

**ТРЕНДЫ****Уроки сибирского девелопмента**

Байкальский саммит — самое яркое событие летней деловой программы РГУД. Иркутск, ставший туристическим центром, особенно хорош в солнечную погоду. Застройщики, консультанты, проектировщики, архитекторы и другие участники рынка недвижимости с удовольствием посещают город, чтобы не только обсудить федеральную повестку, но и оценить местные достопримечательности и передовые строительные проекты. (стр. 6-7)

**НЕДВИЖИМОСТЬ
И СТРОИТЕЛЬСТВО**
 П Е Т Е Р Б У Р Г

ПАРТНЁР ПРОЕКТА

16+

ГУД**NEWS**

Девелопмент в эпоху перемен

Окружающий нас мир становится всё более динамичным. К традиционным для российских девелоперов вызовам, связанным с бесконечно меняющимся законодательством и привычкой делать бизнес в условиях перманентного кризиса, добавляются новые. Потенциальный покупатель, реальные доходы которого падают не первый год, не просто стремится сэкономить, но и предъявляет новые запросы к жилью и шопингу, рабочему и общественному пространству, социальной и транспортной инфраструктуре. Модели поведения потребителей меняются на глазах. Люди организуют жизнь, работу и отдых не так, как в «нулевые» или в начале «десятих». К предстоящему съезду членов Российской гильдии управляющих и девелоперов мы решили узнать у руководителей РГУД, каковы, на их взгляд, наиболее яркие приметы этого процесса. Как на пороге нового десятилетия угадать будущий спрос? С какими технологиями сбора информации по рынку недвижимости работать в новых условиях? Как адаптировать «незыблемую» недвижимость к «зыбкой» реальности? А также дать прогноз по тому, какие продукты будут востребованы в жилом и коммерческом сегментах хотя бы в ближайшие три года.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ
**СТРИТ-РИТЕЙЛ
КАК
ВЫМИРАЮЩИЙ
БИЗНЕС**

Приказом Минпромторга России утверждены методические рекомендации по организации стрит-ритейла. В объёмном документе проанализированы разные типы застройки, выявлены существующие недостатки городской среды и даны рекомендации, как стимулировать стрит-ритейл. (стр. 4)

КОНКУРС
**ИННОВАЦИОННЫЙ
ПРОРЫВ**

Пятый год конкурс GOOD Innovations собирает интересные проекты в сфере недвижимости, имеющие инновационную составляющую. (стр. 5)

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА
**«ЭКОНОМИЯ
НА ВСЁМ
НЕ ПРИНОСИТ
ПРИБЫЛИ»**

О наиболее распространённых инновациях на рынке недвижимости рассуждает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», председатель Экспертного совета по инновациям РГУД. (стр. 5)

18+



SUMMIT.RGUD.RU

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

05 декабря 2019 ЕКАТЕРИНБУРГ

06 декабря 2019 КАЗАНЬ

10 декабря 2019 НИЖНИЙ НОВГОРОД

12 декабря 2019 МОСКВА

13 декабря 2019 КРАСНОДАР

17 декабря 2019 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

31 января 2020 ТЮМЕНЬ

20 февраля 2020 РОСТОВ-НА-ДОНУ

реклама

PROESTATE
EVENTS

ARE

ГУД
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ**(495) 234 0400 / (812) 334 6595**
**ПРИГЛАШАЕМ
СПИКЕРОВ
И ПАРТНЕРОВ**

Девелопмент в эпоху перемен

К предстоящему съезду членов Российской гильдии управляющих и девелоперов мы решили узнать у руководителей РГУД, каковы, на их взгляд, наиболее яркие приметы девелопмента нового поколения. Как на пороге нового десятилетия угадать будущий спрос и адаптировать «незыблемую» недвижимость к «зыбкой» реальности?



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

В недвижимости перемены так или иначе «нализываются» на инфраструктуру, наличие которой является определяющим для развития городов. Если в Москве сегодня представлены практически все инфраструктурные форматы, которые нужны потребителю, то во многих других городах их категорически не хватает. Транспортно-логистическая инфраструктура, мосты, ТПУ, аквапарки и планетарии, благоустроенные парки, скверы, набережные и др. формируют комфортное для жизни городское пространство, и чаще всего их заказчиком выступает государство. Именно поэтому мы, как и другие профессиональные команды, реализуем сегодня проекты в сфере государственно-частного партнерства, вкладывая средства частных инвесторов в необходимые, но сложно реализуемые за счёт государства объекты. В то же время это первый шаг на пути формирования в нашей стране культуры платного пользования инфраструктурой, создаваемой за счёт частных инвестиций. Ситуация постепенно меняется, появляется запрос на развитие инфраструктуры со стороны комьюнити, конечных потребителей, а они же должны быть и заказчиками всей этой «истории». Пока они просто отстаивают свои интересы, когда их нарушают. Например, как в ситуации со строительством церкви вместо сквера в Екатеринбурге. Люди отстаивают своё право на инфраструктуру, которая им нужнее. И это, на мой взгляд, показатель и тренд. В дальнейшем именно комьюнити будет решать, какими должны быть школы и детские сады в их районе и регионе, а задача государства и инвесторов — следовать этому запросу.



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

Самый очевидный пример новых реалий — массовая цифровизация всех сервисов от подбора объектов до совершения и регистрации сделок любых масштабов. Все процессы стремятся свестись к окну смартфона. Если раньше удалённо заключались сделки стоимостью примерно до 1 млн, то сейчас наличие электронной цифровой подписи позволяет дистанционно совершать сделки на миллиардные суммы.

Ещё одна примета современности — переход от владения имуществом к пользованию, всевозможные шеринг-проекты: коворкинги, апартаменты и пр. Меняется парадигма получения дохода от недвижимости и её использования. Появляются и новые услуги, связанные с зарабатыванием на недвижимости.

В то же время в ближайшие годы формат доходной недвижимости не изменится. Качественная локация всегда останется основным критерием «правильного» объекта. Отдача от вложений в недвижимость выше, чем доходность по депозитам — этим всё сказано.



Гасан Архулаев
председатель комитета по комплексному и устойчивому развитию территорий РГУД, сооснователь и партнёр GR Project Group:

Мир лихорадит как никогда. И каким бы ни был сегмент, мы стремительно осваиваем его, максимально расширяя рамки, освещая новые возможности, сталкиваясь друг с другом, делясь опытом, пробуя и используя новые технологии. Постепенно из хаоса

выстраиваем чёткую линию. Хороший пример — модульное строительство, так называемая префабрикация. Этот метод практикуется уже не первое десятилетие, пока широкого применения он не получал, но с убыстрением ритма жизни становится актуальнее день ото дня.

Несмотря на то что у нас есть разные площадки: сайт компании, страницы в Facebook, Instagram, Telegram и т.д., — очень важен личный контакт с целевыми аудиториями. Это всегда в приоритете. Нужно находить возможности общаться непосредственно с людьми. Чтобы построить действительно эффективную работу с клиентами и завоевать их лояльность, важно обращать внимание прежде всего на их предпочтения, а не на технологические новинки и повальное увлечение ими.



