой объем технической работы. Но для небольших застройщиков, реализующих один-два проекта, безусловно, появились сложности. Банкам интересны крупные и надежные заемщики. И в этой части рынка, в ближайшие два-три года, будет происходить укрупнение. Особенно, если государством не будут сделаны шаги, которые простимулируют банки для работы не только с крупными и средними застройщиками, но и с малыми.

– Что происходит на рынке коммерческой недвижимости?

– Максимальный потенциал пока что в складском сегменте. В последнее время был объявлен ряд достаточно крупных проектов, включая склады built-to-suit. Аналитики говорят о дефиците предложения.

Офисный сегмент в целом чувствует себя неплохо — с учетом продолжающегося переезда Газпрома и роста рынка IT, представители которого в последние годы арендуют даже больше офисов, чем нефтегазовая отрасль. Однако большого количества девелоперских проектов не наблюдается.

Более сложная ситуация с торговыми центрами, где рынок близок к насыщению, а новых крупных проектов не было последние несколько лет.

– Какие факторы сегодня определяют развитие рынка недвижимости?

– Фактор номер один — спрос. Реальные доходы населения не растут, скорее снижаются. Безусловно, это влияет на продажи. Помимо этого идет снижение ключевой ставки. С одной стороны, это позитивный процесс, он уже привел к снижению ипотечных ставок. Но в то же время ряд клиентов откладывает покупку, ожидая дальнейшего снижения. Будем надеяться, что когда ставка достигнет какого-то определенного значения и остановится, рост объема ипотеки опять возобновится.

Фактически сейчас все строится во круг доходов населения и ипотечной ставки. Если бы правительство анонсировало какие-то стимулирующие развитие рынка мероприятия, то это было бы очень уместно и своевременно.

– Какие позитивные тенденции можно отметить?

– На мой взгляд, это достаточно плавный и пока безболезненный переход на новую схему финансирования жилищного строительства. Были анонсированы глобальные, фундаментальные изменения. А сейчас, когда уже прошло и 1 июля, и 1 октября, кажется, что не все так страшно. Есть уверенность, что все решения будут найдены.

Позитивный фактор на уровне региона — завершившийся после выборов и назначения нового правительства Санкт-Петербурга период смены власти. Это обещает некоторую стабильность.

– Как развиваются на региональном рынке новые форматы?

– Апартаменты в Санкт-Петербурге очень активно развиваются последние

два года. Помимо апартаментов категории «псевдожилья» строятся и классические инвестиционные комплексы. Многие девелоперы пришли к тому, что в апартаментах должна быть управляющая компания или даже западный гостиничный оператор. Мы видим возникновение такого сегмента, как кондо-отели, которые работают под известным брендом, но владельцами номеров являются физические лица. Частным инвесторам эти вложения позволяют рассчитывать на более высокую доходность, чем просто сдача в аренду однокомнатных квартир.

Коворкинги тоже развиваются, хотя по объемам и количеству проектов мы отстаем от Москвы, но первые успешные коворкинги уже есть. Из новых форматов недвижимости можно отметить редевелопмент сельскохозяйственных рынков.

– Какие проекты представителя заслуживают отдельного упоминания?

– Хотелось бы отметить работу в штабе по снижению административных барьеров при губернаторе Санкт-Петербурга. Она может показаться незаметной, но ее регулярный характер позволяет добиться улучшений для участников рынка на уровне города. Важное значение имеет и начавшаяся работа по классификации обслуживания многоквартирных домов. Это важный проект, затрагивающий крупный сегмент рынка. В последние годы много говорилось об эксплуатации коммерческой недвижимости, а вопросы эксплуатации жилья были немногими на задворках, теперь мы можем изменить ситуацию.



Группа Эталон

30 ЛЕТ
СТРОИМ
ТОЧНО В СРОК

КРЫЛЬЯ ДОМА
НОВЫХ ГОРИЗОНТОВ

Жилой комплекс №1*
в Москве

- ✓ Авторский проект бизнес-класса в Раменках
- ✓ Собственный парк с водоемом и зонами отдыха
- ✓ Общественные террасы в каждом корпусе
- ✓ Редкие форматы квартир: со своей террасой и окнами на 3 стороны света



Застройщик: АО «Лобачевского 120». Адрес строительства ЖК «Крылья»: Москва, ул. Лобачевского, 120.
С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте www.domkrylya.ru.
*По данным премии «Рекорды рынка недвижимости 2019»



Престиж и статус на берегу Невы

- ✓ Собственный детский сад
- ✓ Особые планировочные решения для самых взыскательных семей
- ✓ Зеленый внутренний двор без машин
- ✓ Квартиры с выходом на набережную Невы



Застройщик: АО «Эталон ЛенСпецСМУ».
Адрес строительства ЖК «Эталон на Неве»: Санкт-Петербург, пр-т Обуховской обороны, 70, корп. 2.
С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте www.lenspecsmu.ru.

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
И МОСКВЕ

+7 (812) 380-05-25
+7 (495) 378-88-88

Застройщик: АО «Эталон ЛенСпецСМУ».
Адрес строительства ЖК «Петровская доминанта»: Санкт-Петербург, Петровская коса, 7/2.
С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте www.lenspecsmu.ru.
АО «Эталон ЛенСпецСМУ» (входит в Группу «Эталон») было основано в 1987 году.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным Knight Frank Saint Petersburg, по итогам III квартала 2019 года в Санкт-Петербурге и пригородах введено в эксплуатацию около 1,8 млн кв. м жилья. Всего в 2019 году планируется сдать около 3,2 млн кв. м.

По итогам девяти месяцев объём строящегося жилья в целом остался

на уровне показателей прошлого года – 11 млн кв. м. Положительная динамика наблюдается в пригородной локации, где за год объём строительства увеличился на 5%. В административно подчинённых районах отмечено сокращение на 9%. В границах города показатель остался на уровне первых трех кварталов прошлого года.

Первые два места рейтинга крупнейших застройщиков сохраняют за собой Setl City и Группа ЛСР, в тройку лидеров вошла компания «ЦДС», сместив группу «Эталон» на четвертое место.

Положительная динамика цен зафиксирована на жильё «В»-класса и «С»-класса, за год показатели увеличились в среднем на 10%. Отрицатель-

КРУПНЕЙШИЕ ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА III КВАРТАЛ 2019 ГОДА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Объект	Адрес	Площадь жилья в продаже, тыс. кв. м	Срок сдачи	Корпус/ Очередь	Девелопер
Чистое небо	Комендантский пр., уч. 1, уч. 2	299	июнь 2021	корп. 6, 7.1-7.4, 7.6, 8.1, 8.3-8.5, 9	Setl City
Приморский квартал	Коломяжский пр., д. 13	260	декабрь 2024	корп. 31-39, 43	Мегалит и Охта Групп
Лондон Парк	ул. Руднева/ ул. Кустодиева	232	декабрь 2020	сек. 1.1-1.14, 15-28, 30-32	Л1
Солнечный город	Санкт-Петербургское ш./ Красносельское ш./ пр. Буденного	213	июнь 2020	корп. 8, 9.1-9.2, 10.1-10.3	Setl City
Северная долина	пр. Энгельса/ 3-й Верхний пр-д	194	декабрь 2020	корп. 5-12, 19А, 19Б, 20, 30-31	Главстрой
Полис на Комендантском	Глухарская ул.	159	март 2020	1 этап, 2 этап, 3 этап	Полис Групп
ГреенЛандия	пос. Ручьи	137	июнь 2020	корп. 2.9-2.13	Setl City
Новое Горелово	Волхонское ш.	135	сентябрь 2021	корп. 28, 30/1, 30/2, 31-32, 52	Ленрустрой
Зеленый квартал на Пулковских высотах	Пулковское ш., д. 103	126	июнь 2021	корп. 1.1-1.3, 2.1-2.3	Setl City
Ultra City	Пригородный пр., д. 4	111	июнь 2024	1 оч. корп. 2,3 / 2 оч. корп. 1, 2, 5, 6	RBI

Данные Knight Frank St. Petersburg

КРУПНЕЙШИЕ ЖИЛЫЕ ПРОЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ В 2019 ГОДУ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Объект	Адрес	Площадь жилья в продаже, тыс. кв. м	Срок сдачи	Корпус/ Очередь	Девелопер
Svetlana Park	пр. Энгельса, д. 27	30 604	июнь 2024	корп. 1	Setl City
The One	Петровский пр, д. 26	32 161	июнь 2022	корп. 1	Setl City
Зеленый квартал на Пулковских высотах	Пулковское ш., д. 103	61 570	июнь 2021	корп. 2.1-2.3	Setl City
Панорама парк Сосновка	Энгельса пр., д. 27	75 502	декабрь 2022	корп. 1	Setl City
Promenade	Московский пр., д. 65	26 757	декабрь 2024	корп. 2, 3, 5-6а	Аквилон-Инвест
Жемчужная гавань	Героев/Дудергофский канал	20 287	март 2021	корп. 1, 2	Балтийская Жемчужина
ID Кудрово	пр. Строителей, д. 9	16 790	сентябрь 2021		Евроинвест Девелопмент
Звезды столиц	Московское ш., д. 13	41 828	июнь 2023	корп. 1-3	ИнтерГрупп
Б57	Благодатная ул., д. 7	10 900	октябрь 2021		КВС
Заповедный парк	Заповедная ул., д. 51Б	21 104	сентябрь 2021	корп. 1, 4	ЛСР
Морская набережная	Невская губа	33 172	декабрь 2022	корп. 5, 7, 8	ЛСР
Александровский	Гуммолосары, уч. 44	14 905	декабрь 2021	корп. 44.1-44.5	Пушкин
Рыбацкая гавань	Шлиссельбургский пр., д. 26-28	14 057	март 2021		Технополис
Ур-квартал Пушкинский	Саперная ул./ Гусарская ул./ ул. Ломоносова	17 955	декабрь 2023	корп. 1-5	ФСК
ЦДС Волковский	Волковский пр., д. 6	14 303	июнь 2023		ЦДС

Данные Knight Frank St. Petersburg

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ АПАРТАМЕНТОВ, ВЫШЕДШИЕ В ПРОДАЖУ В 2019 ГОДУ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Объект	Адрес	Площадь жилья в продаже, кв. м	Срок сдачи	Девелопер
Artline в Приморском	Торфяная дорога, д. 17	23 800	июнь 2021	Setl City
Promenade	Московский пр., д. 65	9 500	сентябрь 2024	Аквилон-Инвест
Zoom Apart	Коломяжский пр., д. 4	17 300	март 2020	ФСК
Днепропетровская 37	Днепропетровская ул., д. 37	1 900	март 2020	СР. Лиговский
Про. Молодость	пр. Большевиков, д. 32	70 000	июнь 2024	Плаза Лотус Групп

Данные Knight Frank St. Petersburg

ная динамика средней цены элитных жилых комплексов обусловлена выходом в продажу новых объектов по более низкой цене.

По итогам III квартала 2019 года свободное предложение составило 4,2 млн кв. м жилья, что на 8% больше, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Спрос на жильё в Санкт-Петербурге и пригородах за три квартала 2019 года сократился на 11% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года.

АПАРТАМЕНТЫ

По сравнению с III кварталом 2018 года, положительная динамика цен зафиксирована на апартаменты всех форматов (в среднем 9%). Наибольшее

изменение – в рекреационном сегменте (13%).

Показатель количества свободно-го предложения в III квартале 2019 года увеличился почти в два раза по сравнению с III кварталом 2018 года. Свободное предложение сосредоточено в основном в формате сервисных апартаментов, которые составляют 84% всего рынка.

