

ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ 2023



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

Проекты пространственного
развития, мастер-планы

Концепции развития

Стандарт комплексного
развития территорий

Бесплатный курс
по применению стандарта КРТ

Типовые проекты повторного
применения

Образование для
градостроителей

Форум «Среда для жизни»

Индекс качества городской
среды



Подробнее о городской среде:





СОДЕРЖАНИЕ

КАТАЛОГ КОМПАНИЙ ГИЛЬДИИ

Великий Новгород	48
Воткинск	48
Екатеринбург	48
Иркутск	51
Кемерово	51
Краснодар	52
Красноярск	52
Москва	53
Нижний Новгород	62
Новосибирск	63
Новый Уренгой	63
Пермь	64
Самара	64
Санкт-Петербург	65
Сочи	73
Татарстан	74
Тольятти	76
Тюмень	76
Уфа	77
Челябинск	78
Череповец	78

Приветственное слово А. Шарапова, президента РГУД	3
Интервью с А. Гизатуллиным, президент-электом РГУД	5
О Гильдии: цели, задачи, приоритеты в работе	6
Интервью с А. Финогеновым, вице-президентом РГУД	7
Гильдия сегодня	8
Президиум РГУД	9
Федеральные проекты РГУД	10
Комитеты и экспертные советы РГУД	12
Представительства Гильдии в регионах	17
Интервью с М. Синичич, директором Департамента комплексного развития территорий Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ	18
Конкурсы и номинации РГУД. GOOD INNOVATIONS	20
Интервью с С. Должниковым, председателем Экспертного совета РГУД по BIM	22
Интервью с И. Мочаловым, председателем Экспертного совета по развитию общественных пространств	24
Интервью с И. Толстоуховой, председателем Экспертного совета по туристским кластерам	25
Интервью с О. Кельником, сопредседателем Экспертного совета по инновациям на рынке недвижимости	26
Интервью с А. Вовком, председателем Комитета по оценочной деятельности РГУД	27

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

Черная пятница, но не пятница 13-е	28
Замена застройщика	34
Цифровизация и технологичность повышают эффективность девелопера	55
Франшиза WeCar как способ масштабировать FM-бизнес	57
Инфраструктуру тоже нужно кому-то строить	60
Инвестиции в стабильное будущее в 2023 году	67
Нужен ли ЗПИФ девелопменту в 2023-м?	69
В торговом сегменте остались островки стабильности и ниши для роста	75

АНАЛИТИКА

Рынок новостроек России: в поисках баланса	30
Коммерческая недвижимость	36
Рынки недвижимости стран СНГ	40
Как это будет по-арабски?	44



KUBRAVA™
project management

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
И ИНЖЕНЕРНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА**



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

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

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

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

+7 495 241 22 71

info@kubrava.com

VK Instagram @sariccpm

ПРЕЗИДЕНТ РГУД
 ПРЕЗИДЕНТ BECAR ASSET MANAGEMENT
 АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ



Уважаемые коллеги, партнеры и друзья!

Прошедший год всех нас встряхнул, и рынок недвижимости — в том числе. Многим пришлось задуматься о верности выбранного курса. А те, кто, как оказалось, ошиблись, были вынуждены в спешке пересматривать его. Понятие гибкости приобрело новый смысл и куда большее значение, чем это было раньше. Впрочем, если говорить о трендах, то те из них, которые набирали силу все предыдущие годы, только актуализировались на фоне экономического спада. Как говорится, когда наступает отлив, сразу видно, кто купался без одежды.

Как бы то ни было, российский рынок недвижимости продолжает двигаться в фарватере общемирового, даже несмотря на то, что ушли многие международные игроки. Среди главных трендов — диджитализация. Причем как в сфере B2B, так и B2C. Стремление компаний к экономии и оптимизации своих основных процессов привело к внедрению, а иногда и разработке собственных IT-решений. Многим это помогло снизить зависимость от человеческого фактора, высвободить время для решения рутинных задач и повысить качество клиентского сервиса. В свою очередь, пользователи по умолчанию получили доступ к базовым преимуществам системы «умный дом»: возможность бесконтактного доступа в квартиру или офис, где они могут со смартфона управлять инженерной инфраструктурой; доступ к цифровой навигации по ТЦ; возможность заказа и покупки понравившейся вещи в режиме онлайн и многие другие — через смартфон.

Второй глобальный тренд — развитие социально ответственного бизнеса. В том числе и в сегменте недвижимости. Его особенность в том, что мерой успешности он ставит социально преобразующую функцию бизнеса, причем не обязательно в ущерб прибыли. Молодежь активно уезжает в города и путешествует. Приобретая новые цифровые профессии, современное поколение становится «диджитал номадами». Эти «цифровые кочевники» перемещаются из города в город, требуя для себя инновационных объектов недвижимости. Это должны быть жилые здания с цифровой, образователь-

ной и развлекательной инфраструктурой, которая способствовала бы их развитию, духовному, профессиональному и интеллектуальному росту.

Одним из решений этой проблемы стали, например, коливинги. Это отели современного гибридного формата, которые совмещают в себе сразу несколько функций: здесь можно жить и общаться, учиться и находить единомышленников, создавать стартапы и новые компании, способствующие развитию всего комьюнити. В этом направлении трансформируется сегодня весь гостиничный рынок. И если на западе такие гибридные лайстайл-отели — это Jo&Joe или CitizenM, то у нас это We&I и You&Co. Классические отели теряют популярность по всему миру, а больше половины туристов сегодня — это миллениалы и зумеры, которые предпочитают гибридные форматы. Все указывает на то, что в таком формате будет строиться все больше новых отелей и реконструироваться старых.

В направлении гибридного формата движется и офисный сегмент. По сути, сегодня мы видим закат офисного рынка в том виде, в котором мы привыкли его видеть в последние 25 лет. Набирает популярность тренд, характеризующийся понятием work-life balance. Имея возможность работать удаленно, люди предпочитают гибридный график, а роль бизнес-центров стремительно снижается. При этом отдавая себе отчет в том, что работа — это часть жизни, люди предпочитают проживать ее в комфорте, имея возможность расслабиться и перевести дух посреди рабочего дня, отвлечься, прогуляться, заняться спортом и узнать что-то новое. Именно этим объясняется взрывной рост популярности коворкингов и сервисных офисов, которые и дальше будут завоевывать офисный рынок. С одной стороны, они позволяют работать в такой же комфортной среде, как и дома, а с другой — не задумываться об офисном оборудовании, которое предоставляется оператором пакетом услуг.

Желаю всем нам и дальше работать на благо совершенствования мира!



САММИТЫ

ГУД

ПРОЕКТ

*Это важные события
в мире недвижимости
вашего региона*

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

НАШИ МЕРОПРИЯТИЯ

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

СЕМИНАРЫ
ОБУЧАЮЩИЕ ВЕБИНАРЫ
ЗАСЕДАНИЯ КОМИТЕТОВ
И ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТОВ
СПЕЦИАЛЬНЫЕ
ЗАКРЫТЫЕ ЗАСЕДАНИЯ



summit.rgud.ru

НЕОБХОДИМО БОЛЕЕ ЧЕТКО СФОРМУЛИРОВАТЬ ЦЕННОСТИ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ПРЕЗИДЕНТ-ЭЛЕКТ РГУД
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ХИМГРАД»
АЙРАТ ГИЗЗАТУЛЛИН



— **В чем вы видите свою задачу на должности президент-электа Гильдии? Региональное развитие?**

— Безусловно, региональное развитие входит в число важных задач РГУД, но в сегодняшних, непростых для рынка недвижимости, условиях основные усилия необходимо сконцентрировать на лоббировании интересов профессиональных участников. Где-то необходимо более активное взаимодействие с государством, где-то регулирование и роль государства, наоборот, следовало бы снизить.

Другое важное направление — обеспечение условий работы в ситуации разворота экономики на Восток. Многие компании, состоящие в РГУД, уже начали плотное взаимодействие со странами СНГ, не поддерживающими санкционный режим. Стоит консолидировать наши знания, приобретенный опыт, объединить усилия. Так мы сможем более успешно развиваться на новых рынках, оказать помощь тем, кто только планирует выход на них или столкнулся там с какими-либо сложностями. От этого выиграют и местные игроки, ведь наш рынок недвижимости за последние 30 лет прошел очень большой путь и находится на достаточно высоком уровне. Это же касается и работы в Объединенных Арабских Эмиратах, Бахрейне и других странах, которые еще несколько лет назад воспринимались большинством как экзотические, а сегодня рассматриваются как перспективные для ведения бизнеса.

Еще одно важное направление, которое необходимо постоянно поддерживать, — цифровизация. Она серьезно меняет не только методы и инструменты работы компаний на разных этапах, но и коммуникацию с нашими клиентами, увеличивает роль потребителя в формировании продукта и управлении им. РГУД в последние годы уделял цифровизации большое внимание,

важно не останавливаться и наращивать объемы.

— **Планируете ли вы внутренние изменения в Гильдии?**

— Мы должны меняться. Думаю, что внутри Гильдии нам предстоит большая работа, связанная с определенными изменениями, которые диктуют и внешние обстоятельства, и степень развития рынка. Нам необходимо более четко сформулировать ценности, цели и задачи, предложения, с которыми мы выходим к профессиональному сообществу.

ного строительства, изменении требований на государственном уровне, включая требования Министерства строительства РФ. Вопрос регуляторной гильотины сегодня стоит очень остро. Необходимо добиться пересмотра части требований, отмены избыточных, добиться изменения баланса интересов — сегодня государство играет преобладающую роль в определении этих требований. Тут есть над чем поработать и есть большой потенциал для роста. Примечательно, что у нас есть полное взаимопонимание по этому вопросу с федеральным

ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ — ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСЛОВИЙ РАБОТЫ В СИТУАЦИИ РАЗВОРОТА ЭКОНОМИКИ НА ВОСТОК. МНОГИЕ КОМПАНИИ, СОСТОЯЩИЕ В РГУД, УЖЕ НАЧАЛИ ПЛОТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СО СТРАНАМИ СНГ, НЕ ПОДДЕРЖИВАЮЩИМИ САНКЦИОННЫЙ РЕЖИМ

— **Каких шагов с вашей стороны можно ожидать по развитию сегмента индустриальной недвижимости?**

— В этом сегменте сейчас происходят серьезные изменения, которые мы обязательно будем учитывать в работе РГУД. В логистике в первую очередь речь идет о переориентации логистических потоков с Западной Европы. Даже по традиционным товарам роль южного и восточного направлений становится гораздо более важной.

Задача по производственной недвижимости также очевидна. О промышленном развитии сегодня много говорят, спрос заметно вырос, необходимо создавать условия для появления новых объектов. Много уже сказано о модернизации промышлен-

правительством, ведь аналогичную позицию высказывают и вице-премьер Марат Хуснуллин, и глава Минстроя Ирек Файзуллин. Итогом должно стать сокращение сроков реализации проектов, улучшение их экономической составляющей. Это приведет к увеличению интереса к сегменту со стороны инвесторов и девелоперов. Не могу не отметить, что государство уже сейчас предлагает различные меры поддержки по созданию промышленных кластеров, промышленных парков, технопарков. Формат проектов может быть разным, но все качественные объекты сегодня крайне востребованы.



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

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

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

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГИЛЬДИИ

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

ПО ПРОГРАММЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ ВЫДЕЛЕНА ДЕСЯТКИ МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ

вице-президент РГУД,
заместитель генерального директора Фонда «ДОМ.РФ»
Антон Финогенов



– **Актуальна ли сегодня тема развития комфортной городской среды и создания общественных пространств, или на повестке у государства стоят более глобальные задачи?**

– Безусловно, актуальна. Надо понимать, что федеральный проект «Формирование комфортной городской среды» нацпроекта «Жилье и городская среда», в рамках которого проводится эта работа, — один из самых эффективных проектов по соотношению вложенных средств и результатов, т. е. при максимальном положительном эффекте финансирование на него в государственном масштабе идет относительно незначительное. А для малых и средних городов это один из немногих доступных инструментов создания комфортной городской среды. Дальнейшая работа в этом направлении будет продолжена.

– **А бизнесу эта тема близка? Есть ли сейчас в стране исполнители?**

– Федеральные инвестиции, которые пошли в разработку проектов общественных пространств с 2017 года, во многом создали этот рынок. Раньше бизнес по разработке дизайн-проектов общественных пространств был крайне узким и сконцентрированным в основном в Москве. И лишь в гораздо меньших масштабах — в регионах. Ресурсов было мало, часто этим занимались преимущественно приближенные к местным администрациям подрядчики. С 2017 года, когда потребовалось делать много проектов, причем делать их на конкурсной основе, с большой конкуренцией, все изменилось. Сформировался профессиональный и хорошо развивающийся рынок подрядчиков — архитектурных компаний, разработчиков проектно-сметной документации, строителей.

– **Насколько эффективен конкурс по выбору проектов благоустройства,**

на котором объекты для финансирования выбирают жители?

– Голосование по всероссийскому конкурсу лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях — одно из самых массовых из всех тех, которые имеют отношение к органам государственной власти. В 2022 году в нем приняли участие 10,7 млн человек из 1532 муниципальных образований. По итогам семи конкурсов в разных категориях у нас отобрано 800 проектов-победителей, из них реализовано — 473. Размер гранта для реализации проекта-победителя — от 80 до 100 млн руб., это хороший бюджет для такого объекта.

О реализованных проектах мы регулярно отчитываемся. Можно назвать набережную «Маяк» — первое современное общественное пространство в Магадане, исторический район Магалы в Дербенте, благоустройство исторического центра Черняховска, новый облик старого парка в городе Арзамас (Нижегородская область), парк в Россоши, парк в Нягани и пр.

– **Какие финансовые возможности предлагает «ДОМ. РФ» застройщикам, в том числе по проектам в области благоустройства?**

– Инструмент, который мы активно продвигаем последние два года, — инфраструктурные облигации. По этой программе уже выделены десятки миллиардов рублей, на которые в большом количестве построены садики, коллекторы, мосты, дороги и т. п. До недавнего времени средства можно было направлять только на инженерную, социальную и транспортную инфраструктуру. Но сейчас в этот список попали общественные пространства и объекты рекреации. Конечно, с ними работать будет гораздо сложнее. Надо понимать, что облигации — это возвратные деньги, а под обществен-

ное пространство можно рассчитывать на возвратность только в очень узком диапазоне. Тем не менее, юридически такая возможность появилась. Есть шанс, что в 2023 году мы увидим первые примеры.

Если говорить о финансовом участии «ДОМ.РФ» в строительной отрасли в целом, то банк «ДОМ.РФ» входит в топ-3 банков по величине портфеля проектного финансирования, а также активно работает по ипотечным программам, поскольку имеет большой опыт как оператор различных льготных ипотечных программ. Также у нас есть бизнес, связанный с арендными домами. Можно реализовать проект строительства коммерческого арендного дома, в том числе с подключением инструмента социальной аренды для отдельных категорий граждан. В таком случае субсидия на покрытие части аренды выдается на паритетных началах «ДОМ.РФ» и региональным или муниципальным бюджетом.

– **Будет ли «ДОМ.РФ» наращивать объемы продаж участков?**

– Конечно. Вовлечение федеральных неиспользуемых земельных участков и имущественных комплексов в инвестиционный оборот — крайне важное направление нашей работы. «ДОМ.РФ» не только готовит эти объекты к торгам, но и в дальнейшем содействует реализации девелоперских проектов на этих участках. Во-первых, мы активно внедряем наш стандарт КРТ. Во-вторых, сотрудничаем с застройщиками через финансовые инструменты — в рамках проектного финансирования и программы инфраструктурных облигаций. Объемы вовлекаемых в оборот участков постоянно растут и будут увеличиваться и в дальнейшем. По плану на этих участках до 2030 года должно быть построено 100 млн кв. м жилья.

ГИЛЬДИЯ СЕГОДНЯ

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

ЦЕЛИ ГИЛЬДИИ

СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ
ДЛЯ СТАБИЛЬНОГО РОСТА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ
СТАНДАРТОВ РАБОТЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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

ПРЕЗИДИУМ ГИЛЬДИИ



**Шарапов
Александр Олегович**
Президент РГУД
Президент Besar Asset
Management



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



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



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



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



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



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



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



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



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



**Возиянов
Михаил Владимирович**
Вице-президент РГУД
Генеральный директор
«ЛСР. Недвижимость –
Северо-Запад»



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



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



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



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



**Куракин
Дмитрий Александрович**
Вице-президент РГУД



**Далматов
Алексей Анатольевич**
Вице-президент РГУД
Депутат
Законодательного
Собрания
Санкт-Петербурга



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



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



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

НАШИ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

РОССИЙСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ (РАБОТАЕТ С 2009 ГОДА)

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

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

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА

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

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

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

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

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

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

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

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



URBANGUD — «ИСКУССТВО В ГОРОДСКОЙ СРЕДЕ»

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

вание имиджа российских городов, районов и иных территорий.

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

ОБРАЗОВАНИЕ

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

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

КЛАССИФИКАЦИЯ И РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ, УПРАВЛЯЮЩИХ ЖИЛЫМИ ДОМАМИ

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

ляется 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.

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

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

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

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

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

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

РОССИЙСКИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ СТАНДАРТ GREEN ZOOM (ДЕЙСТВУЕТ С 2014 ГОДА)

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

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

urbangud



КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ

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



КОМИТЕТ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
БЛИНОВ ФЕЛИКС ЛЬВОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЗАО «ИГ «РВМ КАПИТАЛ»

INVESTMENT@RGUD.RU

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

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



КОМИТЕТ ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

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

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



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО АПАРТ-ОТЕЛЯМ И СЕРВИСНЫМ АПАРТАМЕНТАМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
СТОРОЖЕВ КОНСТАНТИН СЕРГЕЕВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ООО «ВАЛО СЕРВИС»
APART@RGUD.RU

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



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО BIM

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ДОЛЖНИКОВ СЕРГЕЙ ЛЕОНИДОВИЧ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
EXINCO GROUP

BIM@RGUD.RU

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

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



ИНЖЕНЕРНЫЙ КОМИТЕТ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ВОРОБЬЕВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ГК «ПРО»

ENG@RGUD.RU

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



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО РЕДЕВЕЛОПМЕНТУ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
КОЛОКОЛЬНИКОВ ДЕНИС АЛЕКСАНДРОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР RRG



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ИВАНОВА ЕКАТЕРИНА АНДРЕЕВНА
ДИРЕКТОР ПО КОРПОРАТИВНЫМ КОММУНИКАЦИЯМ ГК «КРАШМАШ»



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

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 КОМПЛЕКСНОМУ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
АРХУЛАЕВ ГАСАН ГУСЕЙНОВИЧ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
ГК «Монолит Холдинг»
TERRITORY@RGUD.RU

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



КОМИТЕТ ПО ЗЕМЕЛЬНЫМ ОТНОШЕНИЯМ, ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЮ И КАДАСТРОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

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



КОМИТЕТ ПО ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПАНОВ ДМИТРИЙ ВЯЧЕСЛАВОВИЧ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СПБ РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»,
ДЕПУТАТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ СПБ
RESIDENTAL@RGUD.RU

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

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО АНАЛИТИКЕ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ХОРЬКОВ МИХАИЛ ИВАНОВИЧ
РУКОВОДИТЕЛЬ АНАЛИТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ УПН, ДИРЕКТОР «ХОД КОНСАЛТИНГ»
RAZVITIE@RGUD.RU

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



КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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

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



КОМИТЕТ ПО УРБАНИСТИКЕ, ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ И АРХИТЕКТУРЕ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ГЕРАСИМОВ ЕВГЕНИЙ ЛЬВОВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АРХИТЕКТУРНОЙ МАСТЕРСКОЙ «ЕВГЕНИЙ ГЕРАСИМОВ И ПАРТНЕРЫ»
ARCH@RGUD.RU

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



КОМИТЕТ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ ТОРГАМ, ЗАКУПКАМ И ИННОВАЦИЯМ

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

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



КОМИТЕТ ПО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ТЕСЛЯ ЕВГЕНИЙ СЕРГЕЕВИЧ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР EST GROUP
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.



ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ PROPTECH

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

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

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПАПОЯН ГАЙК ГАМЛЕТОВИЧ
 ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ ПРОЕКТА «РОСТЕХ-СИТИ» ООО «РТ-ТЕХСЕРВИС»



СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПОЧИНЩИКОВ ИВАН СЕРГЕЕВИЧ
 УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР IPG.ESTATE

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.



КОМИТЕТ ПО ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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



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

RAZVITIE@RGUD.RU

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



КОМИТЕТ ПО ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ПАВЛЮКЕВИЧ МАРИНА ВАЛЕРЬЕВНА
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР PLG



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

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.



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО ИННОВАЦИЯМ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

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



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

INNOVATION@RGUD.RU

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

КОМИТЕТЫ И ЭКСПЕРТНЫЕ СОВЕТЫ ГИЛЬДИИ



КОМИТЕТ ПО ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
РЕВА ЛЮДМИЛА ВАСИЛЬЕВНА
 КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
 «SRV В РОССИИ»
 TRADE@RGUD.RU

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



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ

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

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

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



ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО ТУРИСТСКИМ КЛАСТЕРАМ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ:
ТОЛСТОУХОВА ИЛОНА СЕРГЕЕВНА
 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
 КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ
 «НОВАЦИЯ»
 RAZVITIE@RGUD.RU

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

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГИЛЬДИИ



ЕКАТЕРИНБУРГ И СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Караваев Алексей Юрьевич
Директор мебельного центра «Гулливер»
ekaterinburg@rgud.ru



ПЕРМЬ И ПЕРМСКИЙ КРАЙ

Полуянов Андрей Николаевич
Генеральный директор PAN City Group
perm@rgud.ru



ИРКУТСК И ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ

Курепов Александр Анатольевич
Генеральный директор ГК «Актив»
irkutsk@rgud.ru



РЕСПУБЛИКА ТАТАРСТАН

Стрюкова Елена Николаевна
управляющий партнер Perfect RED
kazan@rgud.ru



МОСКВА И ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

Сецкая Вера Анатольевна
Президент GVA Sawyer
msk@rgud.ru



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Возиянов Михаил Владимирович
Генеральный директор
«ЛСР. Недвижимость – Северо-Запад»
mem@rgud.ru



НИЖНИЙ НОВГОРОД И НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ

Гресс Екатерина Викторовна
Генеральный директор «IDEM —
Консультанты по торговой недвижимости»
nn@rgud.ru



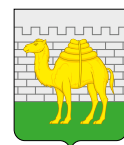
ТЮМЕНЬ, ТЮМЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ, ЯНО И ХМАО

Девяткова Наталья Леонидовна
Генеральный директор ГК «Денова»
tyumen@rgud.ru



НОВОСИБИРСК И НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ

Марков Максим Анатольевич
Директор по управлению проектами
и инвестициями ГК «ЕЛКА девелопмент»
novosibirsk@rgud.ru



ЧЕЛЯБИНСК И ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ

Корытный Валентин Маркович
Основатель и директор «Дан недвижимость»,
174@rgud.ru

ИСПОЛНИТЕЛЬНАЯ ДИРЕКЦИЯ



Елена Бодрова

Исполнительный директор
ebodrova@rgud.ru



Наталья Черейская

Директор по развитию
razvitie@rgud.ru



Ольга Климас

Руководитель
отдела аналитики
assist@rgud.ru



Екатерина Гончарова

Руководитель
отдела проектов
project@rgud.ru

Контакты: +7 (950) 224-38-83





ИНТЕРВЬЮ

МЫ УВИДИМ БОЛЬШЕ ПРОЕКТОВ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА КОМФОРТНОЕ ПРОЖИВАНИЕ

директор Департамента комплексного развития территорий Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Мария Синич

О предварительных итогах реализации программы КРТ и влиянии текущей ситуации на проекты КРТ.

– **Какова текущая статистика по программе? Сколько участков вовлечено, сколько домов построено?**

– На сегодняшний день возможность применения механизмов КРТ рассматривается в отношении 828 территорий в разных регионах страны. Потенциал строительства на них — 155 млн кв. м недвижимости, включая 115 млн кв. м жилья.

За прошлый год организовано 129 торгов, по итогам которых в местные бюджеты поступило порядка 5,4 млрд руб. Также в течение 2022 года заключены 173 договора о КРТ, в том числе 39 договоров о жилой застройке. Выдано 70 разрешений на строительство с планируемым объемом ввода жилья 1,5 млн кв. м. Уже введено 90 тыс. кв. м жилья.

Большая работа проводится в части расселения аварийного жилищного фонда в рамках программы. По итогам 2022 года этот процесс стартовал в 7 регионах: Мурманской области, Республике Саха (Якутия), Красноярском, Ставропольском краях, Тюменской области, Ямало-Ненецком автономном округе. Результат — улучшение жилищных условий 629 человек.

ППК «Фонд развития территорий» подтверждена финансовая поддержка 9 проектов КРТ в Архангельской, Брянской, Волгоградской, Иркутской, Липецкой, Мурманской, Нижегородской областях, Республике Марий Эл и Республике Бурятия в размере 1,49 млрд руб.

В работе АО «ДОМ. РФ» находится 90 проектов КРТ незастроенных территорий в 43 субъектах общей площадью 5393 га с градостроительным потенциалом 18,24 млн кв. м жилой площади. Компания получила согласование по 58 проектам КРТ в 28 регионах на участках общей площадью

2958 га с градостроительным потенциалом 12,13 млн кв. м.

Проекты по незастроенным участкам и по инициативе правообладателей продвигаются наиболее активно.

– **Можете выделить отдельные проекты?**

– От региона к региону они отличаются масштабами освоения, решаемыми задачами, типологией предполагаемой застройки, сроками реализации. Например, в Москве рассматриваются проекты комплексного развития, предусматривающие возведение только нежилых объектов, да и в целом соотношение потенциального строительства складывается в пользу коммерческих объектов в силу особенностей закона о реновации.

В Саратове и Ростове-на-Дону КРТ планируются проекты на месте действующих аэропортов с созданием полноценных районов.

В Краснодарском крае рассматривают возможность комплексного развития незастроенной территории площадью 3000 га с градостроительным потенциалом свыше 7 млн кв. м.

Механизм КРТ позволяет гибко подходить к развитию различных территорий, в том числе имеющих объекты историко-культурного наследия. Еще одним его преимуществом является возможность установления субъектом РФ уникальных локальных критериев для неаварийных многоквартирных домов для включения их в границы КРТ (например, низкий уровень сейсмостойкости зданий, отсутствие систем водоснабжения и водоотведения, превышение предельно допустимой концентрации (ПДК) фенола и формальдегида, физический износ основных конструктивных элементов).

– **Какие регионы наиболее активны?**

– Возможность применения механизмов КРТ рассматривается в 84 реги-

онах. Абсолютным лидером является Московская область, которая уже заключила 48 договоров о КРТ. Также среди активных субъектов стоит отметить Кировскую область (14 договоров), Белгородскую и Тюменскую области (по 12 договоров), Ямало-Ненецкий АО, Челябинскую область (по 8 договоров), Республику Марий Эл (7 договоров), Свердловскую и Иркутскую области (по 6 договоров).

– **От чего зависит активность применения в разных регионах?**

– В первую очередь — от людей, от команды на местах. Связи между масштабностью проектов и активностью региона нет, у нас много примеров небольших проектов, работа над которыми продвигается высокими темпами. Например, в Марий Эл сразу после запуска программы буквально за несколько месяцев приняли всю нормативную базу, уже в 2022 году был запущен первый проект — малоэтажный комплекс, он уже построен. В целом в 2022 году по стране введено порядка 90 тыс. кв. м жилья по программам КРТ.

– **Какие регионы сегодня можно назвать в числе отстающих?**

– По итогам 2021 года мы оценивали регионы с точки зрения принятия необходимой нормативной базы, в 2022-м — по вводу. Все время в отстающих — Томск и Санкт-Петербург. Также в числе отстающих — Чукотский и Ненецкий автономные округа, Брянская и Псковская области, Республика Коми, Калмыкия, Крым, Ингушетия, Алтай и Тыва.

– **В текущих условиях могут ли столь масштабные долгосрочные проекты быть интересны девелоперам и банкам?**

– В целом проекты, по которым можно получить прибыль в краткосрочной перспективе, на нашем рынке практически отсутствуют начиная с 2014 го-

да. Конечно, сейчас инвесторы более осторожны. Но надо понимать, что механизм КРТ позволяет реализовывать проекты, которые ранее было реализовать практически невозможно. В том числе на участках, крайне привлекательных для застройщиков. К тому же сейчас предлагаются новые меры поддержки — расчет за участки квартирами в будущем объекте, гарантии субъектов по выкупу жилья для социальных категорий граждан и пр. В целом все зависит от конкретного участка — некоторые не продаются с первого и даже со второго раза, другие уходят сразу и с большим превышением.

Для банков мы видим определенный риск в том, что до утверждения ППТ жители, уже давшие согласие, могут выйти из проекта. Сейчас мы готовим законопроект, который позволит устранить этот риск, что делает эти проекты более привлекательными для банков.

По облигациям «ДОМ.РФ», которые идут через банк «ДОМ.РФ», предусмотрена компенсация купонного дохода, которая позволяет снижать процентную ставку. Мы работаем над тем, чтобы и другие банки получили такие же возможности при финансировании проектов КРТ.

Я считаю, что проекты КРТ с учетом актуальной повестки ESG имеют широкие возможности по финансированию, так как являются решением для развития социальной среды и предполагают обеспечение территории всей необходимой инфраструктурой для проживания. Так, «Сбербанк» уже подготовил новый финансовый продукт, заемщиками по которому могут выступить участники программ КРТ или застройщики проектов комплексной застройки.

– На какие меры финансовой поддержки могут рассчитывать застройщики, планирующие проекты КРТ?

– Для реализации проектов КРТ действует ряд мер поддержки: предоставление кредитов из федерального бюджета бюджетам субъектов на финансовое обеспечение реализации инфраструктурных проектов, возможность привлечения средств Фонда национального благосостояния, инфраструктурные облигации «ДОМ. РФ» и пр.

Также действующим законодательством установлена возможность субсидирования затрат на переселение граждан из аварийного жилья в рамках реализации КРТ за счет средств публично-правовой компании «Фонд развития территорий», в том числе путем авансирования.

СХЕМА РАЗМЕЩЕНИЯ ЖИЛОЙ И ОБЩЕСТВЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЗАСТРОЙКИ, А ТАКЖЕ ОБЪЕКТОВ ОБРАЗОВАНИЯ И РЕКРЕАЦИОННЫХ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ (КРТ) ИНДУСТРИАЛЬНОГО КЛАСТРА ЮЖНОЕ БУЛОВО, ПО АДРЕСУ: РАЙОН ЮЖНОЕ БУЛОВО, КРТ ЮЖНОЕ БУЛОВО, ЮАО

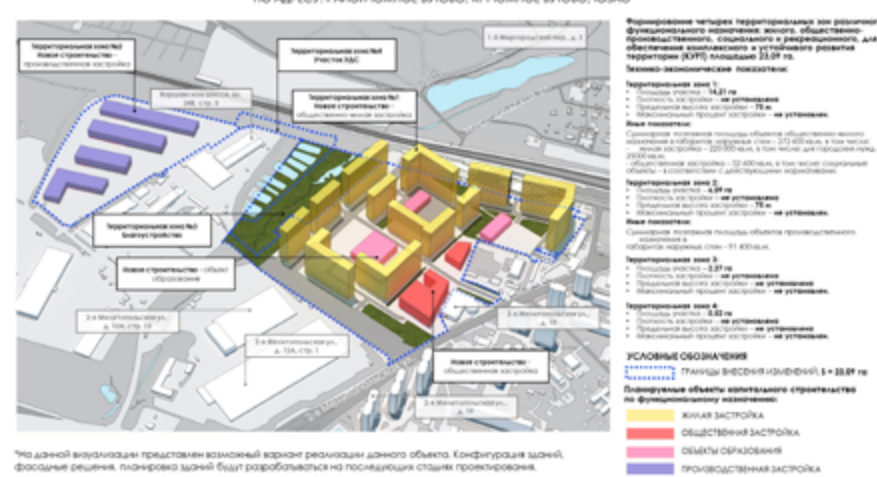
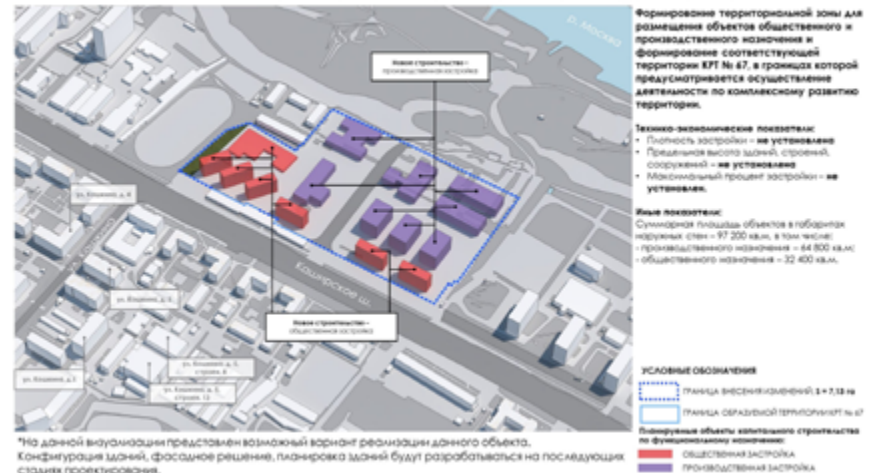


СХЕМА РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЗАСТРОЙКИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ (КРТ) ПО АДРЕСУ: ЧАСТЬ ТЕРРИТОРИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЗОНЫ № 31 «КАШИРСКОЕ ШОССЕ», ЮАО



Примеры проектов КРТ в Москве

Помимо государственных мер поддержки есть примеры установления дополнительных мер на уровне субъектов РФ. Например, в Курганской области предусмотрены выплаты до 300 тыс. руб. на 1 га на технологическое присоединение.

– Какие меры нефинансовой поддержки и гарантии может предложить государство застройщикам, готовым взяться за КРТ?

– Программой КРТ — изначально про гарантии и обязательства со стороны государства по строительству инфраструктуры, соцобъектов и пр. Мы, по сути, страхуем застройщиков, на старте прописывая разделение обязанностей и их исполнение. Например, мы тщательно следим за соблюдением сроков внесения изменений в Генплан и ПЗЗ.

Кроме того, в сентябре 2022 года вступило в силу постановление Правительства РФ, позволившее сократить перечень обязательных требований технического регулирования с 11 000 документов до 380!

– Что, на ваш взгляд, станет результатом программы КРТ через 5, 10 лет? Как будут выглядеть новые кварталы, построенные по программе КРТ?

– Благодаря этой программе мы ожидаем увеличение градостроительного потенциала в крупных городах, вовлечение в оборот «недействующих» земельных участков. Важным результатом станет массовое применение комплексного подхода с синхронизацией строительства и реконструкции всех необходимых объектов инфраструктуры.

Если обобщать, существующие разработки проектов КРТ направлены на создание комфортной, безопасной, экологичной и продуманной среды, решающей проблемы городов и поселений с заделом на будущее.

Думаю, что мы увидим гораздо больше проектов, ориентированных на комфортное проживание человека: рядом с жильем может находиться работа, вся коммерческая и социальная инфраструктура, общественные пространства разного рода и парки.

КОНКУРСЫ И НОМИНАЦИИ



Конкурс инновационных проектов GOOD INNOVATIONS в недвижимости проводится с 2015 года. Основная цель проекта — выявить и популяризировать инновационные объекты, материалы, технологии и программы, направленные на повышение качества строительства жилой и коммерческой недвижимости, формирование комфортной жилой и деловой среды. Конкурс ориентирован на реализованные проекты, а не на те, что существуют только на бумаге.



© Александр Чернышов / medioday.ru

Организаторами GOOD INNOVATIONS в 2022 году стали Российская гильдия управляющих и девелоперов, Экспертный совет по инновациям в недвижимости РГУД и издательство «Недвижимость и строительство Петербурга» при поддержке интерактивного агентства «Кельник», Комитета по строительству Санкт-Петербурга и Агентства инноваций Москвы.

Партнером конкурса стала компания «Натуральное здоровье» (Natural Health), которая работает с 2017 года и поддерживает инновационный подход в производстве. В компании — высокотехнологичное современное производство по принципу «чистые комнаты», где выпускают биологически активные добавки, парафармацевтические препараты, анатомические изделия для отдыха и реабилитации.

На участие в конкурсе 2022 года в восьми номинациях было подано 79 заявок. Наибольший интерес участников вызвали номинации PropTech, «Общественные пространства» и «Архитектура».

География проектов:

- Москва и Московская область
- Санкт-Петербург и Ленинградская область
- Екатеринбург
- Казань
- Калининград
- Анапа
- Костромская и Рязанская области
- Пермь
- Тюмень
- Уфа
- Химки
- Челябинск и др.

ПОБЕДИТЕЛИ 2022 ГОДА

НОМИНАЦИЯ «ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ЖК SYDNEY CITY, МОСКВА

Девелопер — ГК ФСК.

Sydney City — первый ЖК в Москве, созданный в концепции Well-being, и первый в России, номинированный на получение международного сертификата WELL Building Standard.



НОМИНАЦИЯ «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

АПАРТ-КОМПЛЕКС HILLS, МОСКВА

Девелопер — «Сити-XXI век».
Архитектурное бюро — ABD architects. Материалы, системы и оборудование обладают пониженным уровнем энергопотребления. Жителям и арендаторам дома доступны индивидуальный сбор мусора, опциональное подключение интеллектуальной системы «Умный дом», включая контроль возникновения чрезвычайных ситуаций. Имеются зарядки для электромобилей.



НОМИНАЦИЯ PROPTech

IT-ЭКОСИСТЕМА MULTISPACE PAVELETSKAYA, МОСКВА

Девелопер — ООО «МУЛЬТИСПЕЙС ПАВЕЛЕЦКАЯ».

Архитектор — T+T Architects.

Инновационность заключается в комбинации комплексного программно-аппаратного продукта с уникальным набором сервисов по управлению рабочим пространством и гибких интерьерных решений, где цифровые методы полностью интегрированы в общую инфраструктуру.

НОМИНАЦИЯ «МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ»

ОГНЕЗАЩИТНАЯ СЕТКА «ИНФЛЕКС-ФК-31»

Компания — «Объединенный Промышленный Комплекс», Санкт-Петербург. При воздействии открытого огня или высокой температуры материал обрывает устойчивый, прочный вспененный слой. Срок эксплуатации — более 30 лет.

НОМИНАЦИЯ «ИННОВАЦИИ В РАБОТЕ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ»

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ СВОБОДНЫХ МЕСТ НА ПАРКОВКЕ TRASSIR, ЧЕЛЯБИНСК

Участники проекта: ООО «ДССЛ» (TRASSIR), ООО «Вэлсофт» («Умное ЖКХ»).

Застройщик — «Голос. Девелопмент».

Визуализация обеспечивается с помощью работы алгоритмов глубокого обучения, которые обрабатывают видеопоток с камер наблюдения, выдавая точные результаты о наличии парковочных мест в режиме реального времени. Собранные данные TRASSIR передает в мобильное приложение жителя и веб-кабинет сотрудника сервисной управляющей компании от цифровой платформы «Умное ЖКХ». Программа сокращает нагрузку на сотрудников управляющей компании и охрану.

НОМИНАЦИЯ «АРХИТЕКТУРА»

АЭРОПОРТОВЫЙ КОМПЛЕКС НА АЭРОДРОМЕ «ЛЕВАШОВО», САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Архитектура — АБ «Ингмар «АСБ». Комплекс зданий и прилегающая территория спроектированы в среде BIM по стандарту WELL. Все здания и инфраструктура аэропорта, за исключением аэровокзального комплекса, являются составной частью и продолжением взлетно-посадочной полосы, продолжением «картины» — вида сверху, как в эмоционально-художественном смысле, так и в технологическом и проектируются как «след» успешного авиарейса.