Наталья Трунова
председатель Экспертного совета по развитию общественных пространств РГУД, вице-президент ЦСР:

Растёт мобильность населения. В прошлом году ЦСР провёл опрос, в котором участвовали около 3700 респондентов из 475 населённых пунктов. По его данным, 67% переезжали хотя бы один раз в жизни, а 19% — три и более. Практически половина (46%) желают переехать в другой город. Это провоцирует рост доли аренды жилой недвижимости, а также повышение «мобильности» ипотеки. Меняются «поколенческие» предпочтения: меньший размер квартир, функциональность и удобство, совмещение в одном доме офиса и квартиры, возможностей проведения досуга и т.д.

В ритейле стремительно развивается онлайн-торговля. По результатам исследования Data Insight, её объём с 2011 года до 2018-го вырос с 235 млрд до 1150 млрд рублей. По некоторым прогнозам, в 2019 году он составит около 1,7 трлн. Этот процесс будет существенно воздействовать на дальнейшее развитие торговой недвижимости. Люди (особенно в крупных городах) предпочитают тратить время на здоровье, проводить время с семьёй и друзьями, а всё, что касается шопинга, вынести в функциональную зону Интернета.

Смена поколений, развитие технологий и т.п. — процессы, на которые мы не можем повлиять, но нам надо сформировать адекватные ответы на них. Или придётся работать с последствиями.



Александр Курепов
полномочный представитель РГУД в Иркутске, генеральный директор ГК «Актив»:

Потребитель сегодня ищет многофункциональность. Это касается не только коммерческой недвижимости, но и жилой, когда внутри объектов и в границах жилого комплекса формируются общественные пространства.

Это и есть основной тренд, его задают высокие скорости изменений, новые технологии, новые ограничения, в том числе и времени. Чтобы поспевать за изменениями, надо иметь возможность решать как можно больше разных задач, причём желательно в одном месте.

Поэтому новое дыхание получили давно известные сопутствующие технологии и методики, такие как адаптивная архитектура и адаптивный дизайн, трансформируемые квартиры и пространства и т.д.

Проектировать новые или реновировать существующие объекты и территории надо так, чтобы их можно было интегрировать в современный технологический уклад, в новые форматы, для выполнения новых задач. Жизненный цикл назначенной функции при

создании объекта в современных условиях уменьшается, технологии в короткий срок могут создать новые потребности, а значит, объекты должны быть способны трансформироваться. Задача не из простых, но вектор развития недвижимости направлен именно в эту сторону.



Константин Сторожев
председатель Экспертного совета по апартаментам РГУД, генеральный директор ООО «Вало Сервис»:

Потребитель выдвигает всё новые требования к недвижимости, общественным пространствам и сопутствующей инфраструктуре. Одна из примет этого процесса — рост продаж и объёма предложения в сегменте апартаментов. Новый для рынка недвижимости формат за пару-тройку лет смог прочно занять позиции в Москве и Петербурге. Другая примета — возрастание популярности коворкингов. За последние пять лет в Северной столице их число выросло втрое. Люди не хотят быть привязаны к месту проживания или работы, в приоритете мобильность и независимость, сопряжённая с сервисом и комфортом.

Предсказать будущий спрос можно, учитывая потребности прогрессивной аудитории, например тех, кого сегодня называют миллениалами. В любой проект нужно закладывать определённый функционал с учётом будущего, чтобы он был востребованным минимум на 15 лет. Девелоперы должны чутко прислушиваться к потребителям и подключать фантазию.



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

Один из основных трендов — стремление избавиться от лишнего, нефункциональных метров в квартире. Это прослеживается во всех классах. Даже в «элитке» львиная доля спроса приходится на квартиры менее 100 кв.м и не более 150 кв.м, в бизнес-классе и массовом сегменте наиболее активно покупают одно- и двухкомнатные лоты.

В ближайшие годы однозначно востребованным будет «разумный» комфорт-класс, как и сегодня. Придирчивое отношение покупателей уже позитивно сказалось на разработке такого продукта. Теперь в массовом сегменте не редкость квартиры с двумя санузлами, высокие потолки, большой выбор функциональных планировок, дворы без машин с игровыми площадками и зонами отдыха и воркаута и т.д.



Денис Колокольников
председатель Экспертного совета по редевелопменту РГУД, управляющий партнёр компании RRG:

Смартфон не может заменить все эмоции и впечатления. Сейчас домой можно заказать еду практически из любого ресторана, но людям необходимо куда-то выйти, с кем-то встретиться, потратить на это относительно немного времени. Поэтому появляется всё больше концепций, удовлетворяющих эмоциональный спрос. Например, гастро-маркеты. Активное развитие общественных пространств связано с тем, что горожанам необходимо где-то проводить время. Они стали всё больше выходить за пределы гаджетов на улицу и вживую встречаться с людьми. Развиваются сегменты кино, развлечения и образования — потребностей в них стало больше.

Важный фактор — время. Люди хотят минимальное время потратить на получение услуги, перемещения. Появляется более развитая инфраструктура в жилых микрорайонах, многофункциональная недвижимость. Большой спрос на небольшие квартиры близко к центру.

Люди необязательно хотят оседлости, поэтому часто работают в местах нестационарных, таких как кафе, сервисные офисы, коворкинги. Когда-нибудь девелоперы и городские власти дойдут до специализированных объектов по созданию рабочих мест. Появятся кластеры, например, IT. Думаю, кластерный подход и новая урбанистика, когда в пределах 10-15 минут удовлетворятся все потребности, — тренд будущего.

Торговые центры останутся, но в них будет всё больше развлечений, образования, каких-то нестандартных концепций. Учтивая наш климатический пояс, это удобно — побывать в тепле и получить некий сервис.



Елена Стрюкова
полномочный представитель РГУД в Республике Татарстан: Цифровизация, автоматизация процессов, оптимизация, поиск выгодных

предложений (по сути экономия), качество и высокий темп жизни — всё это приметы нашего времени, нашего рынка.

Высокая доходность девелоперских проектов в России ещё позволяет допускать ошибки в концепции и позиционировании продуктов. Но времена, когда будет невозможно не замечать клиента, игнорировать его новые потребности, уже стоят на пороге.

Высокий спрос на жильё играет злую шутку с рынком республики. Как показывает практика, качество продукта растёт быстрее в тех регионах, где жильё возводят и покупают немного.

На этом фоне строящиеся коммерческие объекты в Казани выглядят более убедительно. Они современны, органически вписаны в существующее городское окружение и опережают конкурентов по инженерно-техническому оснащению.



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

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 инвесторам.

Будущие изменения в спросе по квартирографии связаны с двумя факторами. Первый — демография, состав жителей, размеры семей, второй — реальные доходы населения. Требования к качеству продукта в последние годы, безусловно, растут. Но на этот тренд будут влиять новые правила долевого строительства, которые приведут к укрупнению игроков и возможной монополизации рынка, а также к появлению на нём большого количества государственных и квазигосударственных структур.



СДЕЛКА

Офис на заказ

В Москве построят бизнес-центр по схеме built-to-suit — впервые в России. Группа «Эталон» возведёт его для Райффайзенбанка.

Деловой комплекс площадью 34 000 кв.м появится на территории бизнес-парка Nagatino I-Land. Консультантом сделки, которая стала самой масштабной на рынке офисной недвижимости с начала года, выступила компания JLL.

В новом здании разместятся сотрудники IT-подразделения, которое активно растёт в рамках трансформации Райффайзенбанка. Завершение строительства объекта намечено на 2022 год. Райффайзенбанк является резидентом Nagatino I-Land с 2014-го, занимая около 25 000 кв.м в первой очереди проекта. В результате сделки банк более

чем вдвое расширит свои площади в технопарке.