Спрос на апартаменты всех форматов за три квартала 2019 года увеличился на 13% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. Однако в рекреационных апартаментах отмечено значительное сокращение спроса (на 41%). За три квартала 2019 года реализовано около 3 500 апартаментов.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам девяти месяцев 2019 года суммарный объём рынка качественной офисной недвижимости составил 3,3 млн кв. м. В течение трех кварталов 2019 года введено в эксплуатацию 40 200 кв. м офисных площадей «А» и «В» классов, что на 23% меньше, чем за аналогичный период 2019 года. До конца 2019 года к вводу заявлено 107 500 кв. м качественных офисных площадей.

По итогам I полугодия 2019 года объём вакантного предложения офисной недвижимости в классах «А» и «В» составил около 35 000 кв. м и около 102 400 кв. м соответственно. Доля свободных площадей в клас-

КРУПНЕЙШИЕ ОФИСНЫЕ ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ВВОДУ В 2019 ГОДУ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Объект	Адрес	Общая площадь, кв. м	Арендопригодная площадь, кв. м	Девелопер
Заневский каскад (IV очередь)	Заневский пр., д. 73	113 600	30 000	Адамант
Морская резиденция	Шкиперский проток, д. 12, лит. А	37 000	30 000	ЭкспоФорум
Премьер-Лига (III очередь)	Лиговский пр., д. 266, лит. М	18 000	16 500	Строительные машины
Дом Пушкины	Московский пр., д. 98, лит. В	10 600	9 400	Пушной Дом

Данные Knight Frank St. Petersburg

НОВЫЕ БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ В 2019 ГОДУ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Объект	Адрес	Общая площадь, кв. м	Арендопригодная площадь, кв. м	Срок ввода (заявленный)	Девелопер
Technopolis Pulkovo (III очередь)	Пулковское ш., д. 40/4	22 000	17 000	2021	Технополис Санкт-Петербург
Собрание (II очередь)	Цветочная ул., д. 25Ц	39 200	15 400	2021	Адамант
РМК	Малая Митрофаньевская ул./Московский пр.	н/д	н/д	2023	Ремонтно-механический комбинат

Данные Knight Frank St. Petersburg

НОВЫЕ СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К СТРОИТЕЛЬСТВУ В 2019 ГОДУ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Объект	Адрес	Общая площадь, кв. м	Срок ввода (заявленный)	Девелопер
Лента	Московское ш., д. 139	70 000	2020	Ориенти
РНК КАД (Maersk)	Софийская ул., д. 96/2	23 700	2020	PNK Group
ОРЦ Фуд маркет	Ленсоветовское, уч. 412	45 000	2020	ОРЦ Фуд маркет
РНК КАД (Марвел-логистика)	Софийская ул., д. 96/2	51 000	2020	PNK Group
Белые ночи	Ленсоветовское, уч. 385	85 000	2020	Русич
Armada Park	Московское ш., д. 52	134 000	2023	Адамант

Данные Knight Frank St. Petersburg

се «А» – 3,3% (на 1,9 п.п. меньше, чем в I полугодии 2018 года), в классе «В» – 4,6% (на 1,8 п.п. меньше, чем в I полугодии 2018 года).

За девять месяцев 2019 года заключены четыре сделки по продаже офисных зданий суммарной площадью около 21 800 кв. м. Крупнейшие из них – продажа бизнес-центров на Большой Морской ул., д. 30 и Каменноостровском пр., д. 11/2.

Средневзвешенная арендная ставка в офисных помещениях класса «А» оказалась на 0,4% меньше, чем в аналогичном периоде 2018 года, и составила 1 951 руб./кв. м/мес. (включая НДС и операционные расходы). В классе «В» показатель увеличился на 1% и составил 1 190 руб./кв. м/мес., включая НДС и операционные расходы.

На рынке аренды – тенденция увеличения запросов на помещения площадью более 5 000 кв. м, однако подобное предложение крайне ограничено.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам III квартала 2019 года объем рынка качественной складской недвижимости составил около 3,4 млн кв. м. При этом за девять месяцев 2019 года введено 100 600 кв. м качественной складской недвижимости, что составляет 48% от общей заявленной в 2019 году к вводу площади.

Суммарная площадь вакантного предложения по итогам I полугодия 2019 года составила около 104 000 кв. м. Это на 15% меньше, чем в аналогичном периоде 2018 года. Уровень вакантных площадей в I полугодии 2019 года в классе «А» – 2,9%, в классе «В» – 3,4%.

До конца 2019 года заявлено к вводу в эксплуатацию 108 900 кв. м качественных складских площадей, 51% из них предназначен для аренды. Однако реально введется более 30% от этого объема.

По итогам девяти месяцев 2019 года заключено три сделки в формате built-to-suit: на территории РНК «Парк Софийская КАД» будут построены складские комплексы для компаний Maersk и «Марвел-логистика», мультитемпературный распределительный центр построят для сети гипермаркетов «Лента». Общая площадь планируемых объектов – около 144 700 кв. м.

Холдинг «Диета-18» приобрел холдинговый терминал «Скиф-логистик» площадью около 21 700 кв. м. Сделка стала крупнейшей по продаже готового здания на рынке складской недвижимости Санкт-Петербурга за последние пять лет.

Показатель средневзвешенной запрашиваемой арендной ставки по итогам I полугодия 2019 года в классе «А» – 556 руб./кв. м/мес., в классе «В» – 476 руб./кв. м/мес (рост на 9% и 6% соответственно в сравнении с аналогичным периодом 2018 года).



РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ БЕЗ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НЕВОЗМОЖНО

вице-президент РГУД,
генеральный директор Российского аукционного дома
Андрей Степаненко



– Как трансформировался рынок коммерческой недвижимости под влиянием последнего кризиса?

– В коммерческой недвижимости за последние годы заметно снизилось количество крупных девелоперских проектов. Это характерно для любого региона, включая Москву и Московскую область. Во многом это связано с насыщением, а в некоторых случаях – перенасыщением рынка, наступившим после бума коммерческой застройки, когда заявлялись и строились десятки проектов на сотни тысяч квадратных метров. До сих пор во многих из них есть пустующие площади, хотя в последние годы уровень вакансий стабильно снижается – во многом не за счет повышенного спроса, а именно в силу отсутствия нового предложения.

Но рынок не остановился, он трансформировался. В офисном и торговом сегментах собственники занимаются реконцепцией морально устаревших объектов, склады почти перестали строить под спекулятивные цели, зато все чаще проходят новости о сделках формата build-to-suit, под определенно заказчика.

Заявляются проекты с небольшими площадями, без гигантомании прошлых лет. Связано это не только с тем, что они требуют меньших вложений и несут меньшие для инвесторов риски, но и с новым запросом потребителей, оценивших камерные форматы и инфраструктуру у дома. Все меньше людей готовы тратить выходные в походах по мегамолам. Для экономии времени и сил предпочтение зачастую отдается небольшим торговым комплексам на территории квартала. Офисные сотрудники заявляют требования по расположению офисов, они не готовы тратить на дорогу больше часа. Современные компании готовы переводить людей на свободное посещение. Эта тенденция дает возможности для развития небольших бизнес-центров в удаленных

от центра города районах и таким форматам, как коворкинги, гибкие офисы.

– Как эти изменения сказываются на рынке? Откуда берутся объекты для удовлетворения этого запроса?

– Во-первых, приватизация. В городах находится огромное количество государственного и муниципального имущества, которое используется неэффективно или вообще не используется. Сейчас наиболее активно идет процесс приватизации в Санкт-Петербурге и Московской области, в остальных регионах – меньше.

– Государство готово отдавать эти объекты инвесторам?

– Частный собственник рачительнее, заинтересованнее, успешнее работает с активами. Это относится как к крупным инвесторам, так и к малому и среднему бизнесу, который способен превратить убитый подвал в процветающую кофейню или открыть современный life style комплекс на месте старой советской «стекляшки». Поэтому государство на всех уровнях планомерно увеличивает объемы приватизации. Окупается это дважды – не только единовременной прибылью, которую получает бюджет от продажи актива, но и повышением налоговых сборов с бизнеса, сумевшего повысить капитализацию территории.

Но речь не только о прямом толковании 178-ФЗ «О приватизации». Существует большое количество ведомственных объектов, которые не нужны правообладателям, но и отдавать которые они не спешат. Огромные объемы непрофильного имущества окологосударственных структур, госкомпаний и пр. Все это стоит заброшенным и не только не приносит экономического эффекта, но и уродует облик городов, тормозя их развитие в целом. И это при огромном спросе на такие активы со стороны девелоперов. Например, в

этом году мы продавали участок одной из структур «АЛРОСы» в Санкт-Петербурге – участок на берегу Невы, рядом с мостом Александра Невского. Его занимало промышленное предприятие, переехавшее на современную производственную площадку. Аукцион прошел с первого раза с большим превышением стартовой цены, стоимость сделки составила 1,5 млрд рублей.

Еще один серьезный ресурс – проблемное имущество, самый перспективный рынок на сегодняшний день. В результате санации банковской системы на рынок выходят не только активы самих ликвидируемых банков (в первую очередь недвижимость), но и активы должников ликвидируемых банков. Банкротное имущество сегодня покупают все – от крупных банков до физлиц. Предложение рынка огромно и разнообразно – от офисной техники до целых предприятий, включая действующие. На нашей электронной площадке продаются нежилые помещения, целые здания, участки, которые можно застраивать уже сейчас, участки с обременениями, квартиры, торговые комплексы, гостиницы, бизнес-центры и пр. И на все эти объекты находятся покупатели, в том числе конечные пользователи.

Развитие этих объектов, вовлечение их в инвестиционный оборот позволяют решить проблему создания качественной социальной инфраструктуры, к которой традиционно относят только детские сады и школы, необоснованно забывая о новых офисах, торговых и развлекательных центрах, без которых жизнь в современном городе невозможно представить.