НОМИНАЦИЯ «ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

ZAVIDOVO SPA VILLAGE, ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ, КОНАКОВСКИЙ РАЙОН, СЕЛО ВАРАКСИНО

Авторы — бюро ARCHPOINT и ПТАМ2.

Zavidovo Spa Village — это комплекс банных домов из целебных пород древесины, отель, ресторан, веранда. Интерьерная концепция должна подчеркнуть единение с природой и создать пространство, которое бы идеально дополняло лесные пейзажи.

НОМИНАЦИЯ «ЖУРНАЛИСТ/ БЛОГЕР PROPTech»

ИРИНА КОРСУН И DIGITALDEVELOPER — СПЕЦПРОЕКТ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ В PROPTech

В проекте можете найти единый каталог proptech-решений, обзоры новых технологий и кейсы девелоперов.

САЙТ КОНКУРСА [HTTP://GOODIN.RGUD.RU](http://goodin.rgud.ru)





ЦИФРА В СТРОЙКЕ

председатель Экспертного совета РГУД по BIM, генеральный директор «ЭКСИНКО», заместитель руководителя ПК-6 в ТК400 «Производство работ в строительстве. Типовые технологические и организационные процессы»
Сергей Должник

Несмотря на то что термин «цифровизация» прочно и, как кажется, давно вошел в нашу жизнь, тем не менее строительная отрасль находится в самом начале своей трансформации, своего перехода к автоматизации процессов, обеспечивающих качество.

При этом нельзя не отметить, что в целом среди участников строительного процесса наступил переход от восторженного восхищения дронами, дополненной реальностью, искусственным интеллектом к пониманию необходимости практического внедрения новых технологий в режиме «от простого — к сложному». Объективно желание объять все и сразу. Однако практика показывает, что внедрение технологий без наличия экспериментального практического опыта не дает какого-то мощного совокупного эффекта.

Это очень большая цифра. С одной стороны, это, безусловно, свидетельствует об активности российских разработчиков, с другой стороны, к сожалению, потенциальный потребитель не всегда понимает, что же ему предлагается для решения его насущных задач. Как определить рыночную ценность того или иного решения? Как определить не только в выборе продукта для цифровизации процессов, но и в том, насколько программное решение эффективно автоматизирует процесс, в котором участвуют представители разных сторон проекта строительства?

Экспертный совет Гильдии по BIM в целях решения этих задач сегодня активно работает над описанием состава автоматизируемых бизнес-процессов, влияющих на качество строительства, с учетом ролей стейкхолдеров. Резуль-

процесса. Это инженерный и управленческий персонал, который входит в состав основных участников строительства — технический заказчик, генеральный подрядчик, генеральный проектировщик.

Именно инженерный и управленческий персонал является ключевым игроком, заинтересованным в автоматизации бизнес-процессов и их цифровой трансформации. Часто можно услышать, что то или иное решение позволяет снизить стоимость, сроки строительства. Но, как правило, редко когда этому есть фактическое подтверждение. А это важно, потенциальный потребитель программного решения, предлагающего автоматизировать тот или иной процесс, должен понимать его реальную экономическую эффективность. Для достижения этой цели Экспертный совет в 2023 году начинает работу над расчетом прогнозируемого эффекта программных продуктов на основании не только экспертного мнения по функционалу, но и факторного анализа: как в результате применения того или иного решения изменяется длительность операции или процесса, как решение влияет на изменение трудоемкости, насколько высок эффект применения или использования продукта с точки зрения влияния на качество результата.

Без активного погружения в практику внедрения технологий в повседневную деятельность инженера, поиска оптимальных решений, без плотного взаимодействия строителей и разработчиков продуктов быстрое достижение качественных показателей от цифровизации не получится. Но текущее состояние рынка, его движение (а цифровизация стройки сегодня — это большой и мощный тренд) показывают, что этот тренд точно будет определять будущее строительства и недвижимости в ближайшие 5–10 лет.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ СТРОЙКИ СЕГОДНЯ — БОЛЬШОЙ И МОЩНЫЙ ТРЕНД, КОТОРЫЙ БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬ БУДУЩЕЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И НЕДВИЖИМОСТИ В БЛИЖАЙШИЕ 5-10 ЛЕТ

По разным оценкам, наиболее проблемными бизнес-процессами строительства, с точки зрения его цифровизации, являются сбор исходно-разрешительной документации, управление проектом, организация строительства, календарное планирование. Если посмотреть на их последовательность, то это длинная и сложная дорога, имя которой — клиентский путь. И мы понимаем сегодня, что цифровизация клиентского пути находится в самом начале. 2022-й год привел строительную отрасль к всплеску появления на рынке массы программных решений. Их количество измеряется сотнями: по данным из перечней российского программного обеспечения, — до 700 решений.

тат проводимого в постоянном режиме анализа программных инструментов показывает одну общую проблему: далеко не все продукты учитывают требования нормативно-правовых и нормативно-технических актов. И это становится трудностью при внедрении, срабатывает человеческий фактор. Для того чтобы предотвратить подобный исход, Экспертным советом исследуются лучшие практики, ведется анализ функционала программных решений с тем, чтобы выделить из общей массы те, которые по своей логике находятся не только в том или ином этапе клиентского пути, но и обеспечивают реализацию функционала со стороны конкретных сторон строительного



PROFIT MANAGEMENT

управляющая компания

УСЛУГИ

УПРАВЛЕНИЕ
ТОРГОВЫМИ
ЦЕНТРАМИ

ТЕХНИЧЕСКОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ

БРОКЕРИДЖ

КОНСАЛТИНГ

МАРКЕТИНГ
ТОРГОВЫХ
И МЕБЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ



« Наступило время индивидуального подхода в управлении коммерческой недвижимостью, время внедрения новейших принципов smart-маркетинга. Благодаря моей команде, оперативно действующей в условиях кардинальных изменений, наши проекты актуальны и устойчивы как сейчас, так и в будущем. »

ГУМЕНЮК ЕВГЕНИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ
Генеральный директор

10 ТРЕНДОВ В СОЗДАНИИ СОВРЕМЕННЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ в 2020-2030 гг.

председатель Экспертного совета по развитию общественных пространств, генеральный директор, партнер компании «Илья Мочалов и Партнеры»
Илья Мочалов

ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА. Неотложная проблема, которая становится все более насущной с каждым годом. Мы приближаемся к 2030 году, который многие считают точкой невозврата для возможного смягчения последствий изменения климата. Ландшафтные архитекторы имеют полный арсенал крупномасштабных решений, включая экологически ориентированный подход к проектированию и стратегии по смягчению воздействия изменения климата при проектировании общественных пространств.

УЛУЧШЕННЫЕ СТАНДАРТЫ и повышенные требования в создании комфортной городской среды. Наличие таких стандартов сместит акцент в городском проектировании на водно-зеленую инфраструктуру и лучшее качество общественных пространств, чтобы сделать города более зелеными, здоровыми и обеспеченными, с повышением качества жизни горожан.

РАЗВИТИЕ ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ЗДАНИЙ. В 2010-х годах мы видели рост количества проектов зеленых стен, зеленых крыш и зимних садов в общественных пространствах. Тренд будет продолжаться в течение 2020-х годов.

СОЗДАНИЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ И ЦЕНТРОВ АКТИВНОСТИ на периферии и в пригородах. Плотность застройки и населения в городских центрах увеличится, также произойдет смещение в пригороды, поскольку люди хотят иметь доступ к сосредоточению городского образа жизни в шаговой доступности от жилья, работать, делать покупки, обедать в одном районе. Произойдет переосмысление городских активностей и создадутся новые точки притяжения, расположенные по соседству.

ИНКЛЮЗИВНЫЙ ДИЗАЙН УЛИЦ. Ландшафтные архитекторы будут играть более активную роль в комплексном

проектировании целых улиц. Эти улицы будут обильно засажены деревьями, кустарниками, насыщены активностями, удобными для пешеходов и приспособленными для различных режимов и моделей передвижения, в том числе для маломобильных групп населения. Будет увеличиваться количество полностью пешеходных улиц и площадей, которые спроектируют как единую сеть озелененных общественных пространств, связывая территории для жизни, работы и отдыха.

ЭНДЕМИКИ, А НЕ ИНВАЗИВНЫЕ ВИДЫ РАСТЕНИЙ. При создании общественных пространств необходимо четко понимать: что есть коренное, инвазивное, местное, эндемичное растение в условиях меняющегося климата? В 2020-х годах главный вопрос будет заключаться в том, какое влияние на глобальный ландшафт окажет применение интродуцентов, как растения эндемичной флоры начнут адаптироваться к изменениям климата и количеству стихийных бедствий (наводнению, пожарам, засухе).

VR — ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА, AR — ДЛЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ. Мы стали свидетелями роста программного обеспечения для управления информацией о зданиях и виртуальной реальности в индустрии проектирования за последние пять лет. Рост продолжится по мере того, как клиенты и подрядчики увидят преимущества и экономию затрат на стадии строительства (закупки, изготовление и т. д.). Мы также увидим более широкое использование дополненной реальности, поскольку клиенты хотят иметь визуальный опыт на объекте, а не в режиме полного погружения в офисе или виртуальном пространстве.

АНАЛИЗ ДАННЫХ, МАШИННОЕ ОБУЧЕНИЕ И ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ. Сбор и анализ больших дан-

ных повлияют на дизайн и обслуживание. При проектировании необходимо будет использовать анализ данных, машинное обучение и искусственный интеллект, чтобы лучше понимать, как люди перемещаются, работают, живут и играют в городах. Однако нам нужно будет разбираться в плюсах и минусах использования данных в качестве инструмента проектирования и по-прежнему работать с сообществами для разработки продуманных контекстных решений.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ СТРОИТЕЛЬСТВА. Мы продолжим и далее использовать все больше натуральных материалов, делая упор на происхождение, добычу, производство и транспортировку материалов, чтобы поощрять более экологичные проекты. Ландшафтные архитекторы обратятся к другим отраслям (производство, логистика и т. д.), чтобы найти методы и процессы изготовления (3D-печать, экструзия), сократить количество отходов и повторно их использовать.

ПРИЗНАНИЕ ПРОФЕССИИ. В последние годы был достигнут некоторый прогресс, однако ландшафтными архитекторам придется по-прежнему добиваться признания своей профессии в средствах массовой информации, на федеральном и муниципальном уровнях, чтобы гарантировать признание нашей особенной работы, а не ее тождественности с архитектурой, градостроительством или инженерными специальностями. Успешные общественные пространства будут создаваться командой различных специалистов.

Я с оптимизмом смотрю в будущее и надеюсь, что мы все вместе сможем создать прекрасные, удобные, устойчивые, необычные общественные пространства в этом десятилетии!

ТУРИСТСКИЕ КЛАСТЕРЫ — БАЗА ДЛЯ СОЗДАНИЯ УСТОЙЧИВЫХ ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

председатель Экспертного совета
по туристским кластерам, генеральный директор
консалтинговой компании «Новация»
Илона Толстоухова



– В 2022 году в составе Российской гильдии управляющих и девелоперов был создан Экспертный совет по туристским кластерам. Для чего он создан и в чем его актуальность сегодня?

– Развитие внутреннего туризма и создание для него необходимой инфраструктуры и эффективных концепций — приоритетная задача отрасли сегодня, понятная всем участникам. При всем огромном туристическом потенциале страны на сегодняшний день у нас нет единой системы туристских кластеров федерального и регионального уровней, отсутствуют единая понятийная и нормативно-правовая базы, обеспечивающие эффективное функционирование данного сегмента, что в свою очередь препятствует созданию качественных проектов для экономического каркаса комплексного развития территорий и реализации стратегии развития туризма в РФ. Чем быстрее мы решим эти задачи, тем быстрее сможем заняться системным развитием отрасли.

– Какие первоочередные задачи стоят перед Советом?

– Как я уже сказала, сегодня назрела необходимость кардинальных изменений в базовой, обеспечивающей коммерческой инфраструктуре и подходах к проектированию туристских кластеров. Существующие сегодня практики и инструменты недостаточно проработаны. В итоге мы имеем противоречивую ситуацию: с одной стороны, на государственном уровне утверждаются программы и национальные проекты для стимулирования развития туристской инфраструктуры, а с другой — отсутствуют полноценная нормативно-правовая база и сформированные стандарты. Соответственно, одна из важных задач Экспертного совета сегодня — работа с нормативно-правовой базой.

– Уже есть кейсы работы в этом направлении? Можете привести реальный пример из практики Совета, или еще рано об этом говорить?

– Когда мы только начали работу, в России был объявлен конкурс субъектов РФ на осуществление государственной поддержки региональных программ по проектированию туристского кода центра города. Парадокс ситуации заключался в том, что запрашиваемые Федеральным агентством по туризму документы для участия в конкурсе должны были быть разработаны при отсутствии легального понятийного аппарата и стандартов. Надо отметить, что для участия в конкурсе было подано более 60 заявок от регионов, претендующих на бюджетное финансирование проектов. Все мы помним, что исходя из общих правил бюджетного финансирования цели и задачи расходования средств должны быть описаны предельно точно, понятийный аппарат должен быть сформирован таким образом, чтобы не допускать

НАЗРЕЛА НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЙ

многозначных трактовок определений. К нам обратился один из муниципалитетов, и наша команда включилась в процесс. Совместно с экспертами и муниципалитетом мы формализовали основной понятийный аппарат для реализации проекта мастер-плана туристского центра города. Таким образом, впервые в стране лакуны федерального законодательства были дополнены на муниципальном уровне определениями и нормативами, необходимыми для развития городской

индустрии гостеприимства на современном уровне. Анализ нормативной документации в системе «Консультант Плюс» показал, что после завершения приема заявок только в официальной документации администрации этого муниципалитета присутствуют определения понятий «туристский центр города», «туристский код центра города», остальные же муниципальные образования, участвующие в конкурсе, нормативно данный термин в своих официальных документах не закрепили. И это как один из примеров.

– На какой стадии находится российский рынок туристских кластеров сегодня?

– Данный период, на мой субъективный взгляд, можно определить как этап формирования, и для девелопера сейчас хорошее время для входа. Если в 2023–2024 годах будут сохраняться темпы, то в ближайшем будущем мы можем перейти на этап становления и качественного развития.

– Какие задачи стоят перед Экспертным советом в 2023 году?

– Мы продолжим формирование площадки для сотрудничества и обмена опытом профильного экспертного сообщества, министерств и институтов развития. Большое внимание будет уделяться партнерским программам с вузами. В рамках работы над нормативно-правовой базой сейчас дорабатываем предложение по нормативно-правовым актам с пояснительной запиской по новому понятийному аппарату. Отдельным направлением идет определение критерия лучшей практики, и здесь важна тесная работа с регионами, в том числе для формирования открытого реестра действующих туристских кластеров как витрины региональных и федеральных проектов.

НЕОБХОДИМО РАБОТАТЬ НАД НАГЛЯДНОСТЬЮ МАТЕРИАЛА

сопредседатель Экспертного совета по инновациям на рынке недвижимости, владелец и генеральный директор компании «Кельник студиос»
Олег Кельник



– **Сейчас все застройщики озабочены падением продаж. Могут ли цифровые технологии помочь в решении этого вопроса?**

– Цифровые технологии могут позволить увеличить вероятность выиграть конкуренцию. Квартиры сегодня покупают в основном для себя, для своей семьи. Это требовательная аудитория, ей надо доказать, что квартира в этом конкретном комплексе — лучший для нее вариант. В этом вопросе диджитал работает, причем работает на всех этапах, начиная с CRM. «Кельник» работает с представлением квартир, помогает показать маленькую квартиру более уютной, показать все преимущества планировок, показать сам объект — прилегающую территорию, холлы, места общего пользования. Визуальная, то есть самая понятная для клиентов, демонстрация лучших характеристик объекта действительно увеличит вероятность выбора конкретного объекта. Разумеется, при прочих равных, в первую очередь — при равной стоимости.

– **Что именно, вы считаете, нужно показывать покупателям?**

– К плоским картинкам, которые давно используются в рекламе, все уже привыкли, сейчас нужно добавлять трехмерные технологии, позволяющие изучить объект в интерактивном формате, т. е. иметь возможность поднять голову, оглянуться по сторонам и пр. Например, мы показываем полноценные 3-D туры по экстерьерам, демонстрируя детские площадки, лифтовые зоны, холлы, паркинг, показывая все преимущества семейных мест в паркинге. Возможность походить по жилому комплексу, посмотреть на него со всех сторон заметно повышает к нему доверие со стороны покупателя.

Крайне важно детально показать и будущую квартиру, чтобы человек понял, как вживую выглядит предла-

гаемая планировка, какой будет отделка. Одна из недооцененных сегодня опций — возможность показать вид из окна, которая позволяет не только увидеть преимущества квартиры, но и снять возможный негатив, связанный с окружающей застройкой. Компании, которые используют ее, имеют крайне высокий отклик. Но их немного — большинство застройщиков запускает продажи без длительной серьезной подготовки. А необходимую для показа панорам из окон съемку нужно делать не позже стадии котлована, летом или зимой.

– **С ростом конкуренции застройщики, вероятно, будут активнее использовать цифровые технологии?**

– Есть два варианта. Первый подразумевает поиск девелоперами современных решений, разного рода эксперименты, второй — паузу в развитии на всех этапах. Если компании будут строить долгосрочные стратегии, то ситуация пойдет по первому сценарию, а нас ждет крайне интересное для рынка время.

– **Что делать маркетологам, продавцам, перед которыми стоит задача увеличить продажи прямо сейчас?**

– Прямо сейчас необходимо выдохнуть и осмыслить вопросы, которые задают покупатели, поработать над наглядностью материала. Удивительно, как сильно развился рынок за последние 20–30 лет, при этом до сих пор отдельные его составляющие, включая представление продукта, находятся на уровне 2000-х годов. Какие вопросы покупатели задают чаще всего? Окружение, отделка, планировки и пр. Можете показать отделку? Можете. Можете показать все квартиры в формате интерактивных туров? Можете. Только, пожалуйста, не показывайте клиентам условно соседние квартиры, рассказывая, в чем разли-

ца с той, которую выбрал он. Пусть покупатель внимательно изучит предложение, «унесет» его с собой, обсудит с кем-то и вернется с ответом. Либо это будет должданное: да, подходит, дайте скидку. Либо — ценнейшая обратная связь, которая позволит вам сделать другое предложение или откорректировать что-то в своей работе.

– **На рынке так много предложений для продвижения. Как выбрать работающие и не тратить время на неэффективные? Что говорит зарубежный опыт?**

– Сделайте удобные и понятные сайты, на которых есть необходимая информация, включая ипотечный калькулятор. Если говорить про визуализацию, то сосредоточьтесь на продукте, на том, что неочевидно для покупателя, дайте ему полную информацию.

Надо сказать, что наш рынок в этом вопросе — один из самых развитых в мире, у нас высокая конкуренция, поэтому нельзя говорить о том, что нашим застройщикам можно учиться у иностранных коллег. Я бы советовал изучать опыт региональных российских застройщиков, которые хотят иметь качественные отделы продаж, но не имеют бюджетов столицы. Например, мы делали отличные шоурумы в Красноярске, в Самаре. Если сравнить их с зарубежными аналогами, то единицы иностранных застройщиков так эффективно работают с клиентами, как наши девелоперы из регионов.

В целом, особенно учитывая ситуацию на рынке, я бы советовал нашим компаниям не бояться экспериментировать и тестировать разные решения. В общей смете проекта затраты на это будут небольшими, а результат будет крайне эффективным.

НОВЫЕ ФСО ДАДУТ ТОЛЧОК К РАЗВИТИЮ ПРОФЕССИИ ОЦЕНЩИКА

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



С ноября 2022 года в Российской Федерации полноценно заработали новые федеральные стандарты оценки, утвержденные приказом Министерства экономического развития № 200 от 14.04.2020. Это «Структура федеральных стандартов оценки и основные понятия, используемые в федеральных стандартах оценки (ФСО I)», «Виды стоимости (ФСО II)», «Процесс оценки (ФСО III)», «Задание на оценку (ФСО IV)», «Под-

ходы и методы оценки (ФСО V)», «Отчет об оценке (ФСО VI)». Они сменили ранее работавшие базовые федеральные стандарты оценки №№ 1–3. Важно понимать, что обновление стандартов — начало большой работы по обновлению всей системы ФСО в РФ. Уже подписан Приказ МЭР РФ № 659 от 30 ноября 2022 г. «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных

активов (ФСО XI)», в активной стадии — обсуждения ФСО по оценке бизнеса, машин и оборудования для целей залога.