«Новый офис необходим для комфортного размещения растущего IT-подразделения и продуктовых agile-команд банка. Второе здание на территории бизнес-парка Nagatino I-Land позволит нам расширить площадь, не разделяя команду банка», — прокомментировал Евгений Марковский, директор отдела недвижимости Райффайзенбанка.

«Реализация проекта на территории Nagatino I-Land поддерживает стратегию московских властей, направленную на сбалансированное развитие новых районов за пределами Третьего транспортного кольца. Создание девелоперами рабочих мест способствует уменьшению маятниковой миграции и снижению транспортной нагрузки на



центр города», — добавляет глава Московского территориального управления Группы «Эталон» Максим Берлович.

«В условиях дефицита на рынке офисной недвижимости будущие проекты — единственная возможность для крупных компаний удовлетворить потребности развивающегося бизнеса, при этом классические сделки built-to-suit на офисном рынке пока заключены не были. Первый

такой контракт, на наш взгляд, положит начало новому тренду на рынке», — комментирует член совета директоров и глава департамента офисной недвижимости компании JLL Алексей Ефимов.

Технопарк Nagatino I-Land располагается на территории бывшего завода им. Лихачёва. Сейчас здесь функционируют семь офисных центров общей площадью почти 200 000 кв.м.

ХРОНИКА

Vertical без границ

Группа Besar приступила к строительству апарт-отеля сети Vertical в Дубае. Это пятый проект сети и первый — за пределами России.



Vertical Serviced Apartments в Дубае будет состоять из трёх башен общей площадью 17 200 «квадратов». В них появятся 236 сервисных апартаментов. В стилобатной части предусмотрены общественные пространства: коворкинг, чиллаут, бассейн, тренажёрный зал и кафе. Совмещение форматов позволит удовлетворить спрос как сезонного туриста, так и бизнес-арендатора, говорят в Besar.

Часть юнитов будет распродана в розницу, а остальные номера инвестор планирует сохранить в собственности. Продажи начнут осенью 2019-го. Стартовая стоимость — в районе \$150 000. Партнёр Besar в этом проекте — местная девелоперская компания Sol Properties Development. Управление апарт-комплексом возьмёт на себя УК Besar, которая в первый год работы намерена выйти на доходность 8%.

Комплекс строится в районе International Media Production Zone на 0,6 га, купленных несколько лет назад группой Besar совместно с SOL Properties за \$7,5 млн. Официальное открытие Vertical в Дубае запланировано на апрель 2021 года.

Супермаркет для квартир

В середине сентября в «Галерее застройщиков Тюмени» пройдёт специализированная выставка «День застройщиков». На ней 13 крупнейших строительных компаний региона покажут 28 новых жилых комплексов, предложив участникам специальные условия для покупки.

«Галерея застройщиков Тюмени» — объединённый офис застройщиков региона. Она открылась в конце прошлого года, работает по принципу «единого окна». Здесь представлены более 5000 предложений от ведущих строительных компаний Тюмени. Отсюда можно съездить на экскурсию в любой ЖК, подать заявку на ипотеку и сдать документы на регистрацию. У клиентов крайне востребован формат «супермаркет новостроек», уверена коммерческий директор ГК «ТИС» Светлана Утешева: «Мы работаем исключительно в условиях добросовестной конкуренции. У каждого застройщика — свой продукт со своей локацией и качественными характеристиками, ценами. Покупателям есть, что сравнивать и из чего выбирать. Конкуренция мотивирует каждого быть сильнее и улучшать продукт».

Материалы полосы подготовила
Евгения ИВАНОВА

ПРОЕКТ



Рекордная «Планета»

В конце следующего года в Перми откроется первый суперрегиональный торгово-развлекательный центр. Площадь «Планеты» составит 150 000 кв.м.

Проект реализует компания MALLTECH, которая уже получила разрешение на строительство. ТРЦ «Планета» в Индустриальном районе Перми (шоссе Космонавтов, 162, рядом с «Леруа Мерлен») станет одним из крупнейших в Приволжском федеральном округе. Арендопригодное пространство составит 83 000 кв.м. Концепция рассчитана на трафик до 35 000 человек в день. В зону охвата проекта попадает большая часть Перми и близлежащих населённых пунктов, общая численность населения в зонах об-

служивания превышает 1 млн человек. В составе ТРЦ откроются продуктовый гипермаркет, крупный оператор мебели и товаров для дома, многозальный кино-театр, семейный развлекательный центр, спортивный и детский гипермаркеты, порядка 185 магазинов, 20 кафе и ресторанов. Уже есть договорённость с брендами группы Inditex и группы LPP.

Со-эсклюзивными брокерами ТРЦ назначены компании Knight Frank и CBRE. К проекту проявляют интерес многие международные и федеральные бренды, говорят консультанты. Большинство из них не имеют возможности выйти на локальный рынок из-за дефицита достойного предложения в ТРЦ. По итогам I квартала 2019 года обеспеченность населения качественными

торговыми площадями в Перми составляет 166 кв.м на 1000 человек — это наименьший показатель среди городов-миллионников. Фактически в регионе нет крупных проектов регионального масштаба. «Мы рады присоединиться к команде проекта ТРЦ «Планета» в Перми. Наш многолетний опыт успешной сдачи в аренду торговых центров в регионах позволит реализовать этот проект. Мы видим серьёзный потенциал локального рынка и самого объекта и уже на начальном этапе фиксируем высокий спрос со стороны игроков рынка, в том числе новых, ранее не представленных в регионе», — подтверждает Евгения Хакбердиева, директор департамента торговой недвижимости компании Knight Frank.

18+

► Бизнес-тур в Торонто

ТРЕНДЫ, ВОПЛОЩЕННЫЕ В РЕШЕНИЯХ

04.11 - 08.11.2019

► Регистрация:
+7 (495) 651-61-05
pro-conference.ru
registration@proestate.ru



Стрит-ритейл как вымирающий бизнес

Приказом Минпромторга России № 3061 от 20.08.2019 утверждены методические рекомендации по организации стрит-ритейла. В объёмном документе проанализированы разные типы застройки, выявлены существующие недостатки городской среды и даны рекомендации, как стимулировать стрит-ритейл.

В п.8 министерство констатирует: «Очевидная неэффективность использования площадок и нежилых помещений на городских улицах при их значительном ресурсе создаёт предпосылки для формирования качественно новой структуры стрит-ритейла». Далее следуют выводы, что необходимо увеличить интенсивность использования (плотность застройки) участков за счёт обоснования размещения новых объектов стрит-ритейла, смягчения нормативных требований и планировочных ограничений для нестационарных объектов недвижимости, квотирования элементов рекреации. При этом общий тезис — методические рекомендации разработаны в целях создания условий для формирования комфортной среды для граждан.

Прочтение этих рекомендаций оставляет ощущение, что стрит-ритейл признают одним из важных способов создания комфортной городской среды. Лёгкие сомнения закрадываются, когда обнаруживаются указания на то, что они носят сугубо рекомендательный характер для государственных и муниципальных органов. Ещё большие сомнения, а скорее даже когнитивный диссонанс вызывает знание, что в последние годы законодатель предпринял беспрецедентные меры, чтобы затянуть петлю на шею стрит-ритейла.