Данные предоставлены Knight Frank St Petersburg

+7 (812) 363-2222 | spb@ru.knightfrank.com | knightfrank.ru | kf.expert



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



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



**MARIS В АССОЦИАЦИИ
 С CBRE**
 УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, БРОКЕРИДЖ,
 КОНСАЛТИНГ
 Россия, Санкт-Петербург, 191025,
 Невский пр., д. 104, лит. А, БЦ Tempo
 8 (812) 421-70-69
 maris@maris-spb.ru
www.maris-spb.ru



SETL GROUP
 ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО
 НЕДВИЖИМОСТИ
 Россия, Санкт-Петербург, 196066,
 Московский пр., д. 212
 8 (812) 335-55-55
 press@pn.spb.ru
www.setlgroup.ru



TIKKANEN ARCHITECTS
 АРХИТЕКТУРА
 Россия, Санкт-Петербург, 191025,
 Невский пр., д. 102, лит. С,
 БЦ «Вестник»
 8 (812) 644-65-21
 info@tikkanen.ru
www.tikkanen.ru



**АЛЕКСАНДРО-НЕВСКАЯ
 МАНУФАКТУРА, ООО**
 ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
 НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ИНВЕСТИЦИИ В
 НЕДВИЖИМОСТЬ
 Россия, Санкт-Петербург, 192029,
 пр. Обуховской Обороны,
 д. 70, корп. 2
 8 (812) 703-50-09
 mail@ukanm.ru
www.ukanm.ru



**АРХИТЕКТУРНАЯ
 МАСТЕРСКАЯ ЮСУПОВА**
 АРХИТЕКТУРА, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
 РЕДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ
 Россия, Санкт-Петербург, 191180,
 Бородинская ул., д. 1/88, лит. А
 8 (812) 635-87-77
 info@yusarch.ru
www.yusarch.ru



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



**MAXIMA LEGAL,
 ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА**
 ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
 Россия, Санкт-Петербург, 191028,
 Литейный пр., д. 26
 8 (812) 454-22-14
 office@maximalegal.ru
www.maximalegal.ru



TEO PROPERTIES, УК, ООО
 УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
 РЕКОНЦЕПЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ
 НЕДВИЖИМОСТИ
 Россия, Санкт-Петербург, 191014,
 Басков пер., д. 12
 8 (812) 604-42-10
 info@teoproperties.ru
www.teoproperties.ru



ВАЛО СЕРВИС, УК, ООО
 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



**АРХИТЕКТУРНАЯ
 МАСТЕРСКАЯ ЦЫЦИНА**
 АРХИТЕКТУРА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ
 Россия, Санкт-Петербург, 191123,
 ул. Рылеева, д. 6, пом. 9-Н
 8 (812) 273-68-80
 mail@arhmc.ru
www.arhmc.ru



БЕЙКЕР И МАКЕНЗИ
 ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
 Россия, Санкт-Петербург, 190000,
 пер. Гривцова, д. 4А, ДК BolloevCenter
 8 (812) 303-90-00
 st.petersburg@bakermckenzie.com
www.bakermckenzie.com



КОМПЛЕКС АПАРТ-ОТЕЛЕЙ

ВАЛО – КОМПЛЕКС АПАРТ-ОТЕЛЕЙ

Рост продаж и объёма предложений в сегменте апарт-отелей в России продолжает бить рекорды. Несмотря на то, что для российского рынка это довольно новый формат, за несколько лет он прочно занял свои позиции. В чём его главные преимущества перед другой недвижимостью? Рассмотрим особенности апарт-отелей на примере лучшего апарт-комплекса в Санкт-Петербурге по версии ежегодного Национального конкурса в сфере недвижимости, строительства и ипотеки CREDO-2019 – комплекса апарт-отелей VALO.

Удачное расположение

Для апарт-отелей локация особенно важна. Поскольку квартиры во многом рассчитаны на кратко- и среднесрочное проживание, удобное расположение для них – одно из обязательных условий.

Остановки общественного транспорта, магазины, рестораны и спортзалы – всё должно быть в шаговой доступности. А ещё лучше, если такая инфраструктура предусмотрена в самом комплексе. Рассмотрим наш пример. Комплекс апарт-отелей VALO расположен во Фрунзенском районе Санкт-Петербурга, напротив станции метро «Бухарестская». Это деловой район с большим потенциалом развития, с уже сложившейся транспортной, коммерческой и социальной инфраструктурой, необходимой для комфортной жизни в мегаполисе.

Проектом комплекса предусмотрены подземный паркинг на 270 мест, фитнес-клуб с бассейном и SPA, несколько ресторанов и кафе, конференц-зал и коворкинг, а также зона лобби – одна из самых стильных и просторных среди петербургских апарт-отелей. Вместо двора – благоустроенное общественное пространство с зонами отдыха, спортивными площадками, фонтаном и арт-объектами.



Прямо напротив комплекса VALO находится ТРК «Континент» с продуктовым гипермаркетом, ресторанным двориком, кинотеатром и ледовым катком. Рядом с ним – парк развлечений MazaPark, который открыт даже ночью.

Транспортная доступность

Успешный апарт-отель должен быть расположен в таком месте, чтобы было удобно добираться в любую точку города. К примеру, от VALO (благодаря расположению у метро) до исторического центра – всего 15–20 минут.

Для тех, кто предпочитает передвижение на собственном автомобиле или такси, также есть возможности: рядом с комплексом находится удобная транспортная развязка. До аэропорта Пулково – 30 минут, а до Московского, Витебского и Финляндского вокзалов – 20 минут. Путь до Морского вокзала не превысит получаса, чуть меньше займёт дорога до въезда на КАД или ЗСД. Хорошо развита и сеть наземного общественного транспорта: через перекресток улиц Салова и Бухарестской проходит 21 маршрут автобусов, троллейбусов, трамваев и маршрутных такси. VALO – удачный пример транспортного обеспечения проекта, а это один из гарантов стабильно высокого потока гостей.

Сервис, как в гостинице

Все мы хотим свести бытовые хлопоты к минимуму, и в хорошем апарт-отеле для этого есть всё. Так, VALO предлагает гостям широкий спектр гостиничных услуг: здесь есть круглосуточное обслуживание апарт-отелей, служба клининга, химчистка, прачечная, доставка еды, консьерж-служба – словом, все сервисы, которые только могут потребоваться взыскательному клиенту.

Покупая апартаменты VALO, вы приобретаете готовый гостиничный бизнес со стабильным ежемесячным доходом. Управляющая компания VALO Service

возьмёт на себя все заботы, связанные с привлечением гостей, содержанием апартаментов, оплатой коммунальных услуг и другими подобными вопросами.

Безопасность на уровне

В вопросах безопасности апарт-отели также уверенно обгоняют традиционные жилые комплексы. Безопасность гостей обеспечивается круглосуточной охраной, системами внешнего и внутреннего видеонаблюдения и контроля доступа. Также в комплексе предусмотрена система контроля передвижения персонала, оборудован пропускной пункт для автомобилей с распознаванием номеров.

В отделке помещений используются сертифицированные негорючие материалы. В комплексе предусмотрены эвакуационная система, системы пожарной сигнализации, пожаротушения и дымоудаления. Персонал VALO Service проходит обучение по действиям в чрезвычайных ситуациях.

Немного о доходности

Важно отметить и то, что доходность и ликвидность апартаментов выше, чем у традиционных квартир. Этот тезис неоднократно доказан на практике: на этапе строительства стоимость апартаментов ниже, чем квартир, а после – значительно выше. Причём их, как и квартиру, можно приобрести в рассрочку, кредит или в ипотеку.

Инвесторам VALO предлагает три программы доходности: VALO Classic (долгосрочная аренда, доход от 9%), VALO Progressive (краткосрочная аренда, доход от 14%), VALO Garant (гарантированный доход от 39 тыс. руб. в месяц).

valoapart.ru
 8 (812) 411-00-00
info@valoapart.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

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



БТК ДЕВЕЛОПМЕНТ

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



Волховец

ВОЛХОВЕЦ, ПК, ООО

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ДВЕРЕЙ
И ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ
Россия, Великий Новгород, 173008,
Сырковское ш., д. 24
8 (8162) 94-46-40
corp@volhovec.natm.ruru
www.volhovec.ru



ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ СЕВЕРО-ЗАПАД

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЯМИ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Б. Сампсониевский пр., д. 28, корп. 2,
лит. Д, БЦ Mezon Plaza, оф. 600
8 (812) 635-88-11
info@gpbi.ru
www.gpbi.ru



ГРУППА ЭТАЛОН

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО,
УПРАВЛЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
Россия, Санкт-Петербург, 197348,
Богатырский пр., д. 3, корп. 3
8 (812) 380-05-25
8 (495) 141-23-54
office@etalongroup.com
www.etalongroup.ru

BORENIUS БОРЕНИУС АТТОРНЕЙС РАША, ЛТД

КОНСАЛТИНГ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Малая Конюшенная ул., д. 1/3А
оф. 33В
8 (812) 335-22-20
inforussia@borenius.com
www.borenius.com



БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЗАО

ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Санкт-Петербург, 191014,
ул. Восстания, д. 18, лит. А
8 (812) 611-05-50
sales@bfa-d.ru
www.bfa-d.ru



ВТБ-ДЕВЕЛОПМЕНТ

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



ГРУППА РБИ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ
Россия, Санкт-Петербург, 199004,
В. О., Малый пр., д. 22А, лит. А,
БЦ «Соверен»
8 (812) 327-32-20
rbi-sp@rbi.ru
www.group.rbi.ru



ГРУППА «ЯРД»

ДЕВЕЛОПМЕНТ, РЕДЕВЕЛОПМЕНТ,
УПРАВЛЕНИЕ, ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Литейный пр., д. 26
8 (812) 325-00-00
sale@yard.ru
www.yard.ru



ГУИОН, ГУП

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ, ОЦЕНКА,
ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 191014,
ул. Маяковского, д. 19/15
8 (812) 777-51-11
info@guion.spb.ru
www.guion.spb.ru

ОГНИ ЗАЛИВА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
КОМФОРТ-КЛАССА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ,
ПР. ГЕРОЕВ/ЛЕНИНСКИЙ ПР.

ЖК «Огни залива». I очередь.
Дома сданы и заселены.

ЖК «Огни залива». II очередь.
Срок сдачи II и IV кв. 2020 г.

КВАРТАЛ НА ЮЖНОМ БЕРЕГУ
ФИНСКОГО ЗАЛИВА

КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ
ОТ 3 010 010 МЛН
РУБ.

Жилой комплекс «Огни залива» — современный проект комплексного освоения территорий, включающий в себя жилые здания, школу, дошкольные образовательные учреждения, торгово-развлекательный центр, почтовое отделение, поликлинику, магазины. ЖК возводится на юге Санкт-Петербурга, на первой линии Финского залива и Дудергофского канала. Красносельский район выделяется крайне благоприятной экологической ситуацией: чистый воздух, водная гладь, роскошный Южно-Приморский парк создают неповторимую атмосферу уюта и спокойствия.

Проект реализуется в пять очередей строительства. I очередь комплекса (корпуса: 10, 11, 12) введена в эксплуатацию в 2016 году: дома заселены, детские сады открыты, работает эффективная управляющая компания. Проект удостоен высшей награды конкурса Facade Innovations Awards 2017 за лучшие инновационные фасады. Уникальная архитектура в средиземноморском стиле от «Архитектурной Студии 44» стала украшением всего побережья. II очередь комплекса (корпуса 14 и 15) вводится в эксплуатацию во II и IV квартале 2020 года. В 2020 году начнется реализация III очереди проекта, которая будет расположена вдоль Дудергофского канала. Продажа квартир по ДДУ.