Из принципиальных новаций в обновленных базовых ФСО I–VI можно отметить возросшую роль предпосылок в определении рыночной стоимости; обновленные виды стоимости, появившаяся равновесную стоимость; признание оценщиком информации достоверной, надежной, существенной и достаточной; триада «должен — следует — может».

Что это значит для рынка в целом? Представляется, что потребитель оценочных услуг должен получить более качественный и понятный для него продукт, так как теперь заказчику абсолютно точно должно быть ясно, что оценщик должен сделать, в том числе в целях повышения достоверности оценки, а что нет. Кроме того, такой важнейший этап работы, как обработка информации, должен повысить экспертность, ответственность оценщика, призван обеспечить в конечном итоге достоверность выводов и снижение возможности манипулирования стоимостью. В свою очередь роль предпосылок позволяет работать с рыночной стоимостью как с величиной, которая может меняться в зависимости от тех или иных условий, что также расширяет возможности использования отчетов об оценке.

Безусловно, есть еще вопросы в использовании новых ФСО. Например, пока неясной остается возможность и сферы применения равновесной стоимости, а также судьба ликвидационной стоимости, которая ранее была прямо указана в ФСО, а теперь — косвенно. Возможно, профессиональное сообщество пойдет по пути большего использования именно рыночной стоимости, определяемой с учетом разных предпосылок, о чем мы говорили выше.

В целом, надеюсь, новые ФСО дадут толчок к дальнейшему развитию профессии оценщика и повышению ее роли в рыночной экономике.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ФСО ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.03.2023

№ стандарта	Название стандарта	Нормативный акт, утвердивший стандарт
ФСО I	«Структура федеральных стандартов оценки и основные понятия, используемые в федеральных стандартах оценки»	Приказ МЭР РФ от 14.04.2022 № 200
ФСО II	«Виды стоимости»	
ФСО III	«Процесс оценки»	
ФСО IV	«Задание на оценку»	
ФСО V	«Подходы и методы оценки»	
ФСО VI	«Отчет об оценке»	
ФСО № 5	«Порядок проведения экспертизы, требования к экспертному заключению и порядку его утверждения»	Приказ МЭР РФ от 04.07.2011 № 328
ФСО № 7	«Оценка недвижимости»	Приказ МЭР РФ от 25.09.2014 № 611
ФСО № 8	«Оценка бизнеса»	Приказ МЭР РФ от 01.06.2015 № 326
ФСО № 9	«Оценка для целей залога»	Приказ МЭР РФ от 01.06.2015 № 327
ФСО № 10	«Оценка стоимости машин и оборудования»	Приказ МЭР РФ от 01.06.2015 № 328
ФСО № 11*	«Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности»	Приказ МЭР РФ от 22.06.2015 № 385

* Утратит силу по истечении 90 дней со дня официального опубликования Приказа МЭР РФ от 30 ноября 2022 г. № 659 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов (ФСО XI)».

ФСО, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ

№ стандарта	Название стандарта	Нормативный акт, утвердивший стандарт
ФСО XI**	«Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов»	Приказ МЭР РФ от 30 ноября 2022 г. № 659

**Вступает в силу по истечении 90 дней со дня официального опубликования Приказа МЭР РФ от 30 ноября 2022 г. № 659 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов (ФСО XI)».

ЧЕРНАЯ ПЯТНИЦА, НО НЕ ПЯТНИЦА 13-Е

Техника приобретения активов выходящих инвесторов из недружественных стран



советник, «Меллинг, Войтишкин и Партнеры»
Ольга Аникина

Весь последний год юристы с энтузиазмом и старанием занимались сделками по продаже активов (в широком смысле) инвесторов из государств, которые были признаны недружественными по отношению к Российской Федерации. Вначале было закрыто некоторое количество быстрых сделок по продаже активов за символическую цену, далее речь пошла о продаже на относительно коммерческих условиях, в том числе с выбором контрагента на тендерной основе.

Очевидно, что активы неплохого качества можно в данном случае купить с существенной скидкой. Но процесс приобретения у иностранного контрагента, дружественного и тем более недружественного, был и остается непростым — как его успешно провести?

Опыт участия в таких сделках показывает, что ожидания продавца от процесса сделки включают в себя быстрые и интенсивные переговоры, понимание ограничений продавца (в первую очередь, санкционных), использование не только российского, но и иностранного права. Важной предпосылкой является отсутствие санкций государства продавца в отношении потенциального покупателя или контролирующих его лиц.

Исходя из этого, рабочий минимум покупателя для ведения сделки включает в себя способность оценить условия договора, в том числе если он подчинен нероссийскому праву, умение получить необходимые согласования (в том числе в сотрудничестве с продавцом), способность согласовать взвешенные условия расчетов и подготовиться к их проведению. Это может быть не так просто для покупателя, особенно в отсутствие возможности привлечь консультантов по иностранному праву.

Как и раньше, покупка актива включает в себя его проверку. В нынешних условиях времени на нее отводится

немного и количество предоставляемых документов может быть ограничено — покупатель должен быть к этому готов. При этом от продавца можно ожидать только ограниченные заверения и гарантии по активу с учетом его продажи со скидкой. Соответственно, покупатель должен быть в состоянии быстро оценить соответствующие риски и принять решение по условиям сделки.

ОТ ПРОДАВЦА МОЖНО ОЖИДАТЬ ТОЛЬКО ОГРАНИЧЕННЫЕ ЗАВЕРЕНИЯ И ГАРАНТИИ ПО АКТИВУ

Нередко функционирование российского актива сильно зависит от поддержки иностранной материнской компании, главным образом в части информационных систем, организации маркетинга и технической поддержки. Продажа такого актива предполагает его локализацию, и покупатель должен учитывать пределы нормативно доступного для иностранного продавца при проведении такой локализации, то есть быть готовым к негибкости в этом отношении. С точки зрения продавца, это также покрывается скидкой с рыночной стоимости актива.

Согласования по сделке могут включать в себя разрешение антимонопольного органа, которым, как правило, занимается покупатель. Подготовка к получению этого разрешения довольно трудоемкая, но вероятность получения отказа довольно низкая.

Основная критическая стадия административного согласования — разрешение Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в РФ (Правкомиссия), которое необходимо практически во всех случаях сделок с инвесторами из признанных недружественными государств. Разрешение Правкомиссии может получать и продавец, но в любом случае деятельное сотрудничество покупателя необходимо. Важно четко представлять, как будет организована оценка приобретаемого актива, в том числе, каким образом стороны сделки привлекут оценщика и с кем он будет взаимодействовать. Покупатель должен помнить, что по решению Правкомиссии приобретение актива может быть для него связано с определенными обязательствами, в первую очередь — по сохранению рабочих мест и уплате налогов.

Что касается условий оплаты, то с учетом существующих и усиливающихся ограничений как внутри, так вне РФ, можно ожидать, что продавец будет настаивать на максимально быстрой оплате в нероссийской валюте как можно раньше относительно перехода прав на актив. В сделке может быть использован аккредитив — особенно если для продавца важно убедиться в наличии у покупателя необходимых средств. Оценивая способы платежа, покупателю стоит учитывать, что передача ему актива является приоритетной задачей продавца, то есть риск неполучения покупателем оплаченного актива минимален.

Таким образом, российский покупатель может получить привлекательный актив на выгодных условиях, если сможет провести сделку, сохраняя здравый подход и при этом понимая как российские и иностранные нормативные требования, так и видение сделки продавцом.



ZAVC

15/30

бизнес-
парк

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЙ

zavod1530.ru
г. Волгоград, пл. Дзержинского, 1В

+7 (909) 378-23-63

РЫНОК НОВОСТРОЕК РОССИИ: В ПОИСКАХ БАЛАНСА



© Ермохин Сергей

В 2022 году рынок жилья неоднократно бросало из крайности в крайность. Горизонт прогнозирования максимально сжался, а девелоперы учились работать в условиях очень коротких циклов. Мы отследили ключевые изменения на крупнейших российских рынках жилья при помощи статистических данных аналитической платформы bnMAP.pro.

СТРОЙКА И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

После запуска льготной ипотеки весной 2020 года рынок новостроек долго ждал роста инвестиций в новые проекты и наращивания объема предложения. Но заметного роста строительства в 2020–2021 гг. в целом по стране не произошло. Лишь отдельные города вышли на растущий тренд. Больше таких рынков стало в 2022-м, но повышенный спрос уже остался в прошлом.

Большинство рынков крупнейших городов нарастили число проектов в стадии строительства по итогам 2022 года. Исключение: Санкт-Петербург, Уфа, Ростов-на-Дону, Красноярск, Самара и Нижний Новгород. Объемы строительства в этих центрах снизились.

Объем строительства — базовый, но достаточно инерционный показатель, для покупателей и оценки кон-

куренции необходимо регулярно следить за проектными остатками и числом квартир на экспозиции. И здесь в большинстве городов динамика более впечатляющая. На многих рынках выбор квартир в новостройках вырос до максимальных отметок.

Инерция всегда была важной особенностью рынка жилья. И нет ничего удивительного в том, что текущий

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

Город	Декабрь 2021 г.	Декабрь 2022 г. ↓	Изменение за год, %
Москва	15 605	16 595	6,3
Санкт-Петербург	9402	7976	-15,2
Краснодар	5435	7219	32,8
Екатеринбург	3208	3367	5,0
Новосибирск	2194	2550	16,2
Уфа	2757	2397	-13,1
Тюмень	2082	2352	13,0
Ростов-на-Дону	2079	2038	-2,0
Красноярск	1762	1572	-10,8
Воронеж	1391	1453	4,5
Самара	1385	1364	-1,5
Пермь	1222	1353	10,7
Казань	1052	1207	14,7
Нижний Новгород	1034	967	-6,5
Волгоград	647	709	9,6
Челябинск	588	600	2,0
Омск	244	489	100,4

Источник: ЕИСЖС

КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР В ОТКРЫТОЙ ЭКСПОЗИЦИИ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ СТРАНЫ

Город	Январь 2022 г.	Январь 2023 г. ↑	Изменение за год, %
Москва	43 789	69 444	58,6
Санкт-Петербург	38 817	44 390	14,4
Краснодар	36 926	44 216	19,7
Екатеринбург	17 890	21 859	22,2
Ростов-на-Дону	14 667	16 402	11,8
Тюмень	14 423	16 029	11,1
Новосибирск	10 620	12 429	17,0
Уфа	10 274	12 035	17,1
Казань	6140	8737	42,3
Пермь	н. д.	7702	
Красноярск	7885	7397	-6,2
Самара	4803	6692	39,3
Воронеж	3795	6544	72,4
Нижний Новгород	4276	5180	21,1
Челябинск	2687	4112	53,0
Волгоград	2998	3699	23,4
Омск	н. д.	1972	

Источник: bnMAP.pro

рост предложения происходит в момент рыночного спада. Девелоперы обычно следуют за рынком, а не превосходят его. Особенно в условиях, когда спрос в большей степени зависит от решений правительства, а не от рыночной логики.

Почти во всех городах отмечается тренд на упрощение квартирографии. По итогам 2022-го доля студий и 1-комнатных квартир в предложении выросла, а сами квартиры стали более компактными, а иногда — откровенно тесными, даже по хрущевским стандартам.

СТРУКТУРА СПРОСА И ПРОДАЖИ

На протяжении 2022 года участники рынка не раз наблюдали за удивительными кульбитами числа сделок. Рекордные продажи марта обернулись кратным падением числа сделок в апреле-мае. Далее перезапуск льготной ипотеки положил начало последовательному восстановлению спроса. Октябрьский провал в продажах, на фоне частичной мобилизации, оказался непродолжительным. Уже в ноябре-декабре число сделок заметно выросло в большинстве городов. Темпы восстановительного роста по городам неравномерны, но в отличие от предыдущих периодов падения продаж (2009-й, 2015-й), рынок 2022 года не потерял главного — доверия. Продажи на начальных этапах строительства не остановились, новые стройки выходили на рынок, а банковский конвейер продолжал работать.

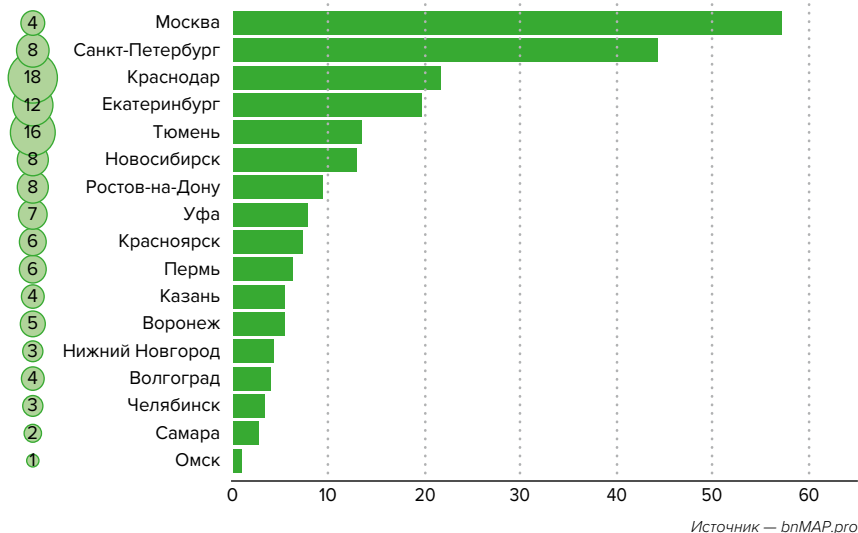
Тем не менее почти во всех городах фиксируется заметное снижение количества ДДУ по итогам года.

Итоговый результат для исследуемой группы из 17 городов — снижение числа ДДУ на 19%. Адресно, по городам, на этот результат влияли не только общие настроения покупателей, но ассортимент и качественный выбор в отдельные моменты прошлого года. Рост числа ДДУ на малых объемах свидетельствует не о растущем спросе, а лишь о появлении новых возможностей выйти на рынок.

Рост предложения в низкобюджетном сегменте корректировал структуру продаж. Но уход с рынка сделок

КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В 2022 г., тыс. сделок с квартирами

Количество сделок на 1000 жителей



с инвестиционным подтекстом после марта 2022 года вернул рынок к более разумным пропорциям. Если смотреть на объем продаж в кв. м, а не сделок, то основным продуктом для девелоперов большинства городов остаются 2-комнатные квартиры. Исключение — Ростов-на-Дону, Краснодар, Санкт-Петербург, где доля 1-комнатных квартир является определяющей.

Максимальный разрыв в ставках при ипотечном кредитовании на первичном и вторичном рынке предопределил ключевой тренд 2022 года — рост доли ипотеки в структуре продаж. Условием для этого выступило не только очередное продление льготной ипотеки, но и расширение практики субсидирования ставки со стороны застройщиков. Практика поддержки спроса за счет минимальных ставок и завышения цены на квартиру стала

ОЦЕНКА ЧИСЛА ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ С КВАРТИРАМИ, ШТ.

Город	2021 г.	2022 г.*	%
Москва**	88,2	74,6	-15,4
Санкт-Петербург	60,2	44,3	-26,4
Краснодар	20,0	21,7	8,1
Екатеринбург	23,0	19,7	-14,6
Тюмень	13,7	13,4	-2,3
Новосибирск	18,3	12,9	-29,9
Ростов-на-Дону	15,5	9,4	-39,7
Уфа	10,5	7,8	-25,5
Красноярск	5,5	7,3	34,0
Пермь	6,6	6,3	-4,5
Казань	7,5	5,4	-27,6
Воронеж	9,2	5,4	-41,3
Нижний Новгород	8,3	4,2	-49,8
Волгоград	4,3	4,0	-6,2
Челябинск	2,9	3,4	20,0
Самара	4,5	2,8	-37,8
Омск	0,8	1,0	33,8

Источник: bnMAP.pro

* С учетом предварительных данных на декабрь 2022 г.
 ** Данные по Москве включают НАО.

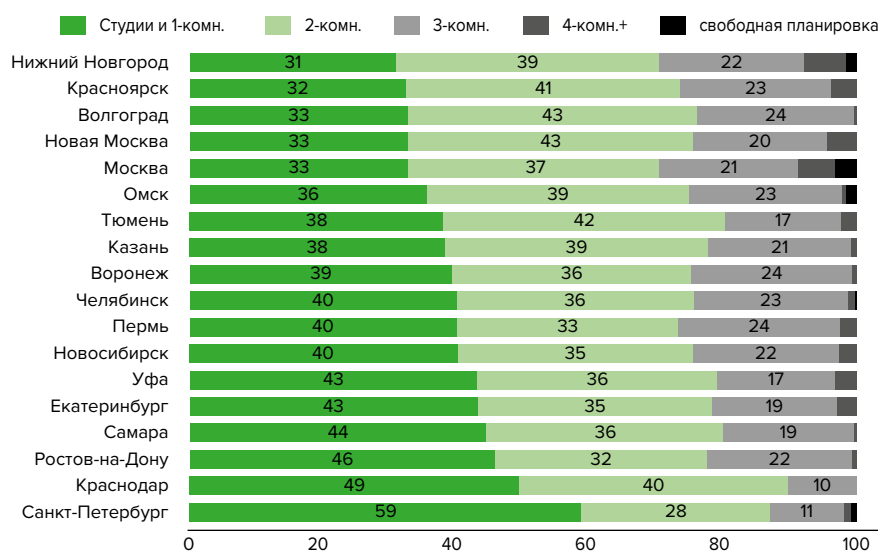
СРЕДНЯЯ ЦЕНА РЕАЛИЗАЦИИ КВАРТИР НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПО ДОГОВОРАМ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, РУБ./КВ. М

Город	Декабрь 2021 г.	Декабрь 2022 г.	Изменение за год, %
Москва	334 721	335 045	0
Новая Москва	205 233	235 306	15
Санкт-Петербург	194 755	218 340	12
Новосибирск	101 823	122 332	20
Екатеринбург	101 018	119 660	18
Казань	132 542	166 726	26
Нижний Новгород	106 281	126 513	19
Краснодар	118 355	133 690	13
Челябинск	64 851	84 744	31
Красноярск	85 891	106 066	23
Самара	80 649	97 294	21
Уфа	90 661	119 523	32
Ростов-на-Дону	83 658	106 039	27
Омск		107 063	
Воронеж	76 007	92 795	22
Пермь	82 212	105 128	28
Волгоград	68 091	83 212	22
Тюмень	95 878	111 449	16

Источник: bnMAP.pro

Nikoliers Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
 Инвестиции | Управление строительными проектами | Управление недвижимостью
 Москва | Санкт-Петербург | Дубай
 +7 495 258 5151 | nikoliers.ru

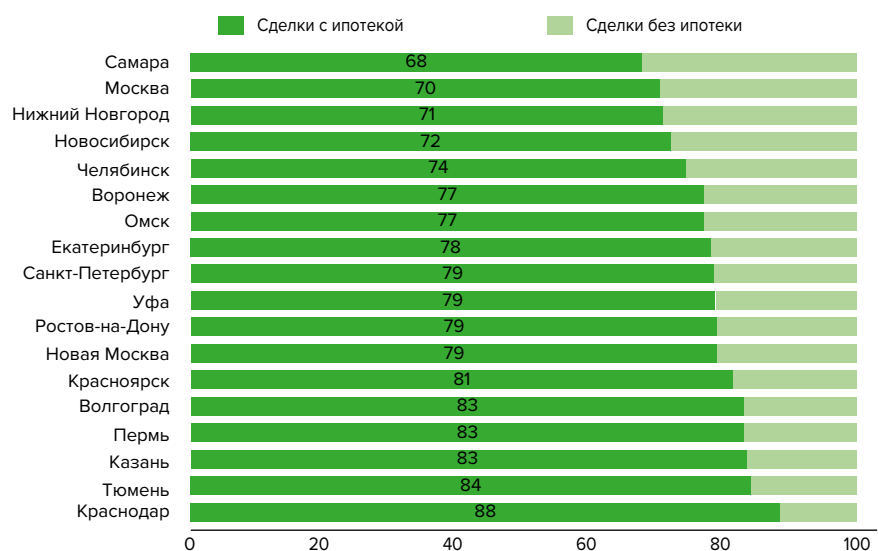
СТРУКТУРА ПРОДАЖ (КВ. М) ПО ДДУ В 2022 Г., ПО ТИПАМ КВАРТИР, %



Источник — bnMAP.pro

2022 год был крайне непоследовательным как для продавцов, так и для покупателей. Решения на эмоциях приводили как к росту, так и к падению продаж. К началу 2023 года поведение участников рынка становится более уравновешенным. Покупатели принимают решения медленнее и более взвешенно. Девелоперская инерция прошлых периодов уже реализована, и инвестиции в новые проекты становятся более осторожными. Поиск нового разумного рыночного баланса — ключевая задача для 2023 года. Для локальных рынков этот процесс будет непростым и не всегда синхронным. Слишком много переключений было в прошлые периоды. Рыночные дисбалансы всегда формируются достаточно быстро, а на их выравнивание требуется гораздо больше времени. Однако время лечит не только людей, но и рынки.