В частности, 22 мая 2019 года приняты изменения в Жилищный кодекс РФ, которые установили дополнительные требования для перевода жилого помещения в нежилой фонд. Помимо старых требований к перепланировке и соблюдению разрешительной процедуры теперь заинтересованному лицу предлагают получить согласие на перевод у других собственников в доме. Условия получения такого согласия сформулированы многоуровнево, что делает его фактически невозможным. Необходимо согласие всех собственников примыкающих помещений и одобрение перевода обычным большинством (свыше 50% голосовавших) общим собранием собственников (при наличии кворума одновременно не менее 50% от всех собственников в доме и не менее 2/3 — в подъезде).

На практике это делает возможность перевода мифической, так как не секрет, что крайне сложно организовать даже обычное общее собрание, а такой усложнённый механизм просто лишает остатков надежды.

Даже если собственнику каким-то чудом удастся получить одобрение перевода, это не освобождает его от необходимости решить вопрос с организацией второго входа. Судебная практика выработала однозначный подход: такой вход уменьшает размер общего имущества, а значит, по этому поводу нужно иметь отдельное решение собственников.

Если найти практически идеальную ситуацию, когда нежилое помещение уже есть (а ещё лучше — предусмотрено в качестве такового в проекте), это вовсе не освобождает от необходимости общаться с вездесущим общим собранием. Размещение рекламных конструкций, воздухопроводов вытяжки или даже элементарных выносных блоков системы кондиционирования — всё это также элементы пользования общим имуществом, требующие согласования.

Отдельно предпринимателя ждёт совершенно неожиданный сюрприз от энергоснабжающих организаций. Они требуют оформлять для встроенных помещений прямые договоры с ними о поставке энергоресурсов (электричества, воды, канализации и т. п.), для чего зачастую опять же понадобится использовать общее имущество дома — для прокладки кабелей, установки счётчиков.

Когда же отчаявшийся начать свой бизнес востройке предприниматель попытается уйти в сферу нестационарной торговли, он сможет познать все прелести администрирования бюрократией через оторванную во многом от реальности схему размещения НТО и навязанные стандарты внешнего оформления НТО. Отдельно придётся бороться, доказывая соответствие НТО действующим нормативам, так как риски такого несоответствия почему-то возложены не на чиновников, утверждающих схему (а значит, всё предварительно согласовавших), а на всё того же беднягу — представителя стрит-ритейла...

В сложившейся исторической застройке нежилые постройки проектировали и строили в совершенно иную эпоху с принципиально иным представлением о комфортности городской среды. Следовательно, одновременное закручивание гаек в части перевода помещений в нежилые при отсутствии альтернатив в формате нормальных НТО приводит только к одному реалистичному выводу: методические рекомендации Минпромторга России о развитии стрит-ритейла — это даже не рекомендательный правовой акт, а какой-то science fiction.

Дмитрий Некрестьянов,
партнёр, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнёры»,
председатель Комитета по законодательству РГУД

«Пришельцы» в Пассаже

В петербургском «Пассаже» на Невском проспекте, 48 проходит выставка работ художника и скульптора Андрея Бартенева. Собственник торгового комплекса таким образом привлекает внимание к экологическим проблемам.

Выставка под названием «Привет, пришелец!» работает до конца сентября, она сопровождается лекциями о современном искусстве. «Пришельцы» украсили центральный атриум и пользуются большой популярностью у фотолюбителей.

Второй частью кампании «Пассажа» стала экспозиция фотокар-



тин Марии Будтовой, на которых Андрей Бартнев представлен в виде жертвы, погибающей под тоннами пластикового мусора. Смысл арт-проекта — призыв к

разумному потреблению и заботливому, осмысленному отношению к окружающей среде, поясняют организаторы («Разумные люди за разумное потребление»). Практическая составляющая программы — трёхдневный экофестиваль, организованный совместно с движением «Раздельный Сбор». В его рамках работал передвижной музей переработанного пластика, была организована выставка-продажа экотоваров от благотворительных мастерских «Простые вещи» и «Легко Легко».

«Современные бизнес-процессы немыслимы без осознания последствий, которые твои действия будут иметь на планете. Показатели экологичности производств, социальная ответственность бизнеса, помощь и спонсорство благотворительных и экопроектов становятся стандартами работы для ведущих корпораций мира. «Пассаж», запуская экопрограмму, находится в общемировом тренде», — комментирует Дмитрий Абрамов, директор «Пассажа», партнёр Jensen Group (собственник торгового комплекса).



Утка для туристов



Владелец сети Azimut Hotels и девелоперской компании KR Properties Александр Клячин запустил сеть хостелов Strawberry duck.

Сейчас под брендом Strawberry duck работают два хостела. Первый открылся в феврале в Потаповском переулке в центре Москвы. Он занимает историческое здание усадьбы Головиных. Здесь 36 комнат на 250 мест, есть общие и стандартные номера с собственной или общей ванной комнатой. Стоимость места — от 700 рублей в сутки, отдельной комнаты — от 3000. Второй хостел открыли летом в Петербурге, арендовав часть площадей у гостиницы

«А-Отель «Фонтанка». В нём 33 номера на 250 мест. Сейчас рассматривается возможность запуска хостелов в других городах.

Бенефициар Strawberry duck — Александр Клячин. Руководитель проекта Strawberry duck Роман Фёдоров утверждает, что сеть хостелов развивается самостоятельно и никак не связана с Azimut Hotels.

Управляющая компания Strawberry duck заявила свой проект в премиум-классе. Strawberry duck работает в популярном сегодня формате poshtel (производное от posh hostel), поясняет руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL Татьяна Веллер. «Такие объекты отличаются от традиционного

хостела дизайнерскими решениями, набором дополнительных услуг и сервисов», — говорит она.

По данным Euromonitor International, в 2018-м оборот российского рынка хостелов достиг 4,23 млрд рублей, увеличившись на 2,3%. Но по итогам текущего года аналитики прогнозируют его падение на 0,6%, до 4,2 млрд. С 2020-го сегмент ждёт стагнация, но в 2023-м оборот российских хостелов может достигнуть 4,57 млрд рублей. Одной из причин снижения оборота может стать вынужденное закрытие объектов из-за вступления в силу поправок, запрещающих размещением располагаться в жилых помещениях.

организаторы: PROESTATE ARE ГУД партнёры: ODN pro rent

24.10.2019 МОСКВА

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ЦЕНТРОМ

РЕГИСТРАЦИЯ:
+7 (495) 651-61-05
pro-conference.ru
manager@proestate.ru

18+



Инновационный прорыв

Пятый год конкурс GOOD Innovations собирает интересные проекты в сфере недвижимости, имеющие инновационную составляющую.

ПОПУЛЯРНЫЙ PROPTECH

PropTech — самая массовая номинация. В ней соревнуются игроки, развивающие IT-технологии и системы автоматизации, направленные на обеспечение безопасности, энергоэффективности и экологичности зданий. В их числе, например, уникальная система защиты от протечек Triple+ от израильской компании Tripleplus Ltd. Она предусматривает использование беспроводного оборудования и уникального облачного сервиса, позволяющего контролировать бесконечное количество систем, проводить профилактические мероприятия при получении предупреждающих уведомлений о низком уровне заряда батареи или снижении температуры окружающей среды, об отключившихся устройствах или аномальном расходе воды.

Автоматизированную мультизональную приточную систему вентиляции с увлажнением воздуха Smart City Technologies Corporation представила на конкурс московская компания «ССТК». Это ноу-хау, обеспечивающее контролируемое увлажнение воздуха в больших помещениях при минимальных размерах устройства.