Виртуальный макет в приложении
дополненной реальности (AR)

ognizaliva.ru/ar

iOS Android O+



ognizaliva.ru +7 812 611 05 50



Адрес строительства: Санкт-Петербург, Ленинский проспект, участки 247 и 248 (северо-западнее пересечения улиц Доблести и Маршала Захарова). Застройщик ООО «Дудергофский проект». Цена действительна на 01.11.2019 г. Срок ввода в эксплуатацию корпуса II и IV кварталы 2020 года. ФЭ 214. Подробная информация об акции, а также проектная декларация размещены на сайте ognizaliva.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ДОВЕРИЕ ДОВЕРИЕ, ГК

ГРУППА КОМПАНИЙ
ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, IT-ТЕХНОЛОГИИ
В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Санкт-Петербург, 197198,
Кронверкский пр., д. 65
8 (812) 498-04-98
info@doverie-group.ru
www.doverie-group.ru



ДОХОДЪ, УК, ООО

СОЗДАНИЕ ФОНДОВ НЕДВИЖИМОСТИ (ЗПИФ),
УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Литейный пр., д. 26, лит. А, оф. 208
8 (812) 635-68-63
uk@dohod.ru
www.dohod.ru

ДЭФО – САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

МЕБЕЛЬ
ДЛЯ ДОМА
ИЛИ ОФИСА
ТОРГОВЛЯ МЕБЕЛЬЮ
Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Менделеевская ул., д. 5
8 (812) 448-89-70
korp_spb@defo.ru
www.defo.ru



ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЁРЫ, 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



ЗЕНИТ УК, ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
УПРАВЛЕНИЕ ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ,
КОНСАЛТИНГ
Россия, Санкт-Петербург, 191028,
Фурштатская ул., д. 23, лит. А, оф. 3
8 (812) 320-11-00
office@uk-z.ru
www.uk-z.ru



ИКСПИ-ГРУПП, ООО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
АРХИТЕКТУРА, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Санкт-Петербург, 192102,
ул. Фучика, д. 8
8 (812) 677-53-22
info@xp-group-spb.ru
www.xp-group-spb.ru



ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (ИПП), ООО

ОЦЕНКА, ПРАВО, АУДИТ
Россия, Санкт-Петербург, 191119,
ул. Марата, д. 92
8 (812) 703-40-41
mail@ipp.spb.ru
www.ipp.spb.ru



ИНСТИТУТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ «УРБАНИКА»

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ И ПРОСТРАНСТВЕННОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ, КОНЦЕПЦИИ И МАСТЕР-ПЛАНЫ
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ И ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ
Россия, Санкт-Петербург, 190013,
наб. р. Фонтанки, д. 108, лит. А, оф. 4
8 (812) 418-25-80
info@urbanica.spb.ru
www.urbanica.spb.ru



ИОЛА, ООО

КОНСАЛТИНГ, ОЦЕНКА
Россия, Санкт-Петербург, 194044,
Выборгская наб., д. 47/27
8 (812) 671-02-78
iola@iola.pro
www.iola.pro



КАЧКИН И ПАРТНЁРЫ, АДВОКАТСКОЕ БЮРО

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



КВС, ГК

ЗАСТРОЙЩИК, ДЕВЕЛОПЕР, ПРОЕКТИРОВЩИК,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК
Россия, Санкт-Петербург, 194292,
5-й Верхний пер., д. 1, лит. А, корп. 5
8 (812) 210-23-15
sale@kvsspb.ru
www.kvsspb.ru



КЛУБ «ЗАРЕЧЬЕ», УК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОНСАЛТИНГ,
БРОКЕРИДЖ
Россия, Санкт-Петербург, 197198,
Мытнинская наб., д. 5, лит. А
8 (812) 449-70-71
info@clubzarechie.ru
www.clubzarechie.ru

УСПЕШНЫМ МОЖЕТ БЫТЬ ЛЮБОЙ ПРОЕКТ

управляющий партнер консалтинговой
компании IPG.Estate
Иван Починщиков



Кризис 2015, экономические последствия повлияли на правила ведения бизнеса и состояние рынка. В Петербурге спрос на качественные помещения превышает предложение. Как работает рынок в посткризисный период, как информационная активность влияет на продажи? Рассказывает Иван Починщиков.

– Спрос превышает предложение – это ситуативный сценарий или прогнозируемый для Петербурга?

– После 2015 года на фоне волатильности рубля и санкционной риторики отечественный рынок стал рискованным для девелоперов, инвесторов, бизнеса. Иностранные компании покинули Россию или сократили присутствие. Малый и средний бизнес притормозил рост. Девелоперы заморозили ряд проектов. Только крупные компании продолжили наращивать долю, пополнять земельный банк.

Спустя 3 года бизнес-активность начала восстанавливаться. Продолжается переезд нефтегазового сектора, растет it-сегмент, частично возвращаются и выходят зарубежные, московские компании. Но 2–3-летняя заморозка привела к дефициту качественного предложения. В 2018 году новый ввод спекулятивного предложения в офисах составил 16,2 тыс. кв. м, а поглощение – 100 тыс. кв. м. В складском сегменте ввели 77,3 тыс. кв. м, а поглотили 108,2 тыс. кв. м.

– Рынок начинает оживать? Ведь появляются новые проекты.

– В перспективе 2019–2020 гг. объем офисов может вырасти на 215 тыс. кв. м, спекулятивных складов – на 170 тыс. кв. м и 90 тыс. – build-to-suit. Но только у нас в работе объем обрабатываемых запросов на офисы составляет 160 тыс., и еще 50 тыс. – на build-to-suit, в складском – 220 тыс.

Можно поторопиться и успеть занять будущие проекты. И мы работаем в этом направлении: ряд проектов находится на стадии согласования договоров. Практика показывает, новые площади зачастую не выходят в открытый рынок. Брокеридж начинается на этапе проектирования или ранних стадиях строительства.

Важную роль играет информационная политика: чем раньше о проекте узнают, тем скорее придут клиенты. Сегодня офисные, складские объекты, заполненные на 70–100%, получают разрешение на ввод.

– Значит, чем раньше про проект расскажут, тем он будет успешнее?

– Крупные собственники имеют хорошие рекламные бюджеты, с которыми сложно соревноваться. Но эти игроки составляют лишь часть рынка. Значительная доля – собственники небольших офисных зданий, БЦ класса «С», устаревших складских и промышленных помещений, ЗУ с хорошей локацией: территория серого пояса, вблизи метро, КАД и т. д. Локация по-прежнему остается основным требованием для клиента. Но он не знает про эти проекты. Мы ведем поиск таких проектов, чтобы в перспективе закрывать спрос.

Успешным может быть любой проект. Например, при минимальных вложениях объект класса «С» можно переформатировать в класс «В». Важно на первых этапах анализировать наиболее эффективные и наилучшие варианты использования зданий и развития территорий. Конечно, можно построить склад или БЦ и ждать арендатора. А можно привлекать консультантов с экспертизой и опытом, которые в последствии реализуют свой проект консалтинга: на этапе реализации привлекут арендаторов.

Например, мы привели сеть коворкингов в БЦ на Васильевском остро-

ве на этапе реконструкции. Проводим ротацию арендаторов МФК «Ткачи» с целью повышения доходности. Реализуем проект реконцепции БЦ «Владимирский» и прорабатываем возможность замены арендаторов и привлечения крупных компаний. Несколько проектов наилучшего и наиболее эффективного использования, разработанные нами, находятся в стадии реализации. Скоро появится несколько складских объектов, которые не выйдут в открытый рынок. На этапе консалтинга мы сформировали лист потенциальных арендаторов на эти проекты.

Фактура рынка изменилась: сегодня проект консалтинга можно считать закрытым только при 100% реализации площадей в аренду или продажу, когда собственник получает стабильный доход в рамках спрогнозированной финансовой модели.

– Вы развиваете онлайн-сервисы. Как они влияют на развитие бизнеса?

– Мы развиваем три онлайн-сервиса по поиску офисной, складской и торговой недвижимости: Officemaps.ru, Skladmaps.ru и Retailmaps.ru. Собственники регистрируют объекты, напрямую им в личный кабинет попадают запросы от клиентов на аренду. Для нас – это способ найти собственников, с которыми мы еще не работали. В стадии разработки находится сервис Apartmaps.ru.

Рынок работает в условиях, когда информационные технологии – это драйвер развития. Нельзя игнорировать it-инструменты, их нужно внедрять и совершенствовать.

IPG.Estate
8 (812) 748-22-38
www.ipg-estate.ru

Реализация девелоперских проектов с использованием механизма ЗПИФов*

- Оптимизация затрат
- Отсутствие налога на прибыль
- Защита имущества и собственника
- Конфиденциальность информации
- Централизация управления

> 20 млрд рублей
объем активов в управлении**

> 10 лет
опыта работы с ЗПИФами

15 фондов
в управлении

*Закрываются паевые инвестиционные фонды

**Рэнкинг УК Национального рейтингового агентства по итогам первого полугодия 2019 года.

Приглашаем к сотрудничеству!
Работаем со всеми регионами РФ

● Санкт-Петербург, Литейный пр., д. 26
+7 (812) 635 68 65
uk.dohod.ru

ООО «УК «ДОХОДЪ». Лицензии ЦБ РФ на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00612 от 20 декабря 2008 г. и на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 040-09678-001000 от 14 ноября 2006 г. Компания не обещает и не гарантирует доходность. Стоимость инвестиций может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Финансовые результаты, полученные в результате инвестиций, не застрахованы и не гарантированы государством, в том числе Агентством по страхованию вкладов или Банком России. Ознакомиться с условиями управления активами, получить подробную информацию о паевых инвестиционных фондах, ознакомиться с правилами доверительного управления и иными документами, подлежащими раскрытию и предоставлению в соответствии с действующим законодательством, до заключения договора можно по адресу: 191028, Санкт-Петербург, Литейный пр., д. 26, лит. А, оф. 208, на сайте uk.dohod.ru, по телефону (812) 635-68-63.

ИНСТРУМЕНТ ЗПИФов ВСЕ ЕЩЕ НЕДООЦЕНЕН РЫНКОМ

генеральный директор
ООО УК «ДОХОДЪ»
Маргарита Бородатова



– Чем интересен формат закрытых паевых инвестиционных фондов девелоперам?

– Наша компания уже более десяти лет работает с ЗПИФами, и мы можем с уверенностью сказать, что формат этого инструмента интересен бизнес-сообществу в целом. Рынок недвижимости – это отрасль, в которую фонды наиболее органично интегрировались по ряду причин. Механизм ЗПИФа позволяет существенно оптимизировать затраты на реализацию девелоперских проектов, благодаря отсутствию налога на прибыль.

По данным ЦБ РФ на конец второго квартала 2019 года в России работают 1 143 закрытых фонда с общим объемом чистых активов 3,2 трлн рублей.

Управляющая компания «ДОХОДЪ» управляет активами пятнадцати закрытых фондов, большая часть которых связана с проектами в недвижимости. С использованием фондов компании уже реализовано более 30 строительных проектов, в т.ч. один из фондов был первым в России ЗПИФом, получившим статус застройщика по 214-ФЗ и построившим комплекс общей площадью более 76 000 кв. м.

ЗПИФ – универсальный инструмент, который может быть использован в различных отраслях и сферах деятельности. Производство, продажа, сдача в аренду – все это может осуществляться через ЗПИФ. В строительстве и девелопменте формат закрытых фондов применяется и для жилой, и для коммерческой недвижимости.

Интерес к ЗПИФу коррелирует с его преимуществами. Освобождение от налога на прибыль результатов деятельности фонда дает возможность полного использования прибыли в дальнейшей работе, ее реинвестирования. Защита фонда от действий третьих лиц обособливает все его активы от рисков деятельности пайщи-

ков фонда и других участников инфраструктуры ЗПИФов. Если ЗПИФ становится владельцем недвижимости, то, благодаря новым поправкам в 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», пайщики фонда при определенных условиях смогут выделить пай из имущества фонда в натуральной форме. Информация о пайщиках конфиденциальна и не подлежит раскрытию широкому кругу лиц. Смена реального собственника актива в фонде при форс-мажорах происходит быстро, без нотариуса и регистрации в Росреестре. Кроме того, организация закрытого фонда позволяет централизовать разрозненные активы и определить единый центр управления. Закрытые фонды имеют значительный потенциал в плане использования их как средства краудинвестинга для реализации проектов в различных областях. При этом, инструмент ЗПИФов все еще недооценен рынком.

– Каковы его преимущества в сравнении с другими схемами привлечения инвестиций?

– Механизм ЗПИФа, в дополнение к его защищенности и принципам конфиденциальности, прозрачен. Управляющие фондами компании лицензируются Банком России, предоставляют отчетность и непрерывно контролируются регулятором. Привлечение инвестиций через закрытые фонды безопасно, механизм проверен годами. Вопрос состоит в самой сути инвестиций в проекты – доля венчурных инвестиций в них высока, не сразу можно получить отдачу. Поэтому такие инвестиции – для истинных инвесторов, заинтересованных и нацеленных на длительный горизонт вложений.