СТРУКТУРА СДЕЛОК ПО ДДУ В 2022 Г., %



Источник — bnMAP.pro

достаточно массовой во многих городах. Девелоперы стали конкурировать не столько продуктом, сколько схемами финансирования, искусственно расширяя разброс цен между первичным и вторичным рынком.

ЦЕНЫ: ПЕРЕЛЕТ ИЛИ НЕДОЛЕТ

Уровень развития строительной индустрии, конкуренции на рынке ново-

строек и наличие достаточного ассортимента — одни из базовых условий, которые предопределили разные темпы роста цен в последние 2–3 года. Далеко не все города смогли быстро отреагировать на ипотечные стимулы, запущенные в 2020 году. Многим оказалось проще отрегулировать баланс спроса и предложения при помощи уровня цен.



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



руководитель Комитета по аналитике РГУД
Михаил Хорьков

ЗАМЕНА ЗАСТРОЙЩИКА

Оценка инвестором объема обязательств застройщика-банкрота перед участниками строительства

старший юрист Адвокатского бюро
«Качкин и Партнеры»
Мария Славич

С вступлением в силу изменений в 214-ФЗ, которые были внесены 175-ФЗ, привлечение денежных средств граждан на строительство многоквартирных домов стало возможным только с размещением таких средств на счетах эскроу. Введение данного механизма должно было раз и навсегда решить проблему обманутых дольщиков, а вопросы реализации предусмотренных Законом о банкротстве способов удовлетворения требований участников строительства при банкротстве застройщика должны были постепенно уйти в историю.

Вместе с тем даже на сегодняшний день не все проекты реализуются с использованием счетов эскроу. Да и сам механизм проектного финансирования не лишен недостатков.

Напомним, что 218-ФЗ был создан Фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства, за счет средств которого и предполагалось в дальнейшем решать все вопросы до-

стройки проблемных объектов, в том числе застройщиков-банкротов.

Однако дальнейшие изменения в 214-ФЗ и применение счетов эскроу освободили застройщиков от обязанности уплачивать при заключении договоров участия в долевом строительстве (ДДУ) денежные средства в Фонд. Его пополнение фактически стало возможным только за счет бюджетных средств.

Новые предусмотренные Законом возможные источники финансирования Фонда себя не оправдали. На сегодняшний момент недостаточность средств Фонда практически не скрывается.

Все изложенное свидетельствует в пользу того, что органы власти все чаще будут привлекать частных инвесторов для достройки проблемных объектов.

На что же следует обратить внимание при принятии предложения о достройке, от которого зачастую невозможно отказаться?

В соответствии с положениями Закона для замены застройщика (с застройщика-банкрота на привлеченного инвестора, который становится новым застройщиком) необходимо оценить стоимость передаваемых прав застройщика на земельный участок с находящимися на нем неотделимыми улучшениями и совокупный размер требований участников строительства, включенных в реестр требований участников строительства (п. 3, п. 4 ст. 201.15-1 Закона).

В зависимости от результатов новый застройщик либо должен перечислить застройщику-банкроту денежные средства (если стоимость передаваемого имущества больше размера обязательств), либо обратиться с заявлением о включении своего требования в реестр требований кредиторов на сумму, на которую размер обязательств превышает стоимость передаваемого имущества.

Помимо названной дельты другой очевидной строкой расходов инвестора являются собственно затраты на окончание строительства объекта и ввод его в эксплуатацию.

Для расчета общей экономики проекта новому застройщику необходимо оценить и его доходную часть, т. е. понять, сколько площадей в окончательном строительстве объекте ему не придется передавать дольщикам застройщика-банкрота и, соответственно, от реализации которых новый застройщик может извлечь денежные средства.

Согласно положениям ст. 201.15-1, ст. 201.15-2 Закона к новому застройщику переходят обязательства застройщика-банкрота перед теми участниками строительства, требования которых включены в реестр требований участников строительства.

Вместе с тем в Законе не указывается, к какому моменту требование должно быть включено в реестр, чтобы участник строительства мог претен-



© xload / depositphotos.com

довать на его удовлетворение новым застройщиком (вариантов множество: на дату обращения нового застройщика в арбитражный суд с заявлением о намерении приобрести права и обязанности застройщика-банкрота, дату принятия такого заявления к рассмотрению, дату вынесения арбитражным судом определения о замене застройщика). Ответа на этот вопрос Закон не дает.

С момента обращения в арбитражный суд с ходатайством о замене застройщика до принятия судом определения о такой передаче пройдет время. За этот период могут быть рассмотрены и включены в реестр требования значительного числа участников строительства, обязанность удовлетворения которых новый застройщик мог не учитывать, когда обращался с ходатайством.

Объективно оценить объем требований, основываясь на данных Единого государственного реестра недвижимости о зарегистрированных ДДУ, далеко не всегда возможно. Так, в ЕГРН могут быть зарегистрированы не все ДДУ, возможно наличие двойных продаж (в том числе в случае расторжения договора первоначальным дольщиком, которому застройщик не вернул уплаченные денежные средства, с последующей продажей этого же помещения новому участнику строительства).

Поэтому, определяя объем подлежащих принятию обязательств застройщика-банкрота, необходимо учитывать не только данные реестра требований кредиторов, но и сведения ЕГРН о зарегистрированных ДДУ, информацию застройщика-банкрота о фактических продажах, проверять факт исполнения им обязательств по возврату денежных средств участникам строительства, которые расторгли ДДУ.

Вывод о том, что инвестору следует оценивать характер и объем правоприязаний всех участников строительства, поскольку он будет нести риск неблагоприятных последствий возможных упущений, подтверждается практикой Верховного Суда РФ.

Высказанная Судебной коллегией по экономическим спорам ВС РФ правовая позиция позволяет сделать вывод о том, что у нового застройщика всегда (даже после замены застройщика) сохраняется риск последующего изменения инвестиционного плана (его доходной части) в связи с необходимостью передачи помещений в окончательном строительстве объекте тем дольщикам застройщика-банкрота, чьи требования не были (и даже не могли быть) им учтены при его составлении.

Помимо этого, обязательной оценке со стороны инвестора подлежит фи-



© zebrik / depositphotos.com

нансовое бремя, которое ему придется понести на удовлетворение требований залоговых кредиторов, чьи требования обеспечены залогом подлежащего передаче приобретателю имущества, но которые не являются участниками строительства. На необходимость учета прав этих лиц, вне зависимости от особенностей правового регулирования дела о банкротстве конкретного застройщика-банкрота, указал Конституционный Суд РФ.

Одним из условий удовлетворения ходатайства о замене застройщика является внесение новым застройщиком на депозит арбитражного суда денежных средств для удовлетворения требований таких кредиторов в установленном Законом размере.

К числу таких лиц относятся кредиторы, заключившие ДДУ в отношении нежилых помещений, площадь которых превышает 7 кв. м, дольщики — юридические лица, а также граждане, чьи требования могут быть включены в четвертую очередь реестра требований кредиторов в связи с инвестиционным характером заключенных ими ДДУ.

Особо обратим внимание на то, что со счетов не следует сбрасывать и тех кредиторов (из числа указанных выше), определения о включении в реестр требований которых не содержат прямого указания об их обеспечении залогом.

Верховный Суд РФ неоднократно указывал, что право залога у лиц, заключивших с застройщиком ДДУ, возникает в силу закона. В деле о банкротстве застройщика включенные в реестр требования дольщиков, основанные на зарегистрированных ДДУ, считаются обеспеченными залогом,

независимо от того, было ими заявлено о необходимости установления залогового статуса при предъявлении денежного требования или нет. Исключения могут составлять только случаи, когда такой кредитор явно выразил волю на отказ от залогового обеспечения либо суд прямо указал на отсутствие у кредитора права залога в судебном акте.

Таким образом, при оценке обязательств, которые предстоит исполнить в случае замены застройщика, инвестору следует учитывать всю совокупность заключенных, но не исполненных застройщиком-банкротом договоров. Поскольку, как показал проведенный анализ, часть таких обязательств должна будет быть исполнена новым застройщиком в натуре (путем передачи соответствующего помещения после окончания строительства и ввода объекта в эксплуатацию), на исполнение других обязательств (перед залоговыми кредиторами, не являющимися участниками строительства) бюджетом проекта должна предусматриваться выплата денежных средств.

Безусловно, все указанное выше в меньшей степени относится к случаям достройки домов, денежные средства на этапе строительства которых привлекались на счета эскроу. Вместе с тем объекты, о завершении строительства которых привлеченными инвесторами будет идти речь в ближайшее время, начинали строиться еще по старым правилам 214-ФЗ. Поэтому полагаем, что необходимость учета проанализированных рисков при принятии решения потенциальным приобретателем более чем актуальна.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



Рынок коммерческой недвижимости в России за последний год показал хорошую динамику и стабильность, особенно в крупных городах и складском сегменте.

Инвестиционная активность по итогам 2022 года оказалась на высоте, брокеры оценивают общий объем инвестиций в сумму порядка 0,5 трлн руб. Такие результаты во многом обеспечили сделки с объектами иностранных компаний, уходящих с российского рынка, в то же время часть объема сформирована классическими инвестиционными покупателями. По сегментам около половины инвестиций приходится на участки и здания под девелопмент, за ними с большим отставанием идет офисная недвижимость и складская. Далее — торговый сегмент и гостиницы. По-прежнему две трети — инвестиции в столичный регион, порядка 20% — в петербургский. Все крупнейшие по сумме сделки 2022 года относятся к Москве: продажа БЦ Somcity (оценивается в 25 млрд руб.), СК «Южные ворота» (около 20 млрд руб.), офисно-торгово-

го кластера «Арма» (15–17,5 млрд руб.), футбольного стадиона «Открытие Банк Арена» (15–17 млрд руб.), БЦ «Воздвиженка Центр» (13–15 млрд руб.) и др.

Управляющий партнер консалтинговой компании Nikoliers Николай Казанский в числе важных итогов 2022 года называет то, что по итогам года рынок коммерческой недвижимости перешел планку в 100 млн кв. м. По его словам, более 37 млн кв. м приходится на ритейл, 36 млн кв. м — на складскую недвижимость, остальное — на офисы.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Наибольшую стабильность второй кризис подряд демонстрирует складской сегмент. Общее предложение качественной складской недвижимости по итогам 2022 года составило около 36,2 млн кв. м (включая Москву, Петербург и другие регионы). По данным NF Group, общий объем складских площадей, введенных в 2022 году в России, составил 3,4 млн кв. м, что на 6% больше, чем в 2021 году. На Москву пришлось 58% от общего объема (1,945 млн кв. м), на Санкт-Петербург — 16% (555 тыс. кв. м), на остальные регионы — 26% (859 тыс. кв. м). За год показатель Москвы вырос на 19%, Санкт-Петербурга — в 3,5 раза, в ре-

гионах сократился на 38%. Ввод значительного количества объектов перенесен на 2023 год, что позволяет ожидать хороших показателей ввода и в текущем году.

Самый большой объем ввода в регионах — в Самаре (около 165 тыс. кв. м), Казани (113 тыс. кв. м) и Воронеже (93 тыс. кв. м). Обычно в лидерах — Екатеринбург, Новосибирск и Ростов-на-Дону.

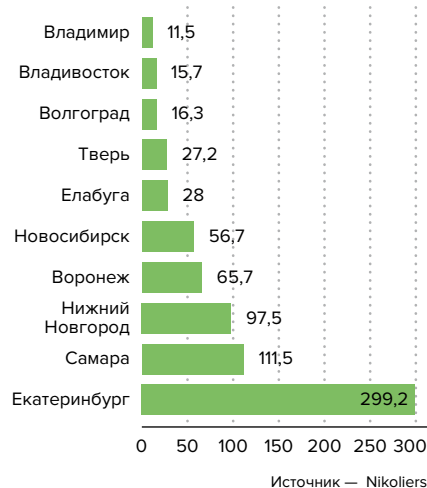
В 2022 году рынок складской недвижимости Москвы снова показал относительно неплохой уровень сопротивляемости новым кризисным вызовам, отмечают аналитики Nikoliers. Пессимистичный прогноз доли вакантных площадей на уровне 5%, сделанный в конце I квартала 2022 года, не сбывся, и по итогам 2022 года данный показатель зафиксировался на отметке 2,9%. Объем купленных и арендованных площадей по итогам года составил 1,325 млн кв. м, что существенно ниже показателя 2021 года (2,47 млн кв. м). Ставка аренды после повышения до 6200 руб./кв. м/год в I квартале 2022 года постепенно скорректировалась до 5803 руб./кв. м/год.

Объем сделок по итогам 2022 года в Петербурге составил 318 тыс. кв. м,

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВВЕДЕННЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В РЕГИОНАХ РОССИИ, 2022, %



ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПРОСА НА СКЛАДСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО РЕГИОНАМ, ТЫС. КВ. М



что почти в два раза меньше показателя 2021 года (625 тыс. кв. м). На конец декабря 2022 года доля свободных площадей составляла порядка 2,1% (85 тыс. кв. м), в конце 2021 года — около 0,5%. Средняя запрашиваемая ставка аренды в классе А по итогам года составила 6000 руб./кв. м/год, в классе В — 5500 руб./кв. м/год.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ВВОДА СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В РОССИИ, 2018–2022, ТЫС. КВ. М

	2018	2019	2020	2021	2022
Московский регион	859	1331	1310	1635	1945
Санкт-Петербург и ЛО	119	208	319	158	555
Регионы России	675	840	973	1383	859

Источник — NF Group Research, 2023

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

Регион	Объем качественной складской недвижимости классов А, В, тыс. кв. м	Доля вакантных площадей (с учетом субаренды) классы А, В, %	Запрашиваемая ставка аренды на BTS-проекты сухих складских комплексов класса А, руб./кв. м/год* Q4 2022
Екатеринбург	1644	0,9	5500-6000
Новосибирск	1603	1,8	5500-6000
Казань	1071	0,1	5200-5700
Самара	1060	4,7	5200-5700
Краснодар	1028	0,4	5200-5700
Ростов	888	5,1	5200-5700
Воронеж	639	3,8	5200-5700
Нижний Новгород	553	2,5	5200-5700
Владивосток	361	7,4	7000-9000
Челябинск	345	5,6	5200-5700
Уфа	328	0,0	5200-5700
Красноярск	286	0,0	5500-6000
Волгоград	227	0,2	5200-5700
Пермь	224	1	5500-6000
Хабаровск	170	1,8	7000-9000
Омск	127	3,9	5700-6200

* Не включая НДС и ОПЕХ.

Источник — NF Group Research

На региональном рынке в 2022 году наблюдалось значительное снижение деловой активности и, как следствие, сокращение спроса на 36% — объем купленных и арендованных площадей составил 763 тыс. кв. м, отмечают в Nikoliers. Ключевыми драйверами спроса выступили компании, специализирующиеся на розничной торгов-

ле. На них пришлось около 69% от общего объема сделок в регионах. Для сравнения: на московском рынке к ритейлу относится лишь 7% от общего объема. «Это свидетельствует о том, что игроки рассматриваемого сектора делают выбор в пользу стратегии активной региональной экспансии», — говорится в отчете Nikoliers.



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

В свою очередь онлайн-ритейл опустился до отметки в 13% от общего объема заключенных сделок (годом ранее — 66%).

По итогам 2022 года общий уровень вакантности на региональных рынках достиг 2,9% (316 тыс. кв. м), увеличившись за год на 0,3 п. п. Самый большой объем свободных помещений — в Самаре (43 тыс. кв. м). Во многом это связано с выводом на рынок новых спекулятивных площадей. Средневзвешенная ставка аренды на свободные помещения в сухих качественных спекулятивных объектах в регионах на конец 2022 года — 4418 руб./кв. м/год без НДС и ОПЕХ.

Наиболее привлекательным направлением для регионального развития по итогам года Nikoliers называет Екатеринбург (общий размер складского спроса — почти 300 тыс. кв. м). Второе место — у Самары (111,5 тыс. кв. м). В целом дефицит объектов фиксируется в южных регионах и городах, через которые проходят важные логистические цепочки. «Ввиду нарастающей нагрузки южных и восточных логистических хабов России, в том числе благодаря развитию параллельного импорта, мы прогнозируем рост объемов строительства складских помещений по данным направлениям», — говорят в Nikoliers.

В 2023 году в регионах должен открыться ряд крупных объектов: РЦ Wildberries площадью 100 тыс. кв. м — в Тамбове, «PNK Парк Сибирский тракт» (Fix Price) площадью 68 тыс. кв. м и СК «Седельниково» площадью 51,6 тыс. м — в Екатеринбурге, «PNK Парк Толмачево» (Ozon) площадью 50 тыс. кв. м — в Новосибирске, СК «ДА Девелопмент» (Ozon) площадью 47 тыс. кв. м — в Хабаровске и пр.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Общая ситуация для офисного сегмента по всей стране — рост вакансии, перенос срока ввода новых объектов и высокая активность арендаторов. В крупных городах заметное влияние на рынок оказал массовый исход IT-компаний, связанный с уходом из России международных игроков. В то же время их офисы, относящи-

еся к высококачественным, активно занимают российские представители сектора IT, расширяющие бизнес.

В целом аналитики отмечают возрастающую роль государственных структур и компаний, которые, как ожидается, заберут себе наиболее интересные освободившиеся объекты.

По данным IBC Real Estate, по итогам 2022 года в Москве была введена в эксплуатацию 341 тыс. кв. м офисных площадей, что в 2 раза ниже заявленного в начале года показателя. В целом по Москве значение вакантности по итогам года составило 12,4% (за год — +1 п. п.), это 2,47 млн кв. м. Более значительный рост показателя — в классе А, до 12,8% (+2,5 п. п. с конца 2021 года). В классе В+ итоговое значение составило 9,8% (+0,8% с конца 2021 года). Прогноз по уровню вакансий до конца года — на уровне 13%.

В Петербурге доля свободных площадей по итогам 2022 года выросла до 10,4% (+3,4 п. п. к значению конца 2021 года), что стало максимальным показателем за последние 5 лет. В абсолютных значениях суммарная площадь пустующих помещений составила 409 тыс. кв. м. Доля свободных площадей в классе А выросла практически в 2 раза до 10,1% (+5,1 п. п.), в зданиях класса В пустует 10,6% (+2,5 п. п.). Прогнозное значение на 2023 год — рост вакансии до 12–14%.

Качественные офисные центры в регионах от ухода европейских и американских компаний пострадали существенно меньше, в первую очередь потому, что количество таких арендаторов в региональных объектах было минимальным. К тому же их офисы обычно относились к премиальному сегменту, спрос на который остается стабильно высоким из-за дефицита предложения. Региональные девелоперы сегодня настроены более оптимистично, чем московские и петербургские. Более того, в регионах, усиленное развитие которых ожидается из-за смены геополитического курса, ожидается рост активности.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По итогам 2022 года в России введено всего около 250 тыс. кв. м ка-

чественных торговых площадей, из них 95,5 тыс. кв. м — в Москве, 16,2 тыс. кв. м — в Петербурге, остальные почти 140 тыс. кв. м — в регионах. Это существенно ниже показателя прошлых лет. Так, по данным Nikoliers, объем нового предложения в Москве является рекордно низким более чем за 10 лет.