Программный комплекс для управления работами на объектах коммерческой недвижимости заявила на конкурс управляющая компания Besar Asset. Он позволяет круглосуточно принимать обращения, не увеличивая штат диспетчеров, в несколько раз сократить время передачи заявки исполнителю, снизить число повторных выездов и увеличить полезное время сотрудников.

Дисконтную систему нового поколения UDS application реализовало подразделение «БЕСТ-Новосёл» компании «БЕСТ-Новострой». UDS — это цифровое «сарфанное радио», которое объединяет сотни предпринимателей в городе. В мобильном приложении собрана информация об интересных акциях, предлагаемых бонусах и т.п. Продукт позволяет отслеживать информацию об оплатах и клиентах, операциях по прежнему и купонам, а также получать отзывы и оперативно реагировать на них прямо со своего мобильного устройства. Кроме того, в UDS можно за 30 минут создать свой цифровой сайт-визитку (и уйти от пластиковых карт и буклетов).

Нейромаркетинг, искусственный интеллект, VR-конструктор, маркетинг — инновации, которыми отличается YOHOR.ru. Это портал, объединяющий представителей всех направлений строительной отрасли. Качественный и удобный инструмент позволяет закупать строительные материалы по оптовым ценам, нанимать специалистов, используя искусственный интеллект Ayupa, приобретать недвижимость и создавать 3D-модели в VRConstructor на одной платформе.

Компания «М.К.З Инжиниринг» представила на конкурс уникальный складской центр «Глобус», спроектированный с использованием инновационных технологий в области логистики, инженерных систем, объектно-планировочных конструктивных и архитектурных решений. Про-

В этом году участники состязаются в трёх номинациях: «Инновации в девелоперском продукте. Жилая недвижимость», «Материалы и технологии, используемые при строительстве» и PropTech (информационные технологии, используемые при проектировании, реализации, эксплуатации объектов недвижимости).

ект полностью выполнен в BIM, при этом впервые в России для склада использована транскрипционная углекислотная холодильная система с технологией жидкостного эжектора мощностью более 2500 кВт. Кроме того, в проекте учтены требования BREEAM.

Ещё один участник конкурса — петербургская компания «Импульс: интернет машин» и её Интеллектуальные системы учёта энергоресурсов (ИСУ) на базе сети LoRaWAN, обеспечивающие автоматизированный сбор показаний с приборов учёта 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.

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

Ещё одно IT-решение — мобильное приложение для жителей ЖК RedSide и личный кабинет на базе системы «Домопульт» — представила на конкурс московская компания «P7 Групп». Продукт позволяет решать комплекс вопросов, касающихся проживания в жилом комплексе (отслеживание счетов, подача заявок, заказ пропусков, передача сведений с приборов учёта и т.д.).

Ульяновская компания Digital Development заявила проект BigCity.pro, который представляет собой платформу для хранения и продаж объектов недвижимости с возможностью разворачивания сайтов, не привлекая программистов, интеграцией в CRM, с шахматкой, фидами и т.п.

С ОБЛАКОВ НА ЗЕМЛЮ

В номинации «Инновации в девелоперском продукте: жилая недвижимость» участники в этом году весьма серьёзные. Один из них — ЖК Magnifika Residence (Петербург). Проект, выполненный в BIM (по разделам «Архитектура», «Конструкции», «Внутренние инженерные сети»), соответствует высочайшему классу

энергоэффективности. Также здесь применяются технологии управления документацией PDM, что позволяет сокращать сроки строительства без потери качества продукта (первая очередь введена в эксплуатацию на три квартала раньше). Система IP-домофонии BAS-IP, которой оборудован жилой комплекс, позволяет принимать видеозвонки и открывать двери при помощи мобильных устройств, а также делать снимки посетителей и просматривать камеры видеонаблюдения. Этот проект на конкурс подан сразу в трёх номинациях.

Конкурент Magnifika Residence — московский ЖК HILL8 девелоперской группы «Сити-XXI век». В процессе проектирования этого комплекса основной акцент делался на принципе экологичности. Для создания по-настоящему «зелёного дома» применяются экологические стандарты, разработанные британской BRE Global с последующим подтверждением соответствия сертификатом BREEAM. Здание будет экономно использовать потребляемые ресурсы, а расходы на эксплуатацию будут заметно ниже, чем у несертифицированных объектов.

Не менее серьёзный конкурсант — ЖК «Метрополис» MR Group. Проект может похвастаться уникальной архитектурной концепцией, зелёными кровлями на крышах пристроенных зданий и мобильным приложением (для контроля и оплаты коммунальных расходов, заказа внутренних и внешних сервисов, вызова сотрудников управляющей компании).

ИЗ СТЕКЛА И СТАЛИ

Третья номинация — «Материалы и технологии, используемые при строительстве». АО «Северсталь Стальные Решения» представило на конкурс стоянку автомобилей, в которой основными элементами несущего каркаса являются сварные двутавры постоянного и переменного сечения. Элементы соединяются высокопрочными болтами без сварки. В качестве перекрытий используются многопустотные железобетонные плиты. Это позволяет не только получить низкую материалоемкость, но и сократить общий срок возведения здания до двух или двух с половиной месяцев.

Ещё один участник номинации — стекло с электрообогревом Termo Glass компании «Термо Глас». На поверхность стекла 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.

Энергоположительные светопрозрачные конструкции — авторское изобретение дипломированного инженера, сертифицированного проектировщика пассивного дома, члена Экспертного совета по инновациям РГУД Дениса Волкова (Москва). На первый взгляд это обычное стекло в раме. Однако при высокой прозрачности оно работает как пассивный прибор отопления. Это позволяет делать остекление в пол и не размещать прибор отопления у окна.



Ирина Доброхотова:

«Экономия на всём не приносит прибыли»

О том, есть ли сейчас у девелоперов финансовая возможность и желание вкладываться в инновационные решения, а также о наиболее распространённых инновациях на рынке недвижимости рассуждает Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», председатель Экспертного совета по инновациям РГУД.

— Есть ли место инновациям на таком непростом рынке, как сейчас? Какую отдачу получают компании от их применения?

— Сейчас довольно интересное время, когда абсолютная экономия на всём уже не приносит прибыли. Точнее, прибыль может быть быстрой, но выстроить перспективный бизнес на этом не получится. Сегодня больше получают те, кто сначала вкладывается, и инновации — один из наиболее эффективных секторов. Только применяя их в бизнесе, можно войти в число лидеров. Поскольку рынок высоко конкурентный, определённая доля разработок направлена как раз на то, чтобы опередить конкурентов, выиграть время и в итоге выйти с уникальным продуктом, который оценят потребители. Это касается и анализа рынка, и производственного процесса, и даже продаж. Тот, кто верно нашёл свою нишу, действовал быстро, непременно получает желаемую отдачу.

— Есть ли дефицит таких решений на российском рынке? Есть ли отечественные разработки или в основном перенимаются иностранные?

— Конечно, дефицит неизбежен, мы пока не можем причислить себя к абсолютно развитым инновационным странам. Приходится что-то заимствовать, но уже в этом году среди участников конкурса мы видим заявки от держателей патентов — то есть тех, кто разработал что-то действительно новое для нашего рынка. Это и материалы, и IT-продукты. Приятно, что сфера недвижимости развивается в этом направлении.

— Какие интересные решения можно отметить?