– Отмечаете ли Вы повышенный интерес к ЗПИФам недвижимости в связи с новыми правилами на рынке долевого строительства?

– Интерес к ЗПИФам растет, но все-таки у рынка остаются вопросы, связанные с ожидаемыми сложностями в организации процесса взаимодействия между инициатором создания фонда и управляющей компанией, а также уровнем доверия к ней.

Мы на рынке с 2003 года и зарекомендовали себя надежным партнером для крупных строительных и девелоперских компаний. Бизнес-процессы компании отлажены и рассчитаны на любую степень загрузки. В своих партнерствах-участниках инфраструктуры закрытых фондов мы также уверены на 100%.

С момента оглашения поправок в 214-ФЗ наша компания предпринимала ряд усилий, направленных на работу с застройщиками с использованием ЗПИФа. В процессе наметились приоритеты застройщиков – в первую очередь потребность в денежных средствах. Закрытый фонд может кредитовать на значительно более свободных условиях, чем банк, но для этого он тоже должен привлечь инвестиции с рынка.

Вторым приоритетом для застройщиков является земля. Наличие участка под застройку – добрая половина девелоперского проекта. У нас есть намерение создать фонд, аналогичный земельному банку: на привлеченные средства будут приобретаться земельные участки, которые будут передавать в аренду застройщикам с дальнейшим переходом права собственности на них в обмен на активы в натуральной форме. В таком формате мы видим огромную перспективу.

uk.dohod.ru

ООО «УК «ДОХОДЪ». Лицензия ЦБ РФ на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00612 от 20 декабря 2008 г.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



КОЛВЭЙ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ, ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 191036, Невский пр., д. 120
8 (812) 700-50-00
info@kolway.ru
www.kolway.ru

КОМПЛЕКС ГАЛЕРНАЯ 5, ООО

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 190000, Галерная ул., д. 5, лит. А
8 (812) 449-70-09
ssm@kg5.ru



КРАСНАЯ СТРЕЛА, СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ, ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, ЗАСТРОЙЩИК

Россия, Санкт-Петербург, 197183, Дибуновская ул., д. 22, лит. А, пом. 6Н
8 (812) 210-42-37
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



ЛЕНРУССТРОЙ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Санкт-Петербург, 198323, Красносельское ш., д. 54/3, оф. 576
8 (812) 456-24-56
or@lenrusstroy.ru
www.lenrusstroy.com



ЛЕНСТРОЙТРЕСТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Санкт-Петербург, 191186, Миллионная ул., д. 8
8 (812) 561-28-33
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
www.lomo-estate.ru



M2МАРКЕТ

БРОКЕРИДЖ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Санкт-Петербург, 191025, Литейный пр., д. 26, БЦ «Преображенский двор»
8 (812) 605-77-77
l.chistyakova@m2.market
<http://m2.market>



МАСТЕР РУФ

СТРОИТЕЛЬСТВО, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Россия, Санкт-Петербург, 194292, 2-й Верхний пер., д. 10, лит. А
8 (812) 449-40-70
info@m-roof.ru, vv@m-roof.ru
<http://m-roof.ru>



МЕГАМЕЙД, АО

ИНЖЕНЕРНЫЕ ИЗЫСКАНИЯ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО НАРУЖНЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ СЕТЕЙ И УЛИЧНО-ДОРОЖНОЙ СЕТИ, БЛАГОУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИЙ, ИСПОЛНЕНИЕ ФУНКЦИЙ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА

Россия, Санкт-Петербург, 197022, пр. Медиков, д. 9, лит. Б, БЦ «Инженер»
8 (812) 438-77-88
megamade@megamade.ru
<https://megamade.ru>

МЕГАЛИТ МЕГАЛИТ, ЗАО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

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



НЕДВИЖИМОСТЬ. КОНСАЛТИНГ. СТРАТЕГИИ, ООО

ПРАВОВОЙ КОНСАЛТИНГ, СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК, КАДАСТРОВЫЕ И ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ РАБОТЫ

Россия, Санкт-Петербург, 191124, Новгородская ул., д. 23, лит. А, пом. 76-Н
8 (812) 456-10-07
info@nks.group
www.nksrf.ru

YIT

Финская девелоперская компания приобретёт земельные участки под жилищное строительство

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ЕКАТЕРИНБУРГЕ, ТЮМЕНИ, КАЗАНИ.

+7 (921) 932 35 30
Anna.Smolnaya@yit.ru

Центральный офис АО «ЮИТ Санкт-Петербург»: г. Санкт-Петербург, Приморский пр., 54, корп. 1, лит. А. 8 (812) 336-37-57, yit.ru. Реклама

812) 336-37-57 | spb.yit.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ME NAYADA
МЕБЕЛЬ ДВЕРИ ПЕРЕГОРОДКИ

НАЯДА СЕВЕРО-ЗАПАД
ОФИСНЫЕ ПЕРЕГОРОДКИ,
ОФИСНЫЕ ДВЕРИ И МЕБЕЛЬ

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

НМАРКЕТ
СИСТЕМА БРОНИРОВАНИЯ НОВОСТРОЕК

НМАРКЕТ.ПРО
ФЕДЕРАЛЬНАЯ СИСТЕМА БРОНИРОВАНИЯ
НОВОСТРОЕК

Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Невский пр., д. 11/2, пом. 46
8 (812) 748-21-23
pr@nmarket.pro
www.nmarket.pro

**ОБЪЕДИНЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ
МАСТЕРСКИХ, НП**

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, АРХИТЕКТУРА,
ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО

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

PLG plaza lotus group

ОТЕЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР PLG
ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 191167,
Синопская наб., д. 26
8 (812) 600-90-09
info@plazalotus.com
<https://plg.group>

OkhtaGroup
www.okhta.com

ОХТА ГРУПП, ООО
ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 190020,
наб. Обводного канала, д. 199-201,
лит. А
8 (812) 324-05-24
info@okhta.com
www.okhta.com

**ПЕРВОЕ КАДАСТРОВОЕ
БЮРО**

КАДАСТРОВЫЕ И ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНЫЕ
РАБОТЫ, ГЕОДЕЗИЯ, ТОПОГРАФИЧЕСКАЯ
СЪЕМКА

Россия, Санкт-Петербург, 197198,
ул. Маркина, д. 16а, пом. 1Н
8 (812) 363-20-32
1kadastr@pogreshnosti.net
www.пкб.рф

PIONEER

ПИОНЕР, ГК
ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Санкт-Петербург, 194358,
ул. Хошимина, д. 16, апарт-отель YE'S
8 (812) 320-26-23
office@pioneer.ru
www.pioneer.ru

**ПРАКТИС УПРАВЛЕНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ООО**

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ,
УСЛУГИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ,
БРОКЕРИДЖ

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>

**PRIMA
MANAGEMENT**

ПРИМА МЕНЕДЖМЕНТ, УК
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, БРОКЕРИДЖ,
КОНСАЛТИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 195279,
ш. Революции, д. 69
8 (812) 309-18-71
contact@prima1.ru
www.prima1.ru

РАЗМАХ

РАЗМАХ ГП, ООО
ПРЕДПРОЕКТНАЯ ПОДГОТОВКА,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНЖИНИРИНГ,
КОНСАЛТИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 195027,
Магнитогорская ул., д. 23/1, лит. А,
БЦ «Магнитка», оф. 405
8 (800) 333-59-52
pr@raz-max.com
www.raz-max.com

РЕСПЕКТ

РЕСПЕКТ, ООО
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ОЦЕНКА

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пер. Гривцова, д. 5
8 (812) 677-67-78
info@respect-spб.ru
www.respect-spб.ru

ROCKET GROUP
управляющая компания

РОКЕТ ГРУПП, ООО
СТРАТЕГИЯ ТЕРРИТОРИЙ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ИННОВАЦИИ

Россия, Санкт-Петербург, 197101,
Камменноостровский пр., д. 26-28
8 (812) 413-90-19
info@rocket-group.ru
www.rocket-group.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

рад

**РОССИЙСКИЙ
АУКЦИОННЫЙ ДОМ**
КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пер. Гривцова, д. 5, лит. В
8 (812) 777-57-57
main@auction-house.ru
www.auction-house.ru

РОССТРОЙИНВЕСТ

РОССТРОЙИНВЕСТ, ЗАО
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 197198,
пр. Добролюбова, д. 7
8 (812) 331-50-11
office@rsti.ru
www.rsti.ru

rumpu

РУМПУ
КОНСАЛТИНГ, ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Россия, Санкт-Петербург, 197046,
Петроградская наб., д. 16, лит. А
8 (812) 448-08-96
info@rumpu.ru
www.rumpu.ru

РЭО «СЕРВИС», ООО

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Санкт-Петербург,
192148, ул. Седова, д. 37, лит. А,
ДЦ «Кристалл»
8 (812) 404-43-43
info@reoservice.ru
www.reoservice.ru

**Semrén+
Mansson**

СЕМРЕН И МОНССОН РУС, ООО
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, АРХИТЕКТУРА

Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Малая Конюшенная ул., д. 1-3, лит. А
8 (812) 449-44-27
andrey.petrov@semren-mansson.se
www.semren-mansson.se

СЕНАТОР, УК

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 191187,
ул. Чайковского, д. 1
8 (812) 332-30-00
arenda@senator.spb.ru
www.senator.spb.ru

СОЗВЕЗДИЕ, ХК

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-АКТИВАМИ
ИНВЕСТОРОВ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ, ИНВЕСТИЦИИ

Россия, Санкт-Петербург, 195027,
ул. Панфилова, д. 12
8 (812) 335-13-38
info@dksozvezdie.ru
www.hilchenko.ru
www.dksozvezdie.ru

SRV 360
Managing Your Property

СРВ 360, ООО
УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ,
УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, АУДИТ УПРАВЛЕНИЯ

Россия, Санкт-Петербург, 195027,
пр. Шаумяна, д. 1, лит. А, корп. 1,
БЦ «Базен»
8 (921) 953-79-45
srvrussia@srv.fi
www.srvrussia.ru

Super Service
PROPERTY MANAGEMENT

**СУПЕР-СЕРВИС. ПРОПЕРТИ
МЕНЕДЖМЕНТ**
УПРАВЛЕНИЕ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Санкт-Петербург, 197110,
Петровская коса, д. 1, корп. 1, лит. Р
8 (812) 237-00-07
supserv@telros.net
www.superservice.ru

**TELLUS
GROUP**

ТЕЛЛУС-ГРУПП
ИНВЕСТИЦИИ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
РЕДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Санкт-Петербург, 197022,
Чкаловский пр., д. 50, лит. А
8 (812) 334 82 03
info@tellus-group.ru
www.tellus-group.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



УЛЬТРА-ПРОГРЕСС, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Санкт-Петербург, 194291,
пр. Луначарского, д. 72, корп. 1, оф. 23
8 (812) 517-10-02
secretary@ultra-progress.ru



ФОРМУЛАТИ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ
Россия, Санкт-Петербург, 196084,
Лиговский пр., д. 266, лит. В
8 (812) 320-87-02
formulati.spb@formulati.com
www.formulati.com



ЭКСТРА ЮС

ЭКСТРА ЮС

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Санкт-Петербург, 190000,
пл. Труда, д. 2, оф. 404
8 (952) 393-14-32
kuzmina@extra.legal
www.extra.legal



ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

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



ЮНАВА НЕДВИЖИМОСТЬ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ,
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ
Россия, Санкт-Петербург, 191167,
Синопская наб., д. 22, 4-й этаж,
оф. 469
8 (812) 703-10-77
ya@yunava.group
<http://yunava.group>



ЯДРО, ГК

АРХИТЕКТУРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
СТРОИТЕЛЬСТВО, БЛАГОУСТРОЙСТВО
И ОЗЕЛЕНЕНИЕ
Россия, Санкт-Петербург, 199004,
Малый пр. В. О., д. 22, лит. А, пом. 212
8 (812) 300-33-33
akr@yadro.group
<https://yadro.group>

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

СЕВАСТОПОЛЬ



КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «ОЛИМП». СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ ФИЛИАЛ

КОНСАЛТИНГ, ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Севастополь, 299028,
ул. Ефремова, д. 40
8 (911) 922-50-07
info@olimpline.ru
www.olimpline.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ. КОНСАЛТИНГ. СТРАТЕГИИ



ООО «Недвижимость. Консалтинг. Стратегии» успешно работает на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области с 2015 года. Мы выполняем кадастровые, землеустроительные и геодезические работы любой сложности, оказываем широкий спектр услуг в области правового консалтинга, структурирования, а также сопровождения сделок с объектами недвижимости. В штате ООО «НКС» состоят опытные кадастровые инженеры, геодезисты, высококвалифицированные юристы, специализирующиеся на вопросах в области недвижимости.