Всего на конец 2022 года общий объем качественных торговых площадей в России составил около 30 млн кв. м, из которых около 40% приходится на Москву и Санкт-Петербург, а 60% распределены между остальными регионами России.

В Москве по итогам года в качественных ТЦ средний уровень вакантности увеличился на 3,4 п. п. и составил 14,9%. Проблема — в высокой популярности покинувших российский рынок брендов, уход которых отражается на посещаемости ТЦ в целом. Число брендов, имеющих офлайн-магазины в ТЦ и street-retail и приостановивших свою деятельность в России либо покинувших рынок, составляет порядка 80 (в категориях «товары для дома», «продовольственные товары и общественное питание», «одежда и обувь», «ювелирные изделия и аксессуары», «косметика»).

Российские ритейлеры активно занимают вакантные площади, в числе лидеров — «Глория Джинс» и Melon Fashion. Развиваются и новые проекты. Например, как сообщает NF Group, в ТРЦ KazanMall (Казань) открылось пространство с коллекциями российских брендов и дизайнеров O DA BRANDS. Мультибрендовые шоу-румы ульяновских дизайнеров «СОЮЗ» и FABRIKA, которые уже функционируют в ТРЦ «Аквамолл» и ТРЦ «Пушкаревское кольцо» (Ульяновск), запланировали открыть филиалы в Самаре, Сызрани и Казани. В ТРЦ «Аврора Молл» (Самара) открылось первое в городе пространство «Наши» исключительно с товарами местных производителей. Мультибрендовый магазин детских товаров Royal Rabbit открыл новые магазины в ТРЦ «МЕГА Белая Дача» (Москва), ТРЦ «МЕГА Казань» (Казань) и ТРЦ «МореМолл» (Сочи), ТРЦ «Галерея Новосибирск» (Новосибирск) и ТРЦ «Горизонт» (Ростов-на-Дону), в последнем объекте также

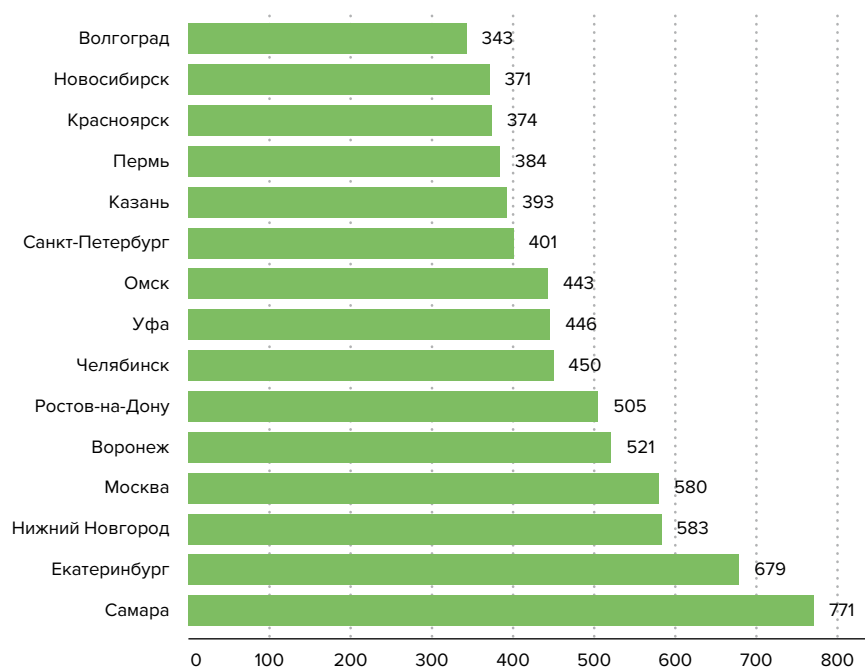
было открыто мультибрендовое пространство российских дизайнеров VEREST studio. В июле в ТРЦ VEER Mall (Екатеринбург) открылся startup-проект «ИМЕНА» для начинающих местных производителей в сфере дизайна и моды из числа малого бизнеса. В сентябре в ТЦ «Амбар» (Самара) состоялось открытие первого в Поволжье универмага российских дизайнеров SLAVA на площади 1000 кв. м. В ТРЦ «Галактика» (Когалым) заработал первый мультибрендовый магазин Bomond. В ТК «ГРИНН» (Орел) был запущен временный проект «ТЕСТ-маркет», в рамках которого могут участвовать все желающие самозанятые граждане.

Параллельно компании из Турции, Казахстана и других стран публично обсуждают возможность выхода на наш рынок, но пока что массово на нем не присутствуют. По оценкам Nikoliers, в 2022 году около 45 новых международных брендов заявили о выходе на рынок ритейла России, некоторые из них уже открыли свои первые магазины. Лидером по происхождению новых брендов является Турция — 74%, на втором месте Казахстан — 7%, а Китай и Индия разделяют долю в 4%. Также о своем желании выйти на российский рынок заявили бренды из США, Армении, Белоруссии и Италии — на каждую страну приходится около 2%.

Наибольший годовой прирост торговых площадей зафиксирован в Перми и Челябинске. По данным NF Group, до конца 2023 года в региональных городах России планируется к вводу порядка 190,1 тыс. кв. м торговых площадей (без учета объектов Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга), будущий объем ввода сформируется объектами, которые расположены в трех федеральных округах — Уральском, Северо-Западном и Дальневосточном.

Девелоперская активность в торговом сегменте в ближайшей перспективе, по оценкам аналитиков, будет сосредоточена на вводе относительно небольших торговых центров. Стоит отметить, что тренд на открытие малоформатных объектов наблюдается на российском рынке уже около пяти лет. Так, по данным Commonwealth

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ГОРОДОВ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ, КВ. М/1000 ЖИТЕЛЕЙ



Источник — NF Group Research, 2023

ПРОЕКТЫ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ВВОДУ В РЕГИОНАХ РОССИИ В 2023 ГОДУ

Название объекта	GLA, кв. м	Город	Девелопер
«Европейский»	45 000	Новосибирск	Atrium Development
«Мармелад»	45 000	Череповец	«НОРДСИТИ»
«Любимово Молл»	27 800	Краснодар	«ИНСИТИ»
МФК ARSIB Tower	27 000	Тюмень	ARSIB Holding Group
«Парк»	24 000	Нижний Тагил	«Магнитострой»
«ТочкаСити»	22 000	Самара	«Рубин»
Brosko Mall (2-я очередь)	16 500	Хабаровск	«Броско»
«Грани»	5000	Новосибирск	«Гранит»

Источник — Nikoliers, данные девелоперов

Partnership, в 2022 году доля торговых объектов площадью до 20 тыс. кв. м в структуре нового строительства в России достигла 89%.

В 2023 году, согласно анонсированным проектам девелоперов, показатель ввода новых качественных торговых площадей в региональных городах России увеличится почти на 47% по сравнению с 2022 годом и составит

211,3 тыс. кв. м, подсчитали в Nikoliers. В 2023 году сохранится ввод торговых центров форматов «окружной» с долей 62,5% от суммарного ввода площадей и «районный» с показателем 37,5%.

В крупных городах можно ожидать волны реконцепций морально устаревших объектов, которая будет призвана повысить привлекательность ТЦ.

РЫНКИ НЕДВИЖИМОСТИ СТРАН СНГ



В 2022 году российские инвесторы и бизнесмены активно осваивали рынки Казахстана, Узбекистана, Армении и Грузии.

КАЗАХСТАН

Рынок недвижимости Казахстана постоянно растет. Внимание аналитиков приковано к Алматы и Астане, как к двум крупнейшим городам республики.

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В 2022 году в Казахстане введено 15,4 млн кв. м жилья, что на 8,8% меньше, чем в 2021 году. Основная проблема снижения — отсутствие необходимой инфраструктуры и разнонаправленные решения государства по поводу ипотечных программ.

Цены на жилье в Алматы, по данным Colliers Kazakhstan, за последние пять лет выросли почти вдвое, причем самое дорогое жилье — в Медеуском районе. Средняя стоимость «квадрата» в новостройке здесь — 882 тыс. тенге (на март 2023 года 1 казахстанский тенге = \$0,002182). В Турксибском

и Алатауском районах жилье почти вдвое дешевле.

Тенденция на рынке первичной недвижимости Алматы остается неизменной: более половины всех продаж приходится на жилье класса комфорт. Для инвестиций рассматривают жилье уровня бизнес-класса небольшой площади. В 2023 году ситуация будет зависеть от действий государства, экономической ситуации, а также от того, будут ли приниматься и поддерживаться новые ипотечные кредиты. По итогам 2023 года ожидается ввод 15,3 млн кв. м.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В Алматы и Астане наблюдается дефицит качественных офисных зданий по рыночным арендным ставкам. Спрос со стороны компаний-релокантов стал влиять на офисный рынок начиная со II квартала 2022 года, отмечают эксперты Scot Holland | CBRE. Свой офис в Казахстане в 2022 году открыли до 20 иностранных компаний. Фирмы с небольшим количеством сотрудников выбирают IT-хабы: Astana Hub, Expro или MOST Hub Almaty.

Сокращение объема вакантных помещений продолжается. Лучше все-

го себя чувствуют офисы классов В+ и В в Астане, а также практически все бизнес-центры классов А и В в Алматы. Заполняемость в них превышает 95%, а в некоторых случаях достигает до 99%.

Исключение среди качественных офисов составляет лишь класс А в Астане, заполняемость которого на январь 2023 года составила чуть более 50%. Согласно данным ассоциации QazProperty, в этом сегменте более половины предложения формирует БЦ «Абу-Даби Плаза», площади которого начали активно сдаваться в аренду с IV квартала 2022 года.

До конца 2023 года инвесторы планируют сдать около 100 тыс. кв. м новых офисных площадей классов А и В. Сейчас идет строительство проектов Deniz Park (район Esentai Tower), Orion и New Nurlu Tau (район Нурлы Tau). «Этот рынок активно восстанавливается после 2021–2022 гг., проведенных, как на американских горках пандемии. Все собственники и арендаторы, похоже, адаптировались к новой реальности, изменившимся подходам к формированию рабочего пространства и готовятся извлечь уроки. Возвращение крупных компаний Казахстана в офисы

с удаленного формата работы, а также релокация IT-компаний в РК способствовали снижению вакантности в бизнес-центрах. В свою очередь, рост спроса и рекордная инфляция спровоцировали повышение ставок аренды как в Алматы, так и в Астане. Однако это не сильно отразилось на итоговой доходности, так как стоимость эксплуатации также увеличилась», — рассказывает Леонид Волох, генеральный директор и соучредитель Lynks Property Management.

В Астане средняя ставка аренды на офисы в здании класса А — \$30–33/кв. м, в классе В — \$12–13/кв. м. В Алматы средняя ставка аренды на офисы в здании класса А — \$35–40/кв. м, в классе В — \$15–16/кв. м.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В 2022 году, по данным Lynks Property Management, в Казахстане насчитывалось более 70 тыс. магазинов и ТЦ общей площадью около 8 млн кв. м. При этом лишь около 20% относится к качественным.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

«Мы видим активный спрос на складскую недвижимость со стороны транспортных и логистических компаний



Бульвар Нуржол, вид на монумент Байтерек, Астана, Казахстан

из-за переориентации товарных потоков в Российскую Федерацию. Также есть увеличение спроса на торговую недвижимость. Растет востребованность помещений для организаций общественного питания. Индустриальный сегмент показывает низкий уровень вакантности. Относительную стабильность мы наблюдаем только среди помещений низкого ценового сегмента», — комментирует Влади-

слав Капота, ведущий аналитик компании ASER.

По данным NF Group, в Казахстане расположено порядка 1,131 млн кв. м качественных складских площадей. Вакансия на рынке равна нулю. «С одной стороны, это говорит о востребованности качественных складов и текущем насыщении рынка, с другой — демонстрирует сдержанные темпы ввода в эксплуатацию новых объектов и их концентрации преимущественно в крупнейших регионах страны. Так, после 2010 года действующие площади класса А были введены в основном в 2013 и 2016 годах. В Алматы, Астане и Актобе», — говорится в отчете NF Group.

ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК

По словам Константина Сторожева, генерального директора ООО «Вало Сервис», сегодня в Казахстане представлены 26 международных брендов 10 международных гостиничных сетей. Интерес крупных инвесторов сосредоточен на топовых туристических направлениях страны — Мангистау, Туркестане, Алматы и Боровом.

С 2021 года работает крупнейший в Центральной Азии многофункциональный туристический комплекс «Керуен-сарай». Инвестиционный проект реализован турецкой компанией Turkistan Tourism City.



Отель Ritz-Carlton, Алматы, Казахстан

© veniki / depositphoto.com

© pp11958 / depositphoto.com

В 2020 году Marriott International анонсировал открытие первого отеля бренда Sheraton Hotels and Resorts в Астане. В 2021 году в центре Алматы открылся отель международной сети Holiday inn Express Алматы 3*.

Активно развивается в Казахстане международная гостиничная сеть Accor. В середине 2020 года она запустила 8-й отель группы в Казахстане — «Ibis Актобе». В конце 2021-го Accor открыла отель Swissôtel Wellness Resort Alatau Almaty. В декабре 2021 года открылась первая часть комбо-отеля в центре Алматы — Ibis Almaty Jetisu. В апреле 2022 года — вторая часть проекта, Novotel Living.

Актау, морская столица Казахстана, до 2024 года намерена потратить 490 млрд тенге (\$1 069 180 000) на 12 туристических проектов. Сразу пять из них попали в десятку крупнейших, которые, по данным нацкомпании Kazakh Tourism, введут в эксплуатацию в ближайшие три года. В тройке лидеров по объему инвестиций: отель 5 звезд Rixos Water World Aktau, комплекс вилл и апартаментов Aktau Rivera (BI Group) и курортно-гостиничный комплекс Aqualina Resort (BAZIS-A).

УЗБЕКИСТАН

Рост на рынке недвижимости Узбекистана, зафиксированный в 2022 году, многие связывают с эмиграцией бизнеса из России. «С этим можно было бы согласиться, если бы не одно но: бизнес-эмигранты все еще пытаются нащупать точки для приложения своих сил. И хотя цена аренды на квартиры взлетела чуть ли не вдвое, этот дополнительный спрос не добрался пока ни до офисов, ни до магазинов и тем более складов. Миграция из России пока привела в первую очередь к буму в отрасли общественного питания», — отмечает Денис Соколов, генеральный директор Commonwealth Partnership Uzbekistan.

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В секторе жилой недвижимости Узбекистана наблюдается тенденция к уменьшению средней площади квартир (включая премиальный сегмент) при нехватке новых стандартов сда-



Отель Hilton, Ташкент, Узбекистан

чи объекта и эффективных специалистов по приемке и инспекции.

В бизнес-классе средняя площадь квартиры с одной спальней на данный момент составляет 35–40 кв. м. Цены на готовую жилую недвижимость в Ташкенте выросли, по разным данным, от 22,7 до 27%. Объем продаж нерезидентам по сравнению с прошлым годом увеличился в 11 раз. Высоким спросом пользуются квартиры с отделкой.

В 2022 году гражданам России и еще 107 стран упростили покупку жилья в Узбекистане без ВНЖ. Теперь в Ташкенте иностранцы смогут купить готовое жилье не старше трех лет от \$180 тыс., в элитных новостройках — от \$2100/кв. м.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок коммерческих офисов в Ташкенте начал формироваться в 2018 году, и уже есть бизнес-центры премиум-класса, такие как The Tower, Orient, GRAND и Platform. По данным Commonwealth Partnership Uzbekistan, на конец 2022 года в Ташкенте было 150 тыс. кв. м качественных офисов. Количество современных офисных площадей в Ташкенте по-прежнему значительно меньше, чем в других городах с аналогичной численностью населения, таких как Алматы, Прага и Варшава. В настоящее время строится новый международный бизнес-центр Tashkent City, который добавит 32 тыс. офисных площадей

премиум-класса на рынок в 2023 году со ставкой около \$35 в месяц. Tashkent City состоит из нескольких объектов, в том числе Gardens Residence, Hyper Partners Center, Central Plaza, Nest One и других, и строится на площади 80 га по архитектурному проекту Tabanlıoğlu Architects и коммерческой концепции Cushman & Wakefield.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Обеспеченность торговыми площадями на душу населения в Ташкенте невысока, основная активность идет через стрит-ритейл. Суммарный объем площадей в современных торговых центрах составляет 250 тыс. кв. м. Но с открытием в 2023 году ТЦ «Ташкент Сити Молл» ситуация на рынке изменится. Это приведет к усилению сегментации рынка (дорогие и высококачественные помещения начнут дорожать, а помещения низкого качества или расположенные не слишком удачно подешевеют), и к 2025 году предложение форматных торговых площадей удвоится. Россия пока не привела к увеличению спроса на офисы, магазины и склады, но вызвала бум в сфере общественного питания.

ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК

Гостиничный рынок Узбекистана перегружен и испытывает недостаток в качественных номерах. На 2022 год в стране, по данным Hotel Business Forum 2022, работает 1327 средств размещения.

© Valiant / depositphoto.com



Ереван, Армения

Постепенно на рынок начинают выходить международные гостиничные бренды, особенно в Ташкенте, Самарканде и Бухаре. В Ташкенте работают Hilton (2 отеля), Wyndham (2 отеля), а также Radisson, Lotte, Marriot и АТЕСА Hotels, в конце 2022 года открылись Holiday Inn и Curio Collection.

По прогнозам, к 2025 году количество отелей в стране увеличится в 2,5 раза.

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По меркам развивающихся стран Азии и Европы текущий показатель складской обеспеченности на человека в Узбекистане достаточно низкий — 0,006 кв. м /чел., отмечают в NF Group. Это является следствием относительно большого населения страны (35 млн чел.) по сравнению с другими экономиками в регионе и ограниченного числа качественных складских комплексов. Основу складского рынка Узбекистана сформировали преимущественно старые индустриальные объекты на территориях бывших промышленных зон. Лишь после 2018 года на территории страны стали появляться единичные проекты класса А. Общий объем качественного складского предложения на рынке составляет 207 тыс. кв. м, из которых 14% свободны. Около 75% всех складских площадей не ниже класса В расположены в границах Ташкента и Ташкентского района. Средневзвешенная запрашиваемая арендная ставка на помеще-

ния класса В составляет около \$43/кв. м/год. Площади класса А, как правило, используются для собственных нужд и предоставления логистических услуг, а при сдаче в аренду средневзвешенная ставка составляет \$126/кв. м/год, говорится в отчете NF Group.

АРМЕНИЯ

Армения — одно из самых популярных направлений для россиян на территории СНГ. Россияне приобрели в Армении 1207 объектов недвижимости — на 44,9% больше, чем в 2021 году. А продали 2380 объектов, что на 7% меньше, чем в 2021-м. Всего в Армении

в 2022 году было совершено свыше 52 тыс. сделок купли-продажи недвижимости, из них более 4,9 тыс. — иностранными гражданами. Основная часть сделок по недвижимости ожидается совершается в Ереване. По данным Stay Inn Apartments, также популярны Котайкский регион Армении и город Цахкадзор (горнолыжный курорт). За год цены выросли в диапазоне 15–20%. Стоимость аренды из-за наплыва релокантов за год выросла примерно в два раза.

На рынке коммерческой недвижимости наблюдается серьезный дефицит качественных офисных и складских площадей.

ГРУЗИЯ

За год из России в Грузию было переведено более \$2 млрд. Согласно официальной статистике в прошлом году граждане Российской Федерации приобрели в Грузии 15 164 различных объекта недвижимости, что почти в четыре раза больше, чем в 2021 году, и в шесть раз больше, чем в 2020 году. В результате стоимость жилья увеличилась примерно на 15%, а стоимость аренды увеличилась примерно на 70%. Популярны Тбилиси и Батуми, но россияне также рассматривают недвижимость в Рустави, Гори, Кутаиси, Зугдиди и Телави.



Набережная в Батуми, Грузия

© frimofilms / freepik.com

КАК ЭТО БУДЕТ ПО-АРАБСКИ?