— Многие компании переходят на BIM-технологии, это уже происходит не только в жилом секторе, но и в коммерческом. Преимущества BIM доказаны на практике — это прежде всего сокращение и временных, и ресурсных затрат, и возможность избежать серьёзных ошибок как при разработке проекта, так и в процессе реализации. Также практически перестаёт быть эксклюзивным применение систем распознавания: доступ в здание по отпечатку пальца или по лицу владельца квартиры. Широкое распространение смартфонов стимулирует разработку различных приложений, которые помогают в повседневных делах. Прежде всего это приложения для управления системами «Умный дом» и заказа услуг на дом. Их уже можно встретить не только в элитных или премиальных жилых комплексах. И, конечно, развиваются IT-платформы самого разного спектра — для анализа рынка, для продаж. Постепенно осваиваются технологии, позволяющие печатать отдельные изделия или даже целые дома на 3D-принтере. Все эти инновации относятся к цифровизации. Это самый актуальный тренд нашего времени. Именно цифровые инструменты и разработки сегодня призваны совершить прорыв, который будет способствовать внедрению таких технологий, которые в конечном счёте продлят срок службы зданий, сделают их безопасными, комфортными, энергоэффективными.

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

— Инновации развиваются и применяются в первую очередь в наиболее экономически стабильных регионах, прежде всего в Москве и Петербурге. В Московском регионе, кроме того, есть инновационный кластер «Сколково», и некоторые компании, например IT-сектора, являются его резидентами. Однако это совсем не говорит о том, что другим не о чем заявить. Например, первый в России энергоэффективный дом 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?

— Если сравнивать с первыми годами, то разница ощутима. Лет пять назад многие понимали инновации не совсем правильно — скорее как маркетинговый ход, некую отличительную особенность проекта, но совсем не как уникальную разработку, которая в итоге давала бы позитивный эффект в части комфорта тех, кто находится в здании, или финансовую экономию. Как инновацию, например, преподносили использование цветных фасадов или необычную форму здания. Сейчас на конкурс подаются действительно серьёзные решения, так что выбирать победителей стало сложно.

Подготовила Евгения ИВАНОВА

Уроки сибирского девелопмента

Байкальский саммит — самое яркое событие летней деловой программы Российской гильдии управляющих и девелоперов. Иркутск, ставший туристическим центром, особенно хорош в солнечную погоду. Застройщики, консультанты, проектировщики, архитекторы и другие участники рынка недвижимости с удовольствием посещают город, чтобы не только обсудить федеральную повестку, но и оценить местные достопримечательности и передовые строительные проекты.



Байкальский саммит давно стал мероприятием федерального масштаба. В число постоянных участников теперь входят не только иркутяне, москвичи и петербуржцы, но и специалисты из Екатеринбурга, Красноярска, Новосибирска, Улан-Удэ и других городов. Всем интересно оценить специфику регионального девелопмента, который развивается опережающими темпами и по некоторым параметрам давно обходит Москву или Петербург. Например, Иркутск уже стал эталонным примером того, как бизнес организует совместные проекты реновации исторических кварталов, спасения памятников деревянного зодчества, благоустройства городской среды.

«В Иркутске очень интересно меняется городская среда, это во многом делается силами бизнеса. Идёт полная реновация отдельных кварталов, возглавляемая АНО «Иркутские кварталы». Некогда фактически городские помойки превращаются в прогулочные зоны. Примечательно, что в этих проектах нет или почти нет бюджетных денег. Так, на последний проект АНО бюджет выделил 1 млн рублей. И всё прекрасно работает: бизнес развивается, генерируя доход, горожане получили интересные общественные пространства», — рассказывает исполнительный директор РГУД Елена Бодрова, постоянный участник Байкальского саммита.

«У бизнеса денег больше, чем у государства. Нужно просто правильно организовать возможности для инвестиций, а государственные средства исполь-

зовать как импульс для их привлечения, — рассуждает Сергей Маяренков, руководитель АНО «Иркутские кварталы», чей опыт в этом году стал одной из ключевых тем обсуждения саммита. — Сравните набережную с памятником Якову Похабову, на которую из бюджета выделили 2 млрд рублей, и 130-й квартал, где потрачено 100 млн муниципальных рублей. 130-й квартал — это 2000 рабочих мест и налоги, миллиард в год. А набережная — одни убытки, её надо эксплуатировать. И там ни одного заведения, ни одного рабочего места — ничего. В условиях дефицита городского, государственного бюджета надо инвестировать только в те точки, где можно получить синергию с бизнесом, и совместно реализовывать проекты. Одно государство ничего не решит».

ДЕРЕВЯННАЯ СИНЕРГИЯ

АНО «Иркутские кварталы» объединяет представителей бизнеса, готовых участвовать в регенерации исторического центра города Иркутска. Его поддерживает администрация города. Участники АНО разрабатывают проекты преобразования депрессивных территорий в современные общественные пространства с удобными прогулочными зонами и коммерческой инфраструктурой в виде кафе, мастерских, образовательных проектов и т.п. и помогают в их согласовании и организации. Важный нюанс — сохранение исторического контекста и создание целостной архитектурной среды, а не отдельных, обособленных площадок. Пример такого сотрудничества — известный на всю страну 130-й квартал: воссозданная историческая застройка на склоне Крестовой горы с приведёнными в порядок деревянными домиками, благоустроенной пешеходной зоной с музеями, кафе, магазинами и пр.

«В работе «Иркутских кварталов» сейчас уже 300 000 кв.м, — рассказывает Сергей Маяренков. — Мы организуем и программируем пространство, однако решение по каждому объекту принимает собственник. Когда он созреет — тогда объект и возникнет. Но мы ускоряем этот процесс, ищем более глобальный смысл для территории. Мы должны «заглядывать в будущее», закладывать возможности адаптивной архитектуры, когда пространство может приспособиться под любые задачи — это требование времени. Иначе мы будем иметь совершенно старые города, придётся всё сносить и строить заново — а это очень дорого».

ПОСТОРОННИМ ВХОД РАЗРЕШЁН

Общественные пространства развиваются и в новых девелоперских проектах. То, что строить дома, в которых нет ничего, кроме квартир, крайне нецелесообразно, знает любой застройщик, но в Иркутске с его показательными проектами современной городской среды



это опасно уже сейчас. Эта тема также звучала на саммите. «Общественные пространства — это не только тротуары и скамейки, — поясняет Денис Колокольников, председатель Экспертного совета РГУД по редевелопменту, основатель и управляющий партнёр инновационной консалтинговой компании RRC. — Это в том числе первые этажи жилых домов. Коммерция на этих пространствах — фактор того, что люди там появятся. Сейчас модно говорить о социальном программировании территории. Суть нового урбанизма в том, чтобы люди в пешеходной доступности могли реализовать как можно больше своих потребностей — и в работе, и в отдыхе. Пример европейских городов показывает, что чем больше у вас магазинов на первом этаже, включая небольшие и «неформатные», тем более безопасная и качественная формируется среда».

Но если требуется, чтобы коммерческие помещения работали, не надо ставить заборы. Перед ними не должны расти деревья, из-за которых не видно витрин. Должна быть безбарьерная среда — без ступеней. Нужны единый дизайн вывесок, правильная нарезка. «Чем больше отдельных помещений, тем лучше. Тридцать метров — отлично. У вас местные жители купят эти площади, возьмут в аренду и создадут там малый бизнес», — говорит г-н Колокольников.