Наши заказчики – крупнейшие девелоперы страны, такие как: Холдинг RBI, Бонава Санкт-Петербург, БФА-Девелопмент, СТД «Петрович» и др. Результатом нашего сотрудничества является более десятка успешно введенных в эксплуатацию многоквартирных комплексов, множество поставленных на кадастровый учет зданий и сооружений, земельных участков.

ООО «НКС» – это команда профессионалов, объединенных преданностью делу и нацеленностью на результат, который является единственным критерием успешности. Подробную информацию о нашей деятельности, команде и выполненных проектах Вы сможете найти на сайте nks.group.



ЖК «Life-Приморский»



ЖК «Две Эпохи»



ЖК Grona Lund

Colliers
INTERNATIONAL

Управление строительными проектами
> Услуги для девелоперов, инвесторов и арендаторов

+7 495 258 5151
www.colliers.ru

(812) 456-1007
nks.group

НЕДВИЖИМОСТЬ
КОНСАЛТИНГ
СТРАТЕГИИ



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, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, БРОКЕРИДЖ, ЗАСТРОЙЩИК, УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Республика Татарстан, Казань, 420088, пр. Победы, д. 159
8 (843) 291-06-11
develop@agava-kazan.ru
www.megastroy.com



АК БАРС ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ

Россия, Республика Татарстан, Казань, 420124, Меридианная ул., д. 1
8 (843) 513-09-11
info@abdev.ru
www.akbars-development.ru



БУЛАК ИНВЕСТМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Республика Татарстан, Казань, 420111, Право-Булачная ул., д. 35/2
8 (987) 226-89-75
arenda@bulak.ru
www.bulak.ru



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

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Республика Татарстан, Казань, 420107, Петербургская ул., д. 1, пом. 41
8 (843) 231-71-10
gmk80@mail.ru
www.koltso-kazan.ru



ДОМКОР, ООО

УСТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ, СЛУЖБА ЗАКАЗЧИКА

Россия, Республика Татарстан, Набережные Челны, 423815, пр. Хасана Туфана, д. 12, БЦ 2.18, оф. 1201
8 (8552) 74-58-30
domkor@domkor.com
www.domkor.com



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) 526-50-26
info@suvar.ru
www.suvarplaza.ru



ООО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «ПРОЕКТ-СИТИ»

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Республика Татарстан, Казань, 420107, Петербургская ул., д. 9
8 (843) 212-01-09
info@tckazan.ru
<http://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
hppt://urbankzn.ru

2019 – ОСКАРОНОСНЫЙ ГОД ДЛЯ КАЗАНИ!



полномочный представитель РГУД в Республике Татарстан
Елена Стрюкова

– Как Вы оцениваете итоги уходящего года?

– После вдохновляющего и успешного 2018, который большинство застройщиков Татарстана завершили от +10 до +30% к планам продаж в количественном выражении и до +20% к прогнозируемой цене продажи, на новый 2019 год, сулящий серьезные перемены, многие смотрели с опаской...

Действительно, год оказался непохож на предыдущие. В первую очередь по динамике и сезонности. Традиционно невеселый для застройщиков июнь в 2019 году побил трехлетний рекорд в Республике Татарстан и зафиксировал 2 752 сдел-

показателей 2018 года, и это несмотря на то, что по результатам (за период январь – сентябрь) 2019 год на 4% обгоняет 2018 год.

– Как обстоят дела на рынке коммерческой недвижимости?

– Сегмент качественных офисов демонстрирует положительную динамику. Большинство бизнес-центров классов «А» и «В» укомплектованы арендаторами полностью. Единственный новый объект класса «А» (последние четыре года в Казани не вводилось никаких новых объектов), ввод в эксплуатацию которого ожидается до конца 2019 года, заполнен еще до открытия на 100%.

чен наградой в федеральной премии CRE Awards.

– Развивается ли рынок апарт-ментов?

– Формат, получивший распространение в Москве и Санкт-Петербурге, в Казани развивается пока неуверенно. Несколько девелоперов активно изучают этот сегмент. Но пока появился только один проект на 58 апартаментов на Черном озере. Проект казанского комплекса апартаментов Odette, девелопером которого является инвестиционно-строительная компания «КамаСтройИнвест», удостоился награды European Property Awards в категории Residential Development. Кстати, еще как минимум три жилых проекта Казани получили федеральные награды в 2019 году: ЖК Savin House (I очередь) получил премию в номинации лучший ЖК бизнес-класса в регионах по версии премии Prostate&Toby Awards, ЖК «Мой ритм» и коттеджный поселок «Примавера» стали лучшими по мнению премии «Рекорды рынка недвижимости» в номинациях «Город в городе» и «Лучший коттеджный поселок в России». Одним словом, 2019 – оscarоносный год для Казани!

Рынок складской недвижимости республики пополняется за счет строительства распределительных центров. В 2019 году было объявлено о строительстве на территории ТОСЭРА Зеленодольска распределительного центра Wildberries площадью около 100 000 кв. м. Ozon сообщил о планах по строительству крупного складского логистического комплекса стоимостью более 1 млрд рублей, где будут работать около 2 000 человек. Там же, в Зеленодольске, завершается строительство логистического центра X5 Retail Group стоимостью 2,3 млрд рублей.

ЗАСТРОЙЩИКАМ УДАЛОСЬ СОЗДАТЬ АЖИОТАЖ ПЕРЕД 1 ИЮЛЯ, И МНОГИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОДНЯЛИ ЦЕНЫ НА НОВЫЕ КВАРТИРЫ СО ВТОРОГО ПОЛУГОДИЯ

ки по ДДУ (предыдущий максимум – 2 439 сделок в октябре 2018 года). О происхождении такого всплеска спорить можно долго, но факт остается фактом – застройщикам удалось создать ажиотаж перед 1 июля, и многие действительно подняли цены на квартиры со второго полугодия.

В сентябре Управление Росреестра по Республике Татарстан зарегистрировало рекордное количество договоров долевого участия с использованием эскроу-счетов – более 350. Всего за девять месяцев этого года Росреестр республики зарегистрировал 637 договоров долевого участия в новом порядке.

Что касается прогнозов до конца года, то есть ощущение, что продажи на первичном рынке не достигнут

Рынок гибких офисных пространств Казани на сентябрь 2019 года насчитывает более десяти объектов. Есть мнение, что в ближайшие десять лет рынок коворкингов будет составлять до 30% от общего количества качественных офисных помещений.

Торговые центры Казани продолжают борьбу за посещаемость и арендаторов, в ход идут и розыгрыши автомобилей, и концерты популярной музыки. Несколько крупных объектов находятся в стадии ремонта и реконцепции.

Для рынка гостиничной недвижимости Казани в 2019 году случилось знаковое событие – открылся новый пятизвездочный отель Kazan Palace by Tasigo. Это прекрасный пример редевелопмента, который был отме-

ТАТАРСТАН



ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

На 18 октября в Республике Татарстан введено в эксплуатацию 1,836 млн кв. м жилья (75,7% от плана). Распределение по сегментам строящегося жилья в Казани: 90% – стандарт-класс, оставшиеся 10% – бизнес-класс и элит. Лидером по количеству заключенных сделок является Советский район, за ним следует Приволжский и Ново-Савиновский, далее Вахитовский, Московский, Авиастроительный и Кировский.

По данным Domofond средняя цена за 1 кв. м на первичном рынке по данным на сентябрь 2019 года составила 83 100 руб./кв. м (рост за год – 24,6%). Средняя цена на вторичное жилье – 83 000 руб./кв. м (рост за год на 21,5%).

В III квартале 2019 года Росреестр зафиксировал в Татарстане 3 352 сделки. Для сравнения: в III квартале 2018 года было зарегистрировано 5 042 ДДУ, в 2017-м – 4 683 ДДУ. По сравнению с 2018 годом спрос на новостройки упал почти на 40%, с 2017-м – на 35%.

Похожая ситуация и на вторичном рынке. По данным Управления Росреестра по Республике Татарстан, в сентябре в Казани заключено 1 529 сделок купли-продажи на жилье помещений, что оказалось почти на 17% меньше, чем в августе (1 837 сделок). По сравнению с сентябрем

НОВОСТРОЙКИ. СРЕДНЯЯ ЦЕНА 1 КВ. М В КАЗАНИ ПО ДАННЫМ DOMOFOND, СЕНТЯБРЬ 2019 Г., ТЫС. РУБ.

Район	сентябрь 2019	сентябрь 2018	Динамика, %
Ново-Савиновский	101 200	74 300	36,2
Вахитовский	94 400	104 300	-9,5
Советский	83 000	68 200	21,7
Московский	80 500	68 000	18,4
Приволжский	76 000	56 300	35,0
Авиастроительный	73 700	56 900	29,5
Кировский	73 200	61 200	19,6

По данным Domofond

2018 года, падение спроса составило 40%.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Общий объем офисного предложения в Казани составляет около 676 000 кв. м. Общее количество бизнес-центров в городе – 130, из них 43 сертифицировано РГУД.

Ставка аренды на офисные площади класса «А» – 1 252 руб./кв. м/мес., класса «В» – 742 руб./кв. м/мес.

Уровень вакантных офисных помещений на конец первого полугодия 2019 года остался на уровне показателей на конец соответствующего периода 2018 года и составил 8,4%. Но произошли изменения внутри классов: снижение вакан-

сии произошло в классах «А» и «В+» (-3,8% и -4,7% соответственно к июню 2018 года), вакантность объектов классов «В» и «С» выросла. Новые бизнес-центры, введенные в 2018 году, имеют низкий уровень вакансии (БЦ на ул. Ямашева, д. 5а – 3%; БЦ на ул. Ершова, 76/1 – 0%).

По итогам 2019 года ожидается рост предложений: планируется сдача бизнес-центра класса «А» на Спартаковской ул. (БЦ Urban) общей площадью 21 000 кв. м и офисного центра класса «В+» общей площадью 13 500 кв. м на Московской ул., д. 19.