На рынке недвижимости ОАЭ — бум российских инвестиций. Россияне вкладываются в жилые новостройки и гостиницы, скупают вторичку, открывают бизнес и изучают рынок коммерческой недвижимости.

Рынок ОАЭ привлекателен не только для российских туристов, здесь активно тратят средства и жители стран Европы (в первую очередь — Великобритании, Франции и Италии), Азии (Индия) и др.

Все инвесторы обращают внимание на то, что привлечение инвестиций в ОАЭ — по сути государственная программа, достаточно успешная. Помимо стабильности региона, благоприятного климата и низких налогов (особенно в сравнении с европейскими) сейчас здесь всех привлекает возможность заработать. Несмотря на вы-

сокий спрос и рост цен последних лет цены на местном рынке недвижимости до сих пор не вернулись к максимальным показателям, зафиксированным до кризиса 2014 года. Ожидается, что в ближайшие годы рынок продолжит расти, но не так резко, как в последнее время.

«Основными целями приобретения недвижимости в ОАЭ, кроме релокации, являются: сдача в аренду готовых юнитов, покупка с целью перепродажи (использование недвижимости как актива), покупка готовых объектов для редевелопмента и другие. В частности, в Дубае наблюдается спрос в том числе на новостройки, которые, возможно, позже будут перепродаваться с приростом цены от 20 до 40%. Более того, рассматриваются также готовые бизнесы — покупка пулов апартаментов с арендаторами в туристических зонах управляющей компанией, которая будет сдавать эти апартаменты в аренду. В таком случае доходность может достигать 6,5% и выше», — рассказывает Анна Ларина, руководитель проектов департамента зарубежной недвижимости NF Group.

По данным NF Group, в настоящий момент на инвестиции в ОАЭ приходится 50% сделок по покупке недвижимости, причем это инвестиции как в новостройки, так и в готовое жилье ввиду того, что цены на вторичную недвижимость сейчас зачастую более привлекательны, чем на первичную (где цены сильно выросли). Остальные 50% покупателей выбирают новые инвестиционные возможности, которые позволяют не просто сохранить капитал, а именно зарабатывать на готовом арендном бизнесе, жилой и коммерческой недвижимости, блоках апартаментов, целых зданиях, участках или проектах соинвестирования, где можно получать от 20% годовых, что привлекает крупных инвесторов. Также фиксируется много запросов на покупку жилой недвижимости для себя, для жизни, в том числе запросов на эксклюзивные виллы и участки под строительство таких вилл. Многие покупатели заинтересованы в фундаментальном развитии в Дубае и рассматривают данную локацию уже не как запасной аэродром, а как платформу для жизни и ведения бизнеса: сюда

приезжают семьями с детьми и ищут либо готовые варианты жилья, либо участок для застройки.

В настоящее время более 70% клиентов рассматривает в ОАЭ приобретение двух и более объектов в связи с высоким инвестиционным потенциалом, отмечают брокеры. Самый востребованный бюджет — \$1–4 млн, более 15% запросов приходится на бюджет от \$10 млн. Более 50% российских клиентов открывает здесь компании, чтобы диверсифицировать свой бизнес, также многие ищут офисы и релоцируют часть сотрудников.

Россияне приобретают недвижимость в ОАЭ в том числе для получения резидентской визы. Она предоставляется не только покупателю, но и его супруге (супругу) и детям. Такие инвесторы рассматривают только готовую недвижимость. При покупке на сумму от 1 млн AED (около \$270 тыс.) виза дается на 3–5 лет, при покупке недвижимости дороже 2 млн AED (\$550 тыс.) — золотая виза на 10 лет. В дальнейшем такую квартиру можно сдавать в аренду, обеспечив себя рентным потоком в размере 8% годовых в валюте.

Недавно Земельный департамент Дубая (DLD) опубликовал разъяс-

нения по продаже визового жилья: «Предоставление долгосрочного вида на жительство связано с конкретной готовой недвижимостью. По сути, свидетельство о праве собственности на эту конкретную собственность связано с визой. И если человек планирует продать данную недвижимость, то он должен обязательно предоставить другие документы, подтверждающие его финансовую состоятельность, чтобы оправдать сохранение 10-летнего статуса визы». И озаботиться этим стоит заблаговременно, поскольку продажа может быть заблокирована из-за привязки документа о праве собственности к визе.

По данным DLD, по итогам 2022 года в Дубае прошло 97 480 сделок с недвижимостью суммарно на 265 млрд AED (около \$70 млрд), что на 59,5% превышает результат предыдущего года. Итог 2022 года побил рекорд 2009 года, когда было зарегистрировано 81,8 тыс. сделок.

Согласно заявлению Dubai Media Office, самое большое количество сделок в прошлом году в Дубае было зарегистрировано в районе Business Bay — 10 853. Другие районы топ-10: Dubai Marina (10 074), Al Barsha South 4 (7338), Burj Khalifa (6955), Al Merkadh (6133),

Al Hebiah 5 (5868), Jebel Ali 1 (5242), Hadaeq Mohammad bin Rashid (4777), Al Thanyah 5 (4590) и Palm Jumeirah (4183).

Район Wadi Al-Safa 3 занял первое место по стоимости транзакций в 2022 году с более чем 47,1 млрд AED, за ним следуют Palm Jumeirah, Nad Al Sheba 1, Dubai Marina, Jebel Ali First Industrial, Business Bay, El Merkadh, Burj Khalifa, Hadaq Mohammed bin Rashid и Trade Center First.

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным Kalinka, количество сделок на первичном рынке жилой недвижимости по итогам 2022 года составило 51,5 тыс., что почти в 2 раза больше показателя за 2021 год. Рынки ОАЭ активно развиваются, а цены демонстрируют значительный рост уже более двух лет: так, в Дубае за прошлый год они выросли в среднем на 12%, а в определенных локациях — даже на 20–30%.

По итогам 2022 года средняя стоимость лота в сегменте строящихся комплексов с квартирами в Дубае составила 1,4 млн AED, а средняя стоимость виллы на первичном рынке возросла до 2,6 млн AED за лот. На конец 2022 года средняя стоимость квадратного метра жилья составляет поряд-



© andrea / Freepik.com



© wirestock / freepik.com

ка 1200 AED /кв. фут, или \$3500/кв. м, показав годовой прирост в размере 10%, сообщает Nikoliers. При этом средняя стоимость квадратного метра вилл на 18–20% выше стоимости квадратного метра апартаментов.

Количество договоров аренды за год выросло на 11%. Выросла и стоимость аренды: на апартамен-

ты — от 12,5%, на таунхаусы и виллы — от 15,7%. Общий объем рынка жилой недвижимости Дубая, по данным Nikoliers, составляет порядка 486 тыс. юнитов (виллы и апартаменты). За год стартовало строительство объектов суммарно на 53,7 тыс. юнитов (что в два раза больше показателя 2021 года).

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Рынок офисной недвижимости Дубая составляет суммарно порядка 11,9 млн кв. м, сообщает Nikoliers. На протяжении нескольких лет офисный рынок Дубая демонстрировал высокий уровень вакантности, но в последние полтора года рынок поглощает новые офисные здания. По итогам 2022 года средний уровень вакантности составлял около 14%, при этом найти офис в наиболее востребованных локациях практически невозможно. Объемы будущего строительства оцениваются как достаточно низкие — около 230 тыс. кв. м. Таким образом, сейчас рынок офисов Дубая является рынком арендодателя.

Рынок торговой недвижимости Дубая составляет, по данным Nikoliers, порядка 5,57 млн кв. м. Общая площадь торговых площадей формата street-retail — порядка 1,2 млн кв. м. Ожидается, что в течение 2023–2024 годов объем нового ввода составит более 1 млн кв. м арендопригодных площадей.

РИСКИ

Отдельных инвесторов ажиотаж на рынке недвижимости Дубая настораживает. В ответ на это работающие здесь брокеры утверждают, что предпосылок для опасений нет. A Global Real Estate Bubble Index 2022, выпущенный банком UBS в конце прошлого года, ставит Дубай на 25 строчку рейтинга из 26 городов (менее рискованно выглядит только Варшава). «Планируемый прирост населения, развитие транспортной инфраструктуры, озеленение 50% площади эмирата, а также реализация новых уникальных девелоперских проектов (например, 93-километровой крытой улицы) — все это будет положительно влиять на спрос на жилье (аренду и покупку) даже в случае снижения турбулентности в мире и снижения релокационных (финансовых и человеческих) потоков», — говорится в отчете компании Nikoliers. Часть этих задач официально прописана в Программе экономического развития Дубая D33, одной из заявленных целей которой является приобретение Дубаем статуса лучшего города в мире для жизни и работы.



© diana grytsku / freepik.com

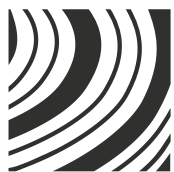


**КАТАЛОГ
КОМПАНИЙ
ГИЛЬДИИ**



ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД



Волховец

ВОЛХОВЕЦ, ПК, ООО

ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ДВЕРЕЙ
И ИНТЕРЬЕРНЫХ РЕШЕНИЙ

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ВОТКИНСК



УК ТЕРМЫ

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ЕКАТЕРИНБУРГ



CROSS DEVELOPMENT GROUP

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

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



PROFITBASE

КОНСАЛТИНГ, МАРКЕТИНГ И PR,
IT И ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

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



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

ЕКАТЕРИНБУРГ

**АТОМСТРОЙКОМПЛЕКС**

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ

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



БРУСНИКА

БРУСНИКА

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

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

**ВЕЛИКАН, ООО**

АРЕНДА, УПРАВЛЕНИЕ

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

**ГРИНВИЧ, ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

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

**КОРИН, ООО**

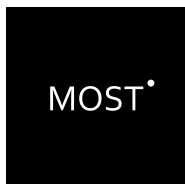
ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ

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

**ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ-УРАЛ, ЗАО**

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Россия, Екатеринбург, 620072,
ул. 40-летия Комсомола, д. 34
8 (343) 317-08-76
dp@lsrgroup.ru
www.lsrural.ru

**МОСТ, УК**

КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ

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

**ПЕРВОСТРОИТЕЛЬ, ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ**

СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ

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

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

РЕМОНТ КВАРТИР, ДИЗАЙН КВАРТИР

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

**ПРАКТИКА, ГК**

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО, УПРАВЛЕНИЕ

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

ЕКАТЕРИНБУРГ



РСГ-АКАДЕМИЧЕСКИЙ, АО

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Екатеринбург, 620105,
пр. Академика Сахарова, д. 57
8 (343) 289-02-59
akademicheskij@kortros.ru
www.akademicheskij.org



СКМ ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО

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



УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «РЭД», ООО

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



ФОРУМ-ГРУПП

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

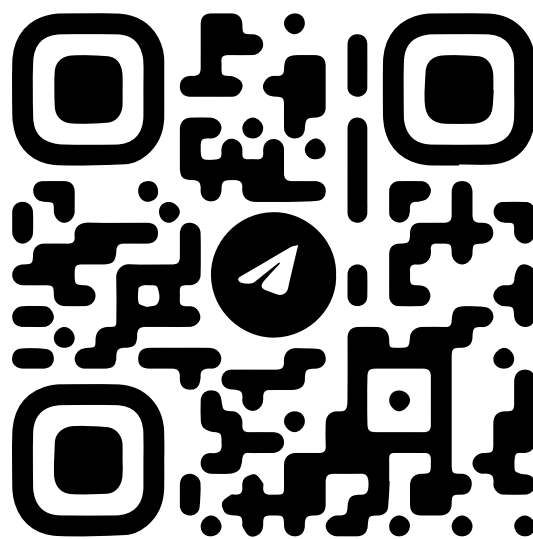
АССОЦИАЦИЯ «ОБЪЕДИНЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ МАСТЕРСКИХ»

2023

Председатель ОАМ – Герасимов Евгений Львович

- ООО «Архитектурное бюро «А2»
- ООО «АСМ Групп»
- ООО «Архитектурная мастерская «Б2»
- ООО «Евгений Герасимов и партнеры»
- ЗАО «Архитектурное бюро «Земцов, Кондияин и партнеры»
- ООО «Ингмар «Архитектурно-строительное бюро»
- ООО «Интерколумниум»
- ООО «Архитектурное бюро «Литейная часть-91»
- ООО «Менеджмент Проекты Инвестиции Дом»
- ООО «НИИПИ «Спецреставрация»
- ООО «Архитектурная мастерская Рейнберга и Шарова»
- ООО «СЛОИ АРХИТЕКТС»
- ООО «Архитектурная мастерская Столярчука»
- ООО «Архитектурное бюро «Студия-17»
- ООО «УМБРА»
- ООО «УРБИС-СПб»
- ООО «ФУТУРА-АРХИТЕКТС»
- ООО «Архитектурная мастерская Юсупова»

www.rgud.ru



@OAMSPB

Санкт-Петербург, Б. Морская ул., 52 Тел.: 8 (812) 312-59-17
e-mail: oam_annual@mail.ru
www.oam-spb.ru



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ
ИРКУТСК



METAESTATE

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



АКТИВ, ГК

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



ВОСТОК ЦЕНТР ИРКУТСК

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



ВОСТСИБСТРОЙ, ГК

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



НОВАЦИЯ

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



СИСТЕМА АМТ, УК

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ
КЕМЕРОВО



СПИК

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



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью



Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КРАСНОДАР



ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР AVM-ORSETTO

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



АВА, ГК

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



КОНКОРДИЯ

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

КРАСНОЯРСК



PROFIT LAB, ООО

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



РЕГИОНАЛЬНАЯ ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

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



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

25
7

25/7

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

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



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) 463-84-32
msk.office@naibecar.com
www.naibecar.com



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



CANARY
reDEVELOPMENT

CANARY REDEVELOPMENT

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ
И НЕДВИЖИМОСТЬЮ ИНВЕСТОРА

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



COMMONWEALTH PARTNERSHIP

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

Россия, Москва, 125009,
Тверской бульвар, д. 26
8 (499) 444-57-76
reception@cmwp.ru
www.cmwp.ru



CORE.XP

КОНСАЛТИНГ В ОБЛАСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

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



GOROD GROUP

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

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



KR PROPERTIES

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ,
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Москва, 115184,
ул. Льва Толстого, д. 20
8 (495) 256-30-00
info@kr-pro.ru
www.kr-pro.ru



KUBRAVA PM

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

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

МОСКВА



MR GROUP

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



NIKOLIERS

БРОКЕРИДЖ, ИНВЕСТИЦИИ, ОЦЕНКА,
КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
Россия, Москва, 123317,
Пресненская наб., д. 10,
БЦ «Башня на Набережной», блок С
8 (495) 154-03-89
info@nikoliers.ru
www.nikoliers.ru
www.nikoliersdom.ru



O-DIN

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



RD MANAGEMENT

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ ПО УПРАВЛЕНИЮ
КОММЕРЧЕСКОЙ И ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ
Россия, Москва, 115035,
ул. Василисы Кожинной, д. 1
8 (495) 772-77-01
administration@rdms.ru
www.rdms.ru



RRG, ГК

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



SAWATZKY PROPERTY MANAGEMENT

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



SAWYER GROUP

SAWYER GROUP

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ,
ФУНКЦИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА,
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ,
СТРОИТЕЛЬСТВОМ, БЮДЖЕТОМ
И ГРАФИКОМ ПРОЕКТА,
ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ ПРОЕКТОВ,
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ,
ПРОЕКТЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ,
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ
Россия, Москва, 109240,
Николаямская ул., д. 13, стр. 17
8 (495) 797-44-01
info@groupsawyer.com
www.groupsawyer.ru

STONE HEDGE

STONE HEDGE

ДЕВЕЛОПЕР ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Москва, 105066,
Нижняя Красносельская ул., д. 35,
стр. 9
8 (495) 320-91-75
info@stonehedge.ru
www.stonehedge.ru



SRG, ГК

КОНСАЛТИНГ, ИТ-РЕШЕНИЯ В НЕДВИЖИМОСТИ,
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
Россия, Москва, 105082,
ул. Фридриха Энгельса, д. 75, стр. 11
8 (495) 797-30-31
info@srgroup.ru
www.srgroup.ru

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ ПОВЫШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРА

управляющий партнер Группы компаний SRG
Федор Спиридонов



– Как развивалась компания в 2022 году, какие направления деятельности были наиболее эффективными?

– В целом 2022 год стал для SRG периодом новых потенциалов. Мы активно развивали все направления деятельности, стремясь увеличить эффективность не только в традиционных сегментах, но и в относительно новых, например в сегменте услуг для девелоперских компаний.

Девелопмент — емкий рынок, в котором есть большой потенциал для работы над повышением эффективности. И нашей ключевой задачей стало с помощью собственных решений и продуктов закрыть все его этапы, начиная от формирования концепции земельного участка и заканчивая реализацией. Сегодня мы продолжаем двигаться в этом направлении, работаем над комплексом инструментов, который включает продукты в части консалтинга, проектирования, обучения персонала, сопровождения строительства, продажи недвижимости.

– Какие услуги имели наибольший спрос?

– По-прежнему востребованы наши традиционные услуги. Кроме того, мы продвигаем услуги, связанные с сопровождением строительства: проектирование, строительный контроль, функция технического заказчика, особое внимание уделяя проектированию.

Также мы активно развиваем технологии в продажах жилой недвижимости, включая собственные риелторские мощности.

Нельзя не отметить и развитие консалтинга, связанного с повышением значимости культуры безопасности на крупных производствах, в том числе в строительных компаниях.

В основу всех наших продуктов мы обязательно закладываем технологичность и операционную эффективность, что позволяет нам приносить пользу клиентам.

– Расскажите подробнее об этих продуктах?

– В SRG было создано отдельное подразделение по проектированию в сегменте девелопмента. На наш взгляд, оно имеет хорошие перспективы.

Сейчас мы нарабатываем опыт, усиливаем компетенции за счет развития сотрудников и привлечения новых кадров. Наша задача — сформировать одну из самых сильных команд по проектированию в России.

Направление SRG-IT занимается цифровизацией сделки в жилой недвижимости. Мы предлагаем лучшие решения по цифровизации оценки, а также онлайн-страхованию в ипотеке. Кроме того, имея собственный электронный канал взаимодействия с Росреестром, мы развиваем услугу по электронной регистрации, стремясь сделать ее максимально эффективной для конечных потребителей и для наших партнеров.

ДЕВЕЛОПМЕНТ — ЕМКИЙ РЫНОК, В КОТОРОМ ЕСТЬ БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАБОТЫ НАД ПОВЫШЕНИЕМ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В прошлом году мы внедрили услугу трейд-ин. С ее помощью девелоперы могут увеличивать конверсию в сделку, поскольку многим людям требуется обменять имеющуюся квартиру на новую.

У нас активно развивается собственная команда агентов недвижимости. С их помощью клиенты могут реализовывать сделки в различных регио-

нах страны. Нашими партнерами уже является более 30 девелоперов, треть из которых входит в ТОП-20 в России.

Отдельное подразделение SRG занимается платформой по развитию культуры производства. В нее входят диагностические модели поведения человека, данные о производственных процессах, в которых он участвует, сведения о рисках на рабочем месте, технологичный центр по развитию компетенций с системой трекинга. Центральное место в платформе занимает человек. Мы уверены, что внедрение этого решения позволит сделать производственные процессы эффективнее через развитие рационального поведения сотрудников и увеличение доверия как в системе взаимоотношений с работодателем, так и в коллективе.

Мы планируем развивать линейку продуктов в этом сегменте, дополняя ее решениями для обучения профессиональным навыкам и развития компетенций, в первую очередь — в строительстве.

– Какие тренды вы видите в строительной индустрии сейчас и в перспективе 3–5 лет?

– Главные тренды сейчас и в ближайшей перспективе — это цифровизация и повышение качества экспертизы. Мы активно поддерживаем их и стараемся совершенствовать свои продукты, отталкиваясь от потребностей клиентов.