Почему застройщики не так активно участвуют в формировании городского пространства? «Девелопер отвечает только за свою территорию, потому что он знает правила игры на ней, понимает, что он делает это за свои собственные деньги и это приносит ему дополнительную прибыль. Но выходить на общественные пространства городского формата крайне сложно: нет никаких технологий. Мы не знаем, с чего начать, куда идти, что делать. Соответственно, мы туда и не выходим», — отвечает Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент». «Хорошее, качественное благоустройство стоит

немало. Когда покупатель спрашивает, почему так дорого, а мы в ответ рассказываем о благоустройстве, он уходит к другому застройщику. Да, благоустройство не будет, но квадратный метр дешевле. Очень трудно объяснить: «Ты не покупаешь стены, ты покупаешь жильё, сообщество, двор, место, где твои дети будут расти и развиваться». Мы как девелоперы готовы на старте всё это продумать, но покупатель не готов сделать выбор в пользу этого. Нужно, чтобы изменилось сознание людей. Ещё одна проблема — управление. Всё можно сделать хорошо и красиво, но потом девелопер уходит с территории. А качественных управляющих компаний у нас нет. Садовников, которые будут поливать деревья, стричь газон, людей, которые будут менять лампочки, следить за площадками — их просто нет. Почему? С одной стороны, сами управляющие компании не считают нужным для себя это делать. С другой — чтобы УК стала этим заниматься, стоимость управления, содержания должна быть заложена в тариф. Но граждане не хотят платить. Мы все хотим, чтобы у нас всё было, но ничего для этого не делаем», — добавляет Наталья Зверева, заместитель генерального директора АО «Восток Центр Иркутск». Проблема эта актуальна для любого российского города.

«Что будет после того, как выложат плитку и красиво покрасят заборы? Сегодня мы действительно считаем проблемой отсутствие в городе управляющих компаний, которые будут содержать общественное пространство. Заниматься не только уборкой территории, но и тем, что там происходит. Пока лишь на объектах «Солнечная дорога» и спортпарка «Поляна» сформировались такие УК. И здесь люди действительно находят для себя разные занятия. Это отдых, спорт, кафе, общественные услуги», — рассказывает Александра Козак, архитектор городской среды, управляющий партнёр местного агентства развития территорий «Градостроительная школа».



Иркутск уже стал эталонным примером того, как бизнес организует совместные проекты реновации исторических кварталов, спасения памятников деревянного зодчества, благоустройства городской среды.



ДЕМОГРАФИЯ В ПОМОЩЬ

Обеспеченность населения качественным жильём в России низкая, но при этом по обеспеченности квартирами мы превосходили показатели многих развитых стран, таких как Канада, Франция. Качественного жилья мало, а квартир — много, подтверждает аналитик Уральской палаты недвижимости Михаил Хорьков, выступивший на саммите с докладом о влиянии демографии на рынок недвижимости.

В Иркутске растёт число людей вне рынка (старше 65 лет), снижается количество покупателей первого жилья (22-34 года), но становится больше горожан, которые будут улучшать жилищные условия (35-49 лет). «В России до последнего времени не было широкой практики проживания в арендном жилье. Поэтому миллениалы сильно отличаться от предыдущих поколений не будут. И для рынка жилья важнее не ценности этого поколения, а его численность и финансовые возможности. Миллениалов существенно меньше, чем рождённых в 1980-е, их финансовые возможности ограничены. Поэтому с точки зрения девелопмента и развития рынка жилья до сих пор эффективнее работать с самым многочисленным поколением 1980-х.

Они будут и улучшать свои жилищные условия, и приобретать жильё для детей, тех самых миллениалов», — считает Михаил Хорьков.

ШКОЛА КАК ПРОРЫВ

Прорыв в Иркутске совершён и в социальных проектах. Так, в январе здесь начнёт работать образовательный комплекс «Точка будущего», известный также как «Умная школа». Это масштабный благотворительный проект фонда «Новый дом». С третьей четверти начнётся пробный учебный год, который позволит обкатать образовательную программу. Официальное открытие намечено на сентябрь 2020 года. На территории в 21 га на берегу Ангары в пригороде Иркутска сейчас завершается возведение корпусов. Всего их шесть: административный, хозяйственный, младшая школа, старшая школа, детский сад и бассейн. Генеральный подрядчик — турецкая компания Esta Construction, на субподряде — строители из Иркутска и других регионов России. При строительстве применяются энергоэффективные технологии: энергосберегающие окна, конструкции, вентилируемые фасады. Строительство и комплектование корпусов оценивается почти в 6 млрд рублей. Идея создать об-

разовательный комплекс принадлежит российскому предпринимателю, основателю благотворительного фонда «Новый дом» Альберту Авдоляну, он финансирует проект. «Когда мы проектировали «Умную школу», «Точку будущего», мы предполагали три зоны: общественного доступа, которой могут пользоваться все, коллективного доступа (для детей, учителей и родителей) и частную. Нормативы этому не способствуют. Если железно следовать тому, что говорят строительные эксперты, всем нормативам и трактовкам, то всё надо превратить в курятник — разгородить, и всё, — рассказывает Марк Сартан, генеральный директор компании «Умная школа». — Моя главная мысль заключается в том, что любая российская школа должна стать общественным пространством. Она должна быть такой, чтобы из неё не хотелось уходить. Школа должна быть построена как культурное, общественное пространство на благо территории, на благо сообщества. Мы все знаем, что этому мешает. У нас есть железная норма — обнести школу забором. Школа — сердце микрорайона — получается «выдранный». Микрорайон распадается на части. Что делает умный, смелый директор? Он говорит: «Хорошо, заборы есть, но ворота открыты, школьной территорией можно пользоваться». Что делает осторожный директор? Он, конечно, закрывает всё на все ключи и никого не пускает».

Задумываются в городе и о создании передовых музеев. «В России ещё нет понимания того, что музей сразу должен отвечать международному уровню. Чтобы привлечь международные экономические потоки, коллекция должна иметь международное или национальное значение. По большому счёту — это дело города и бизнеса, а не музейщиков. Музейщики вряд ли способны разработать и представить идею так, чтобы она оказалась экономически успешной, — уверен Андрей Ляпин, архитектор, магистр градостроительства, доцент кафедры архитектурного проектирования Иркутского национального технического университета. — В Иркутске, который позиционирует себя как туристический центр международного уровня, последнее здание музея построено 130 лет назад».



18+

«ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ»



Обновите информацию о своей компании!
Продвигайте свой бизнес!

Принимаем заявки!*

(812) 334 6595 / ASSIST@RGUD.RU

* до 31 октября

Е Ж Е Г О Д Н Ы Й К А Т А Л О Г

2019/2020

ДЕТАЛЬНО:

- О ТРЕНДАХ
- О БИЗНЕСЕ
- О РЫНКЕ



**Елена
Бодрова**
исполнительный
директор РГУД:

Байкальский саммит-2019 можно условно разделить на два блока. Первый был посвящён пространственному развитию городов. Здесь особенно интересен опыт Иркутска. Второй блок связан с технологиями — создания концепций, разработки квартирографии, проектирования, строительства, продаж. Это прикладная информация для девелоперов. В этом году было больше мастер-классов. Особо хочется отметить property-тур, на котором нам показали несколько интереснейших проектов создания креативных общественных пространств, реализованных при участии АНО «Иркутские кварталы». Эти объекты ничем не уступают московским или петербургским, а в чём-то, например в организации, и превосходят их. Сегодня, когда конкуренция между городами усиливается, Иркутск, как и многие другие города, фиксирует отток населения, особенно молодёжи. Девелоперы стараются переломить этот тренд.