Рост средней арендной ставки в первой половине этого года относительно аналогичного периода 2018 года составил 8,8%, а к концу

КОЛИЧЕСТВО ИПОТЕК ПО КРЕДИТНЫМ СДЕЛКАМ (СДЕЛКИ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ) ЗА 2019 ГОД

КОЛИЧЕСТВО ИПОТЕК ПО КРЕДИТНЫМ СДЕЛКАМ (СДЕЛКИ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ)													
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего
Казань	1 879	2 406	2 324	2 421	2 166	1 913	1 999	1 819	2 219				19 146
Всего по РТ	5 172	6 125	6 015	5 895	5 380	5 115	5 209	5 096	5 325				49 332
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА ЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ													
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего
Казань	1 402	1 834	1 753	1 844	1 501	1 316	1 583	1 222	1 685				14 140
Всего по РТ	3 799	4 560	4 348	4 324	3 576	3 444	3 810	3 377	3 580				34 818
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ													
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего
Казань	30	47	78	49	71	45	44	76	83				523
Всего по РТ	176	313	433	315	367	276	320	330	442				2 972
КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ													
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Всего
Казань	447	525	493	528	594	552	372	731	451				4 693
Всего по РТ	1 197	1 252	1 234	1 256	1 437	1 395	1 079	1 599	1 303				11 752

2018 года этот показатель составлял 4,7%.

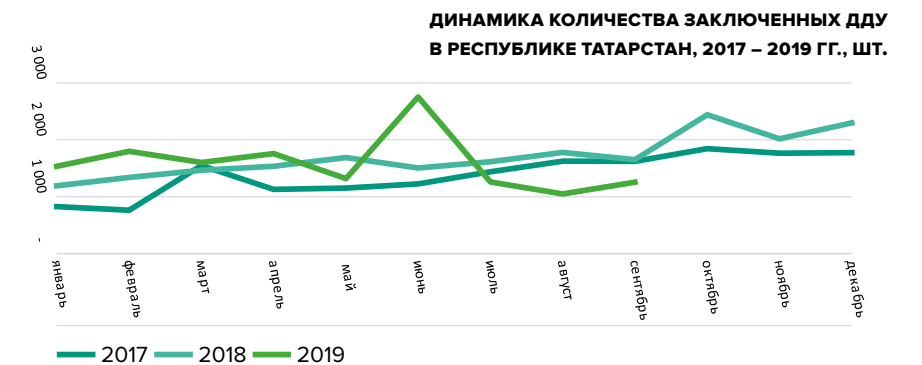
Средневзвешенная ставка аренды на вакантные площади в бизнес-центрах класса «А» составила 1 252 руб./кв. м/мес., класса «В» – 742 руб./кв. м/мес., «В+» – 838 руб./кв. м/мес., класса «С» – 446 руб./кв. м/мес. Наибольший рост ставок в сравнении с аналогичным периодом прошлого года – в бизнес-центрах класса «В», в связи с выходом на рынок двух новых объектов: на ул. Ершова, д. 76/1 (Советский район), Ямашева, д. 45а (Ново-Савиновский район) и ростом ставок в МФК «Квартал» на Чистопольской ул., д. 11 (Ново-Савиновский район).

Снижение уровня вакансии офисов в классах «А» и «В+» при общей стагнации рынка подтверждает спрос на качественные офисные помещения. Также сохраняется высокий спрос на офисные площади до 35 кв. м, о чём свидетельствует минимальная вакансия (до 1%) в бизнес-центрах с мелкой нарезкой (БЦ «Фронт», «Рябина»). Тенденция присутствует не первый год, следствием чего стало появление в Казани сегмента коворкингов, которые могут удовлетворить спрос на аренду небольших и качественных площадей.

По материалам UD Group

КОВОРКИНГИ

В Казани работают 14 коворкингов общей площадью 7 800 кв. м.



Средние ставки – 417 руб. в день или 6 414 руб. в месяц. Рост объема предложения формата – достаточно высокий. В 2018 году были открыты два коворкинга – Телеграф Space (400 кв. м) и Эковоркинг (500 кв. м). В июне 2019 года состоялось открытие Smart Space в бизнес-центре «Сфера» Ново-Савиновского района (700 кв. м). О планах выйти в 2020 году на рынок Казани заявила сеть коворкингов Workki.

По материалам UD Group

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Казань входит в тройку городов с наименьшим уровнем обеспеченности граждан торговыми площадями с показателем 352 кв. м на 1 000 жителей.

На рынке торговых площадей в Казани сегодня функционируют 14 профессиональных и полупрофессиональных торговых центров с арендопригодной площадью 437 200 кв. м.

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДДУ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН, 2017 – 2019 ГГ., ШТ.

За прошедшие три года в городе было открыто два небольших, но концептуальных торговых центра: ТЦ «Горки Парк» (GLA – 27 000 кв. м) в 2016 году и ТЦ «Радужный» (GLA – 17 000 кв. м) в 2017 году. На 2019 год был анонсирован проект торгового центра на ул. Павлухина, планируемая арендопригодная площадь которого составляет 53 000 кв. м.

По материалам Knight Frank

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным Knight Frank, объем предложения рынка складской недвижимости Казани составляет 517 000 кв. м. Доля вакантных площадей – 1,5%. Запрашиваемая ставка аренды – 3 400 руб./кв. м/год. В числе крупнейших объектов, введенных в эксплуатацию в 2018 году в регионах России, – торгово-складской комплекс ЭТМ в Казани площадью около 22 500 кв. м.

ТУАПСЕ

ЮЖНЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР (ЮАСЦ), ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, АРХИТЕКТУРА, ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНЖИНИРИНГ
Россия, Краснодарский край, Туапсе, 352800, пл. Ильича, д. 1А
8 (86167) 2-48-38
yasc-tuapse@yandex.ru

ТЮМЕНЬ



БИНОМ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ
Россия, Тюмень, 625022, Алебашевская ул., д. 19
8 (3452) 21-54-65
binom@binom72.ru
www.binom72.ru



ГРУППА КОМПАНИЙ

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

УПРАВЛЕНИЕ, КОНСАЛТИНГ
Россия, Тюмень, 625048, ул. Максима Горького, д. 68, корп. 1/1, оф. 55
8 (3452) 56-25-25
info@denowa.ru
www.denowa.ru



МЕРИДИАН КОНСТРАКШН

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Тюмень, 625000, Советская ул., д. 51, корп. 1
8 (3452) 52-92-51
office@meridian72.ru
www.meridian72.ru



НАВИГАТОР. СТРОИТЕЛЬСТВО

ДЕВЕЛОПМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Тюмень, 625003, ул. Семакова, д. 2/1, оф.3
8 (3452) 56-57-87
stroj@navigator-tmn.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

РЫНОК СТАЛ НАМНОГО ПРОЗРАЧНЕЕ И ДРУЖЕЛЮБНЕЕ



директор делового центра «Аврора» (Тюмень), основатель компании «Про.рент»
Евгений Фомин

– Как сегодня обстоят дела на рынке офисной недвижимости Вашего города? Есть ли потенциал для роста коммерческой недвижимости?

– Несмотря на развитие технологичной удаленной работы, спрос на полноценные рабочие места не уменьшается. Тюмень в 2019 году заняла пятое место среди самых быстрорастущих городов России, третий год подряд занимает первое место по качеству жизни. Поэтому неудивительно, что офисные центры классов «А» и «В» заполнены на 95–98%, а арендная ставка ежегодно индексируется. Вакансии есть только в неудачных локациях.

Девелоперы неспешно достраивают объекты, заложенные несколько лет назад. Новых масштаб-

ных проектов пока не закладывают, если не считать небольшие офисники в микрорайонах, навязанные муниципальными властями застройщикам. В итоге они стоят пустые, и их переделывают в апартаменты для продажи.

Думаю, в ближайшее время мы увидим начало строительства нескольких знаковых бизнес-центров. Думаю, в ближайшее время мы увидим начало строительства нескольких знаковых бизнес-центров.

– Какие позитивные тенденции рынка Вы можете отметить?

– Рынок стал намного прозрачнее и дружелюбнее. Два года назад УК очень неохотно делились инфор-

мацией о ставках и заполняемости своих офисных зданий, для анализа рынка приходилось прикидываться потенциальным арендатором. В 2019 году большинство публикует цены и вакантность на своих сайтах, ЦИАН и Авито. Это логичная реакция на изменение поведения арендаторов – поколения Y и Z ищут офис онлайн, сидя с планшетом в любимом кресле. Если на сайте цены «по запросу» – его сразу закрывают.

Застройщики не хотят управлять коммерческой недвижимостью после строительства, но ситуация постепенно меняется. Уже есть примеры, когда застройщик подби-

рает арендаторов и продает готовый арендный бизнес, предлагая услуги управляющей компании. Думаю, в ближайшие годы мы увидим рост профессиональных управляющих компаний как подразделений застройщиков. Вероятно застройщики даже будут целенаправленно оставлять часть помещений в собственности для получения арендного дохода, одна из причин – отсутствие сезонности.

– Есть ли место новым форматам недвижимости в Вашем регионе? Если есть, то каким?

– В Тюмени были коворкинги пару лет назад, но не прижились. Зато есть офисные центры, позиционирующие себя как «последний шаг перед домашним офисом»: мебель и коммуналка включены в небольшую арендную ставку, а местный айтишник бесплатно поможет настроить интернет в первый день.

Апартаменты только начинают выходить на рынок, статистики пока нет.

– Какие проекты представительства за прошедший год достойны отдельного упоминания?

– В центре Тюмени открылась единственная в России Галерея застройщиков – на площади 1000 кв. м впервые объединились пять банков и десять ведущих девелоперов. 17 жилищных комплексов, 4 500 квартир в открытой здоровой конкуренции – это очень удобно для конечного покупателя.

ТЮМЕНЬ В 2019 ГОДУ ЗНЯЛА ПЯТОЕ МЕСТО СРЕДИ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ ГОРОДОВ РОССИИ, ТРЕТИЙ ГОД ПОДРЯД ЗАНИМАЕТ ПЕРВОЕ МЕСТО ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ

– Какие факторы будут оказывать определяющее влияние на рынок в ближайшие годы?

– Цифровизация и автоматизация – ЦИАН, Авито и Яндекс.Недвижимость активно меняют рынок брокериджа. Они уже прекрасно справляют-

– Цифровизация и автоматизация – ЦИАН, Авито и Яндекс.Недвижимость активно меняют рынок брокериджа. Они уже прекрасно справляют-

– Цифровизация и автоматизация – ЦИАН, Авито и Яндекс.Недвижимость активно меняют рынок брокериджа. Они уже прекрасно справляют-



© Павлычев Андрей

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам первых трех кварталов 2019 года в Тюмени введено в эксплуатацию порядка 304 650 кв. м жилья. Прогнозное значение ввода квадратных метров по итогам 2019 года – 570 825 кв. м, при этом темпы строительства некоторых объектов позволяют предположить, что план будет перевыполнен.

Наиболее крупными застройщиками по итогам девяти месяцев 2019 года по объемам строительства являются ПСК «Дом» (16,7%), «ЭНКО» (13,7%), «Брусника» (7,7%), «Страна Девелопмент» (6,7%) и «ИНКОиК» (4,8%).

Наиболее крупным проектом, реализуемым в Тюмени по итогам III квартала 2019 года, является ЖК «Республика», на который приходится 15,6% от общего объема строительства в городе. За ним следуют ЖК «Преображенский» (6,9%) и ЖК «Айвазовский» (6,4%). Около половины строительного объема (51,2%) сосредоточено в трех районах города: Центр и КПД, Заречный и Тюменская слобода.

В 2019 году были открыты продажи 13 новых проектов, из которых

9 стартовали до 1 июля 2019 года и 4 – после 1 июля 2019 года. Из них 15,4% относятся к сегменту бизнес, 30,8% – к комфорту, 53,8% – к экономному.

По итогам III квартала 2019 года 44 жилых комплекса реализуются по старым правилам 214-ФЗ, еще в 24 проектах квартиры продаются через эскроу-счета.