**Евгений
Барановский**
заместитель
председателя
Комитета
по строительству
администрации
Санкт-Петербурга:

С удовольствием посетил Байкальский саммит. Была очень интересная дискуссия, крайне профессиональная. Рабочая деятельность ограничена в основном одним федеральным округом, плюс, конечно, отслеживаем, что происходит в Москве, Московской области и некоторых других регионах. Обсудить, что происходит за Уралом, понять, как там проходят процедуры, с которыми работаем и мы, с экспертами и коллегами по строительной отрасли было очень познавательно. Особый интерес у местных девелоперов, кажется, вызвала тема взаимодействия администрации Петербурга с застройщиками по объектам социальной инфраструктуры, то, что компании строят её и передают субъекту безвозмездно. Понятно, что в Петербурге маржинальность выше, чем в регионах, отсюда и несколько другие условия игры.

Рад, что насыщенная программа позволила также пообщаться в неформальной обстановке и осмотреть город. Мне очень понравился Иркутск, напомнил чем-то наши Ломоносов и Петергоф — не парадную его часть с фонтанами, а ту, где живут люди. Понравилось, как сохраняют исторические памятники, что восстановили квартал с деревянными постройками, вдохнули жизнь в него.

ЕВРОН



В ЖК «Новое Горелово» (застройщик — СК «ЛенРусСтрой») началось строительство прогулочного бульвара с зелёными зонами, городскими огородами и стрит-фудом.

Что? Строительная корпорация «ЛенРусСтрой» за 18 лет работы на рынке Северо-Запада России превратилась из сравнительно небольшой организации в одну из крупнейших в регионе многопрофильных строительных корпораций. Генеральный директор — Леонид Яковлевич Кваснюк (на фото). Число сотрудников — более 1000 человек. Web: lenrusstroy.com

Где? Санкт-Петербург и Ленинградская область

Когда? «ЛенРусСтрой» основан в 2001 году.

Зачем? Корпорация реализует на рынке собственные инвестиционные проекты и строит социальные объекты в рамках госконтрактов. Объединяет 15 компаний разного профиля (от проектирования до управления недвижимостью, от производства стройматериалов до строительно-монтажных работ). У корпорации есть своё строительное оборудование и парк техники, производственные мощности позволяют возводить более 100 000 кв.м жилья в год собственными силами. За последние 10 лет введены в эксплуатацию 35 крупных объектов разного назначения.

В чём фишка? СК «ЛенРусСтрой» была одним из пионеров реализации проектов комплексного освоения в России. С 2006-го по 2014-й компания построила жилой квартал «Дудергофская линия-3» на юге Петербурга на 11 000 жителей. Все работы всегда выполнялись в срок или досрочно.

Бульвар жилого квартала «НОВОЕ ГОРЕЛОВО»



Маркетплейс «M2Маркет» совместно с компанией SmartLoc провели исследование по созданию предикативной модели для оценки числа потенциальных клиентов на изучаемой территории.

Что? Общество с ограниченной ответственностью «M2Маркет». Управляющий партнёр — Андрей Петрович Кугий, директор по развитию — Роман Николаевич Строилов, генеральный директор — Варта Вигенович Погосян (на фото). Число сотрудников — 22. Web: m2.market

Где? Санкт-Петербург и Ленинградская область

Когда? Работает на рынке Петербурга с 2018 года.

Зачем? «M2Маркет» — это маркетплейс недвижимости полного цикла, который предоставляет весь спектр брокерских услуг на рынке строящейся недвижимости. Компания является эксклюзивным брокером всех проектов девелопера Glorax Development. В составе «M2Маркета» работают собственный аналитический центр, отдел оформления договоров, служба клиентского сервиса, ипотечный брокер, отдел коммерческой недвижимости и др.

В чём фишка? «M2Маркет» строит отношения с партнёрами-застройщиками на эксклюзивных условиях. Компания планирует уйти от устоявшейся на рынке системы отношения агентов к выбору объектов и застройщиков исходя из размера вознаграждения и возможности фиксации клиентов. Помимо стандартного набора услуг «M2Маркет» будет осуществлять постпродажное обслуживание, а также информировать клиентов о значимых новостях по ходу стройки.

ЖК Grand House



Ваагн Арутюнян, гендиректор «ПРОФИС Недвижимость» включён в рейтинг ста влиятельных персон CRE100-2019 в сфере управления коммерческой недвижимостью.

Что? «ПРОФИС Недвижимость» — управляющая компания полного цикла в области управления и эксплуатации недвижимости, лидер на рынке управления объектами коммерческой недвижимости класса В и ниже. Юридическое название — ООО «ПРОФИС Недвижимость». Руководитель — Ваагн Гургенович Арутюнян (на фото). Численность сотрудников — 1020 человек. Web: profis-realty.ru

Где? Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Краснодарский край, Ростов-на-Дону, Ярославль, Сочи, Краснодар, Анапа

Когда? «ПРОФИС Недвижимость» работает с 2008 года.

Зачем? Опыт управления объектами коммерческой недвижимости — более десяти лет. В обслуживании находится свыше 100 объектов суммарной площадью около 2,5 млн кв.м. В портфеле «ПРОФИС Недвижимость» представлены офисные и производственно-складские комплексы в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Краснодарском крае, Ростове-на-Дону, Ярославле, а также коммерческая недвижимость аэропортов Сочи, Краснодара и Анапы.

В чём фишка? В основу работы «ПРОФИС Недвижимость» заложены использование уникальных аналитических моделей, индивидуально разработанных для каждого проекта, а также инновационные подходы в управлении. Компания разработала и внедрила несколько сервисов для арендаторов.

Бизнес-парк «Нутузовский, 36»



Бизнес-центры компании «Александр-Невская мануфактура», по данным на август 2019-го, оказались заполненными почти на 100%. В двух зданиях пустует лишь около 600 кв.м площадей.

Что? ООО «Александр-Невская мануфактура» — петербургский девелопер, специализирующийся на создании и эксплуатации объектов качественной коммерческой недвижимости. С конца 1990-х оказывает услуги по управлению коммерческой недвижимостью для собственников зданий и территорий. Генеральный директор — Смирнова Жанна Геннадьевна (на фото). Web: ukanm.ru

Где? Санкт-Петербург

Когда? Компания основана в 2004 году.

Зачем? Компания работает на рынке более 15 лет, занимаясь управлением и эксплуатацией недвижимости, редевелопментом и девелопментом. В её собственности находится участок площадью 4 га на пр. Обуховской Обороны, 70 в Петербурге и расположенные на нём бизнес-центры «Фидель» (11 000 кв.м), «Александр-Невская мануфактура» (8000 кв.м), а также склады.

В чём фишка? Компания предлагает офисы в двух бизнес-центрах классов В и В+ рядом с историческим центром Петербурга на берегу Невы в пешей доступности от метро. Арендаторы получают круглосуточный доступ в здания на полностью охраняемой территории. Закрытый паркинг рассчитан на 500 машин, есть крытая велопарковка на 50 мест. На объекте применяют энергосберегающие технологии.

Бизнес-центр «Александр-Невская мануфактура»