80,5% строительного объема приходится на жилые комплексы, реализуемые по старой системе расчетов, когда как на эскроу приходится лишь 19,5% строящихся площадей.

Наблюдается тренд на повышение цены квадратного метра. В январе 2018 года средняя удельная цена по рынку составляла 55 445 руб./кв. м, то к январю 2019 года она выросла до 60 563 руб./кв. м (+9,2%). За девять месяцев 2019 года зафиксировано увеличение удельной цены на 4,1%.

По итогам девяти месяцев 2019 года наблюдается сокращение числа ипотечных сделок в сравнении с результатами 2018 года. В прошлом году в Тюменской области было заключено 15 733 договора ипотечного кредитования, то в 2019 году – 13 384 договора (минус 14,9%).

Апарт-отелей по состоянию на конец 2019 года в Тюмени нет, ввод объектов в 2020 году не планируется.

В 2019 г. введен в эксплуатацию клубный дом «Вивальди» на 139 апартаментов, но сервисной компании у него нет.

В 2020 г. будет введен ЖК «Салют» из шести домов по девять этажей (застройщик – ГК «ТИС»). Сервисной компании проектом не предусмотрено, комплекс будет обслуживаться как обычный жилой дом.

По материалам Up consAlt

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В 2019 году в Тюмени введены несколько крупных бизнес-центров. БЦ «Дина» (Холодильная ул., д. 73) площадью 10 334 кв. м относится к классу «А», построен под проект «Мессояха» компании «Газпром нефть». Еще один объект класса «А» – БЦ «Северное сияние» (Одесская ул., д. 7Б) площадью 11 400 кв. м.

Ставки на бизнес-центры составляют в классе «А» – 1 100–1 200 руб./кв. м/мес., в классе «В» –

РЫНОК ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: КРУПНЕЙШИЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В Г. ТЮМЕНИ

Застройщик	Наименование ЖК	Район застройки	Объем строительства, кв. м	Доля ЖК на рынке, %	Количество строящихся домов в проекте, шт.	Срок реализации
ПСК «Дом»	«Республика»	Центр и КПД	291 985	15,6	12	2 кв. 2024
«ЭНКО»	«Преображенский»	Тюменская слобода	128 396	6,9	13	4 кв. 2021
«ЭНКО»	«Айвазовский»	Заречный	119 698	6,4	5	2 кв. 2025
«Страна Девелопмент»	«Европейский берег»	Европейский	93 958	5	6	3 кв. 2021
«ПИК»	«Озерный парк»	Дом обороны	85 794	4,6	6	2 кв. 2023
«Брусника»	«Видный»	Восточный	55 334	3	6	1 кв. 2021
«Талан»	«Интеллект-квартал»	Тюменская слобода	54 249	2,9	2	1 кв. 2021
«ИНКОиК»	«Ария»	Заречный	45 273	2,4	6	4 кв. 2023
«Брусника»	«Европейский квартал»	Европейский	45 202	2,4	3	4 кв. 2021
«ИНКОиК»	«Орион»	Тюменский	44 918	2,4	6	4 кв. 2019
«Арсиб»	«Горизонт»	Заречный	42 382	2,3	6	3 кв. 2020
«Звезда»	«Гармония»	Тюменская слобода	40 774	2,2	4	4 кв. 2020
«Меридиан»	«Заречный»	Заречный	36 314	1,9	2	4 кв. 2021
«Сибстройсервис»	«Олимпия»	Дом обороны	35 706	1,9	3	4 кв. 2020
«Скандиа девелопмент»	«Квартал у озера»	Лесобаза	35 591	1,9	9	1 кв. 2021

Данные Up consAlt

800–1 000 руб./кв. м/мес., в классе «С» – 600–800 руб./кв. м/мес. В январе 2019 г. все ставки были проиндексированы в среднем на 10%. В январе 2020 г. большинство БЦ планируют индексацию на 10%.

В 2020 году ожидается ввод МФК «АРСИБ Тауэр» (ул. Мельникайте, д. 116) – офисных площадей класса «А» 24 000 кв. м и гостиницы на 140 номеров площадью 9 500 кв. м. В 2021–2022 ожидается открытие ТРЦ площадью 84 700 кв. м. Также в 2020 году в эксплуатацию должны ввести девятиэтажный офисный центр класса «А» в квартале «1А Первомайская» (ул. Первомайская, д. 1а) площадью 14 200 кв. м. Застройщик – компания «Брусника». Несколько лет назад в Тюмени работали коворкинги, но сегмент не прижился на рынке. Зато в Тюмени есть офисные центры, позиционирующие себя как «последний шаг перед домашним офисом»: мебель и коммуналка включены в небольшую арендную ставку, а местный IT-специалист бесплатно поможет настроить интернет.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Тюмень – лидер среди российских городов с численностью населения до 1 млн человек по обеспеченности качественной торговлей на душу населения. В городе работает 21 торговый центр общей площадью 437 500 кв. м. Здесь на 1 000 жителей приходится 625 кв. м качественных торговых площадей.

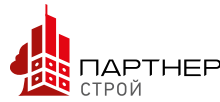
Основные торговые площади в Тюмени (около 57% общего предложения) построены после 2012 года. Самым богатым на открытия торговых центров оказался 2013 год – тогда было сдано сразу три объекта совокупной арендной площадью 80 300 кв. м. В общей массе, рынок крупноформатной торговой недвижимости выглядит так: 35% – это региональные торговые центры, 30% – окружные, 26% – суперрегиональные и 8,5% – микрорайонные. Причем больше половины качественных торговых центров сосредоточены в Восточном административном округе.

В 2018 году в городе не было открыто ни одного нового торгового комплекса. В конце 2019 года ожидается открытие ТЦ «Патриот» площадью около 24 000 кв. м. Но высокая вероятность, что ввод перенесут.

Вакансия в торговых комплексах города не превышает 6%, подсчитали эксперты CBRE.

По материалам Marketmedia

ТЮМЕНЬ



ПАРТНЁР-СТРОЙ, АО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЗАСТРОЙЩИК
Россия, Тюмень, 625048,
Холодильная ул., д. 114
8 (3452) 56-55-54
pd@partner72.ru
www.partner-stroy.ru



ПРО.РЕНТ

РАЗРАБОТКА ПО ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ
АРЕНДЫ, УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Тюмень, 625026,
ул. Республики, д. 145, оф. 603
8 (800) 301-66-20
info@pro.rent
www.pro.rent



ГОССТРОЙ, ГК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
БРОКЕРИДЖ
Россия, Республика Башкортостан,
Уфа, 450059,
ул. Рихарда Зорге, д. 35/3
8 (347) 246-70-70
reception@gosstroy.com
www.gosstroy.info



ГЕОСФЕРА, ООО

УПРАВЛЕНИЕ
Россия, Республика Башкортостан,
Уфа, 450001,
Комсомольская ул., д. 2
8(347)258-66-66
Bpsfera.marketing@gmail.com
www.Bpsfera.ru



АТРИУМ СИСТЕМА, УК

УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ НЕЖИЛОГО
ФОНДА; АРЕНДА, ПОКУПКА, ПРОДАЖА
НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА
Россия, Тюмень, 625033,
ул. Федюнинского, д. 67
8 (3452) 55-07-89
system@rent72.ru
www.rent72.ru



СНЕГИРИ, СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Тюмень, 625048,
ул. Шиллера, д. 22/2а
8 (3452) 58-73-01
snegiri2011@mail.ru
www.star72.ru



ФСК «ЗАПСИБИНТЕРСТРОЙ»

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Тюмень, 625026,
ул. Малыгина, д. 90
8 (3452) 68-55-22
fsk-tyumen@mail.ru
www.parusa.fsk-stroy.ru
www.тихая-пристань72.pф



ЭНКО, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ,
КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ
Россия, Тюмень, 625026,
ул. Республики, д. 143, корп. 1, оф. 405
8 (3452) 56-09-09
mail@enco72.ru
enco72.ru
этоайвазовский.pф



АРЕНДНАЯ СИСТЕМА УК, ООО

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Челябинск, 454018,
Краснознамённая ул., д. 40
8 (351) 727-46-83
office@rentasystem.ru
www.ук-арендная-система.pф
www.rentasystem.ru



ДАН-РИТЕЙЛ, ООО

КОНСАЛТИНГ
Россия, Челябинск, 454128,
ул. Чичерина, д. 45, оф. 5
8 (351) 247-04-44
commerce@danretail.ru
www.danretail.ru

УЛЬЯНОВСК



ПРОСТОР

АРХИТЕКТУРА, ИНЖИНИРИНГ,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ
Россия, Ульяновск, 432000,
ул. Рылеева, д. 23
8 (8422) 58-59-90
info@stor.pro
www.stor.pro



«СТРОЙКОН», ООО

СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Республика Саха, Якутск, 677027,
ул. Орджоникидзе, д. 33/1
8 (4112) 40-20-52
stroykon1@mai.ru
www.stroykon.com

МАТРИЦА ТРЕБОВАНИЙ К ЗАСТРОЙЩИКАМ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ 214-ФЗ

№	ВИД ЗАСТРОЙЩИКА, КРИТЕРИЙ	СЗ с обычным ДДУ	СЗ с обычным ДДУ, эскроу-счетами	СЗ только эскроу-счетами	НЗ с обычным ДДУ	НЗ с обычным ДДУ, эскроу-счетами	НЗ с эскроу-счетами	НЗ с новым РНС (после 01.07.2019)
1	Корпоративные ограничения (к органам управления и участникам, бенефициарам)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2	Организационно-правовая форма и наименование	x	x	x	✓	✓	✓	✓
3	Требования к опыту	x	x	x	✓	✓	x	x
4	Требования к уставному капиталу	✓ x если первый ДДУ зарегистрирован после 01.07.2017	✓ x если первый ДДУ зарегистрирован после 01.07.2017	✓ x если первый ДДУ зарегистрирован после 01.07.2017	x	x	x	x
5	Требования к оформлению прав на землю	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
6	Требование «один застройщик – одно разрешение на строительство»	x	x	x	✓	✓	x	x
7	Специальные счета	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
8	Возможность иметь иные счета	✓	✓	✓	x	x	✓	✓
9	Ограничения по операциям на счете (п. 1 ст. 18 214-ФЗ)	x	x	x	✓	✓ x	x	x
10	Ограничения по сделкам (п. 5 ст. 18 214-ФЗ)	✓ x за исключением «старых» обязательств	✓ x за исключением «старых» обязательств	x	✓	✓	x	x
11	Финансовые ограничения (совокупный размер авансовых платежей, максимальный % по некоторым расходам)	x	x	x	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	x
12	Требования к собственным средствам		x	x	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	x
13	Обязательность соблюдения нормативов финансовой устойчивости	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	x
14	Ограничения по займам	x	✓ x не требуется при эскроу	✓ x	✓	✓	x	x
15	Залог в пользу дольщиков	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	x
16	Отчисления в компенсационный фонд	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	x
17	Размещение застройщиком информации о строительстве в ЕИСЖС	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
18	Внесудебное приостановление деятельности застройщика	x	x	x	✓	✓ x ряд ограничений не распространяется и не контролируется	✓ x ряд ограничений не распространяется и не контролируется	✓ x ряд ограничений не распространяется и не контролируется
19	Судебное приостановление деятельности застройщика	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
20	Действие ограничения в части условий использования средств дольщиков на социальную инфраструктуру	✓	✓ x не требуется при эскроу	x	✓	✓	✓	x

СЗ – «Старый» застройщик, который получил РНС до 01.07.2018
 НЗ – «Новый» застройщик, который получил РНС после 01.07.2018