В цифровизации и технологичности мы видим способ повысить эффективность девелоперов, получить конкурентное преимущество на рынке. Современные решения позволят сделать все процессы более прозрачными, в результате снизить себестоимость и повысить эффективность использования ресурсов.

www.srgroup.ru

МОСКВА

VEGAS LEX VEGAS LEX, ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

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

APLEONA HSG Facility Management

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



Б1
КОНСАЛТИНГ, ОЦЕНКА, СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА, УПРАВЛЕНИЕ
ИНВЕСТИЦИЯМИ
Россия, Москва, 115035,
Садовническая наб., д. 77, стр. 1
8 (495) 755-97-00
Olga.Arkhangel'skaya@b1.ru
www.b1.ru



БЕСТ-НОВОСТРОЙ
АГЕНТСТВО ПО РЕАЛИЗАЦИИ КВАРТИР
В НОВОСТРОЙКАХ, КОНСАЛТИНГ,
ИНВЕСТИЦИИ
Россия, Москва, 123112,
Пресненская наб., д. 12
8 (495) 126-38-95
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



БЮРО ATLAS
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ,
ТУРИСТИЧЕСКИЕ И ГОСТИНИЧНЫЕ КЛАСТЕРЫ,
КОНСАЛТИНГ
Россия, Москва, 119048,
ул. Лужники, д. 24, стр. 2
info@buroatlas.com
<https://buroatlas.com>



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



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



ЗЕМ КОМФОРТ
ПОКУПКА И ПРОДАЖА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ,
СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА,
ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
Россия, Москва, 119019,
ул. Новый Арбат, д. 22, кв. 170
8 (916) 539-50-91
volsa1977@mail.ru
<https://zemcomfort.ru/>



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

ФРАНШИЗА ВЕСАР КАК СПОСОБ МАСШТАБИРОВАТЬ FM-БИЗНЕС

руководитель по развитию региональной сети
Becar Asset Management
Александр Мещеряков



Рано или поздно перед бизнесом встает вопрос масштабирования. К тому же развиваться в одном регионе невозможно. Сам смысл успеха заключается в движении, поэтому бизнес не терпит остановок. Движение — это жизнь, которая требует постоянно использовать любые возможности. Одна из них — франчайзинг, помогающий добиться очень многого минимальными усилиями.

Особенностью рынка сегодня стало то, что он не замер в ожидании каких-то изменений, а стремится активно адаптироваться к любой ситуации. Ушли одни — пришли другие, поменялись цепочки поставок, но в целом все утряслось. Многие стали смотреть по сторонам, чтобы подумать о том, как можно развиваться. Например, на рынке FM-услуг стал набирать обороты тренд по выходу на рынок эксплуатации клининговых и инжиниринговых компаний. Да и небольшие FM-компании стараются масштабироваться. Но как? Только при помощи развития компетенций и технологий.

И здесь появляется выбор: либо идти самостоятельно, либо обратиться

за советом. На самом деле стандартов, которым должна соответствовать профессиональная FM-компания, довольно много — порядка 40. Однако благодаря пришедшим на помощь современным цифровым технологиям нам удалось оцифровать большинство стандартов. Таким образом, при наличии цифровой платформы все они реализуются автоматически. Это и позволило нам снизить число стандартов, которые нужно контролировать непосредственно человеку, примерно до 10–15. За остальными следит искусственный интеллект.

Это что касается технологий. Если же говорить про опыт, то он лежит в основе франшизы Becar FM, которая дает и технологии, и имя крупного игрока, позволяющее выходить на значимые объекты. Если быть конкретным, то франчайзи Becar FM получит:

- доступ к собственному IT-решению — Kaizen. Современный цифровой агрегатор позволяет оптимизировать большинство рутинных процессов в рамках договора на оказание услуг формата full FM;

- схемы и инструменты для выстраивания прозрачных бизнес-процессов. Как итог: минимизация штата, уход от ошибок, оптимизация ресурсов;
- обучение полному циклу взаимодействия с клиентами — от развития отношений с текущими клиентами до поиска новых;
- минимизацию рисков совершения собственных ошибок. Мы совершили их за вас — зачем вам их повторять?

Подробнее о франшизе Becar Facility Management:



Хотите узнать подробности? Пишите руководителю по развитию региональной сети Becar Asset Management Александру Мещерякову

+79293740578

a.mescheryakov@becar.fm

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНШИЗЫ ВЕСАР FM

Снабжение

- Ведение процессов закупочной деятельности;
- организация эффективной работы персонала;
- организация работы кадровой службы;
- запуск результативной и эффективной системы мотивации.

Маркетинг

- Продвижение эксплуатирующей и управляющей компании;
- продвижение бренда объекта;
- продвижение в СМИ и отраслевых мероприятиях.

Стандарты

- Обучение под руководством экспертов Becar Facility Management;
- обучение управлению объектами коммерческой недвижимости с помощью платформы Kaizen;
- офлайн обучение на реальных объектах с высокими стандартами эксплуатации.

Продажи

- Улучшение финансовых показателей;
- повышение загрузки и сокращение простоев;
- анализ и повышение эффективности воронки продаж;
- ведение качественной аналитики.

МОСКВА



КОКОН, АССОЦИАЦИЯ

ОБЪЕДИНЕНИЕ КОНСУЛЬТАНТОВ
ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
Россия, Москва, 123242,
Зоологическая ул., д. 22
8 (495) 481-22-56
cre@crepartner.ru
www.crepartner.ru

COLDY КОЛДИ

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



МЕДИА 108

PERFORMANCE-МАРКЕТИНГ
ДЛЯ НЕДВИЖИМОСТИ,
КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА,
ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА
Россия, Москва, 127473,
Краснопролетарская ул., д. 16, стр. 2
8 (495) 255-21-08
info@media108.ru
www.media108.ru



М.К.3 ИНЖИНИРИНГ

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



МОДУЛЬНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

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



НАУКА-СВЯЗЬ

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



НПТ КЛИМАТИКА

ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННОЙ
КЛИМАТИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ ПОД БРЕНДОМ
WNEIL
Россия, МО, г. о. Подольск, 142180,
мкрн Климовск, ул. Ленина, д. 1
8 (495) 542-22-82
info@npt-c.ru
www.npt-c.ru



ПЕРВЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ

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



ПОКРОВ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА

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



ПРОФИС НЕДВИЖИМОСТЬ

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



Р7 ГРУПП

ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ, ТЕХНИЧЕСКАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОММЕРЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ,
КЛИНИНГ

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



РВМ КАПИТАЛ, ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА

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



РЕТЕРРА

ДЕМОНТАЖ И РЕНОВАЦИЯ ЗДАНИЙ,
ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ,
ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ ЛЮБОЙ
СЛОЖНОСТИ

Россия, Москва, 115114,
2-й Павелецкий проезд, д. 5, стр. 1
8 (495) 445-75-75
info@reterra.ru
<https://reterra.ru/>



СИТИ-21 ВЕК, ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ

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



СОВКОМБАНК СТРАХОВАНИЕ, АО

СТРАХОВАНИЕ

Россия, г. Москва, 125284,
Ленинградский пр., д. 35, стр. 1
8 (495) 644-45-85
cs@sovcomins.ru
<https://sovcomins.ru>



СПЕКТРУМ, ГК

ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ И СТРОИТЕЛЬСТВОМ,
ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК, ИНЖИНИРИНГ

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



ТРАСТ ПРОДЖЕКТ

ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС ПРОЕКТНЫХ
И СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Россия, Москва, 109316,
Волгоградский пр., д. 42, корп. 24
8 (495) 645-60-85
info@trust-project.ru
www.trust-project.ru



УК ИНГОССТРАХ-ИНВЕСТИЦИИ

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ОЦЕНКА АКТИВОВ,
УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ,
УСЛУГИ ИНВЕСТОРАМ, ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ

Россия, Москва, 115035,
ул. Пятницкая, д. 12, стр. 2
8 (495) 720-48-98
info@ingosinvest.ru
<https://www.ingosinvest.ru/>



ФЕРРО-ЭСТЕЙТ

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

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



ФМ-ЭСТЕЙТ, УК, ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ,
ВЫЕЗДНОЙ СЕРВИС

Россия, Москва, 109202,
ул. 2-я Карачаровская, д. 1, стр. 1
8 (495) 287-73-87
info@fm-estate.ru
www.fm-estate.ru



МНЕНИЕ

ИНФРАСТРУКТУРУ ТОЖЕ НУЖНО КОМУ-ТО СТРОИТЬ

и даже не бесплатно,
и не только через мучительный госзаказ

управляющий партнер «Пионеры ГЧП»
Дарья Годунова

О текущих инструментах реализации платных инфраструктурных проектов с учетом сегодняшних условий

Начнем с главного, что присутствует на рынке сейчас: банкротство застройщиков, неопределенность строительной отрасли, неуверенность потенциальных покупателей и инвесторов в перспективах рынка в целом. С учетом долгосрочности рассматриваемых проектов это приведет к предсказуемому результату. Каждый для себя сам выбирает план спасения. Задачей данной статьи является показать оставшиеся возможности по законодательно подкрепленным инструментам, которые также можно применить в строительном бизнесе на практике.

НЕМНОГО НУЖНОЙ СТАТИСТИКИ

Осенью 2022 года Правительство РФ утвердило план развития отрасли: Стратегию развития строительной отрасли и ЖКХ до 2030 года общей стоимостью в 150 трлн руб. Стратегия призвана синхронизировать планы властей в различных сферах строительства — от жилищного до промышленного и транспортного. Этого предполагается достичь за счет долгосрочных льготных ипотечных программ, сокращения обязательных процедур в строительстве и уменьшения числа бюджетных недостроев. Также около 916 млрд руб. планируется направить на реализацию комплексной госпрограммы «Строительство» в 2023 году. В числе ее основных задач — развитие коммунальной, транспортной, социальной, туристической и другой инфраструктуры, минимизация негативного воздействия строительной отрасли и ЖКХ на окружающую среду. Например, увеличение к 2027 году

не менее чем в 1,5 раза объема ввода в эксплуатацию объектов капитального строительства, включенных (подлежащих включению) в федеральную адресную инвестиционную программу, по отношению к объему ввода таких объектов в 2022 году.

При этом, исходя из планов нацпроекта «Образование», из федерального бюджета планируется потратить до 2024 года включительно — 810,16 млрд руб. (из них планируется передать субъектам РФ с 2019 по 2023 год — 622,9 млрд руб.). В подпрограмму «Современная школа» — соответственно 522 млрд руб. (ранее начинали с 295,1 млрд руб.) и уже из них передано субъектам РФ 502,8 млрд. Таким образом, предполагается создание 1 034 252 новых школьных мест, в том числе расположенных в сельской местности и в поселках городского типа (еще два года назад речь шла только о 230 000 новых школьных мест к 2024 году).

ЗАДАЧИ

В связи с этим возник логичный запрос на возможность рассмотрения реформирования существующих компетенций от жилищной застройки, например к инфраструктурной (государственной в том числе). Лучше через комплексное развитие и освоение территории, а в крайнем случае с помощью ГЧП (государственно-частного партнерства) инструментария.

Участие строительной компании в проектах на принципах ГЧП дает шанс на получение гарантий на несколько лет вперед загрузить свои мощности. К тому же, будучи партнером в концессионном проекте, компания чаще всего получает большую прибыль, чем выполняя договор на подряде. Не говоря уже об особом подходе для определения условий кредитования именно для такого вида контрактов банками.

Без сомнения, в ГЧП и концессионных проектах также есть свои риски: от ввода новых нормативных актов до сложности согласования самого проекта с публичным партнером — государством. Но определенно можно сказать, что сегодняшняя законодательная база, особенно которая регулирует концессионные проекты, обладает всеми составляющими (что редкость), чтобы защитить инвестора и предоставить ему необходимые возможности для заработка и получения в случае необходимости компенсации. Главное — все сделать правильно и не забывать про помощь практиков.

ВАРИАНТЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Первый вариант, когда сами строительные компании могут, например, отойти от госконтрактов к проектному финансированию — через участие в консорциумах. Вариант, требующий погружения в смежные области — от маркетинга до договоренностей с банками, а также корпоративные условия вхождения в такой тандем.

Второй вариант, например, это обобщение задач через комплексное и устойчивое развитие территории. Через подготовку и утверждение документации по планировке территории для размещения объектов капитального строительства жилого, производственного, общественного, даже культурного назначения и смежной с ними инфраструктурой. Плюс к данным работам добавляется проектирование, строительство, реконструкция указанных объектов.

И третий вариант — это реализация инфраструктурных проектов через государственно-частное партнерство. На этом инструменте остановимся немного более подробно. Так как предыдущие варианты достаточно понятны для участников строительного бизнеса, где присутствует традиционная маркетинговая парадигма, присущая традиционным подрядным проектам —

«вхожу как есть, а потом буду стараться увеличить». В ГЧП такой подход обобщается против самих строителей.

ЧТО ТАКОЕ ГЧП

Государственно частное партнерство — это привлечение частного сектора для более эффективного и качественного выполнения задач, относящихся к публичному сектору, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций. Контракт ГЧП может быть разных видов, все зависит от условий и возможностей государства в отношении рассматриваемых отношений сторон.

В России существует несколько основных моделей проектного сотрудничества государства и бизнеса, которыми может воспользоваться каждый и на любом уровне собственности, но скорее речь идет о вложениях в муниципальную и региональную инфраструктуру:

1. Концессия.
2. Государственно-частное партнерство.
3. Контракт жизненного цикла.
4. Оффсетный контракт.
5. Специальный инвестиционный контракт.
6. Соглашение о защите и поощрении капиталовложений.
7. Институциональное партнерство на базе федеральных законов о хозяйственных обществах, простое товарищество.

КОНЦЕССИОННОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Самый популярный инструмент из перечисленных — концессия, концессионное соглашение. На сегодня уже заключено более 4500 концессионных соглашений, в период с 2005 года по настоящее время. Через концессию можно одним договором осуществить на конкурсной основе или через частную инициативу, например, проектирование школы, строительство школы, эксплуатацию той же школы.

Объект оформляется в собственность государства (концедент), а частный инвестор (концессионер) забирает объекты к себе на баланс и долгие годы эксплуатирует, управляет процессом. Также через тот же конкурс решается вопрос с земельным участком, так как участки, которые можно рассматривать, в большинстве своем принадлежат государству в лице региона или муниципалитета. Частный инвестор также подписывает договор аренды земельного участка, который является приложением концессионного соглашения. Концессия не заключается менее чем на пять лет, в общей массе срок начинается с 15 лет и без ограничений, так как помимо основных целей, про-

ект необходимо и окупить, и заработать, частный инвестор — не благотворитель, и это существенное условие. По истечении срока соглашения объекты возвращаются публичному партнеру с учетом износа.

ПОЧЕМУ НЕ ГОСЗАКАЗ

Конечно, данные задачи также можно закрыть через госзаказ, но именно концессионное соглашение предоставляет публичному партнеру ряд значительных преимуществ по сравнению с использованием государственного контракта:

- возможность выполнения комплекса работ по созданию и последующей эксплуатации объекта на основании одного соглашения;
- гибкое перераспределение рисков, связанных с созданием и последующей эксплуатацией объекта;
- возможность гибкого структурирования платежного механизма через рассрочку оплаты работ (не сразу, а периодами, годами).

ПРО ДЕНЬГИ

Закон о концессии содержит упоминание о трех возможных видах финансирования концедентом на основании концессионного соглашения:

1. Капитальный грант, т. е. принятие на себя концедентом части расходов на создание объекта концессионного соглашения.
2. Эксплуатационный грант, т. е. принятие на себя концедентом части расходов на использование (эксплуатацию) объекта концессионного соглашения.
3. Плата концедента.

В состав платы концедента в наиболее применимом варианте входит:

- инвестиционный платеж, направляемый на возмещение затрат концессионера в связи с проектированием и созданием объекта;
- эксплуатационный платеж, направляемый на возмещение (финансовое обеспечение) затрат концессионера в связи с эксплуатацией объекта.

Надо обратить внимание, что по закону никак не ограничивается ни размер, ни целевое назначение платы концедента.

Плюс существует еще один вариант компенсации затрат концессионера — минимальный гарантированный доход (МГД) — возмещение концедентом доходов концессионера, недополученных им по не зависящим от самого концессионера причинам, связанным с падением спроса на услугу. МГД применим только к проектам, возврат инвестиций и доходность инвестора в которых обеспечиваются исключительно

за счет сбора платы за использование объекта (включая оказание потребителям услуг с его использованием).

ВЫГОДНЫЕ СФЕРЫ

Концессии по своему характеру ближе к ЕРС(М)-проектам с их фиксированной стоимостью и качественным распределением рисков именно в начале проекта. Европейские строители, например, от 38 до 72% своего подрядного бизнеса получают от своих же концессионных дочек, которые являются лидерами концессионных консорциумов. В России же лидерами концессионных сделок в большинстве своем являются финансовые институты, инвестиционные компании, но не строительные организации в чистом виде.

С учетом принятого бюджета на 2023–2025 годы включительно мало, но употребимо будут выделяться средства на строительство региональной инфраструктуры, социально направленные проекты (включая спорт и медицину), промышленное производство, дорожное строительство.

ЖИВЫЕ ПРИМЕРЫ

Последние три года начали активно появляться крупные девелоперские компании, которые приобретают в портфель инфраструктурные объекты, большая часть из них обращает внимание именно на социальную инфраструктуру. Все эти объекты, как правило, расположены на тех территориях, где компания является застройщиком.

Впрочем, девелоперским компаниям могут быть интересны и более дорогостоящие инфраструктурные проекты в городском транспорте и, например, скоростные трамвайные линии или школы, детские сады, бассейны, спортивные площадки, объекты социально-культурного назначения, дата-центры, гостиницы:

- ПАО «Группа ЛСР» вошла в состав консорциума по строительству, реконструкции и эксплуатации трамвайных сетей в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга стоимостью 33,7 млрд руб.;
- ООО «ВИС Девелопмент» в Ямало-Ненецком автономном округе построило 5 детских садов и 1 начальную школу на 1540 мест, сумма контракта составляла 9 млрд руб.;
- ООО «Инвестстройцентр» построило с помощью концессионной схемы с участием регионального бюджета Ханты-Мансийского автономного округа школу на 550 мест, стоимость 851 млн руб. (стоимость не менялась даже с учетом пандемийных лет), срок от подписания до сдачи объекта — два года, финансовый партнер — «Сбербанк».

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

МОСКВА



ФОРБО ФЛОРИНГ

ПОКРЫТИЯ ДЛЯ ПОЛА, ПРОИЗВОДСТВО
И ПРОДАЖА, ДИЗАЙН

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



ЦЕНТР НЕЗАВИСИМОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ СОБСТВЕННОСТИ, ГК

ОЦЕНКА И ЭКСПЕРТИЗА, СУДЕБНАЯ
ЭКСПЕРТИЗА, СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

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



ЦПО

ОЦЕНКА, КОНСАЛТИНГ

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



ЭКСИНКО

СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ,
ФИНАНСОВО-ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ

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

ЭТАЛОН ЭТАЛОН-ИНВЕСТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО,
ИНЖИНИРИНГ

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

НИЖНИЙ НОВГОРОД



IDEM – КОНСУЛЬТАНТЫ ПО ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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



СТОЛИЦА НИЖНИЙ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ

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



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

НОВОСИБИРСК



ЁЛКА ДЕВЕЛОПМЕНТ, ГК

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



ОТЕЛИТ

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ
Россия, Новосибирск, 630112,
ул. Селезнева, д. 47
8 (996) 415-60-90
otelit@otelit.ru
www.otelit.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

НОВЫЙ УРЕНГОЙ



УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ДОМОСТРОИТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ

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



НЕДВИЖИМОСТЬ
И СТРОИТЕЛЬСТВО
ПЕТЕРБУРГА



Ведущее
отраслевое СМИ
города

30 лет
на рынке

16+

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ПЕРМЬ



ГРУППА
КОМПАНИЙ

PAN CITY GROUP

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



ГУН ДЕВЕЛОПМЕНТ

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

СТРОЙКОНТРАКТ ИНВЕСТ

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



Т. ПАРК

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



ТРУМЕНС-ГРУПП, УК

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

САМАРА



юридическая фирма

ВОЛГА ЛИГАЛ, ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА

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



СК АССЕТ, ООО

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



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



DIGITECH

ИТ, ЦИФРОВИЗАЦИЯ
И АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

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

EST GROUP EST GROUP

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ИНЖИНИРИНГ,
ЭКОДЕВЕЛОПМЕНТ, ЭКОЛОГИЧНЫЕ
И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
И ТЕХНОЛОГИИ, ОЦЕНКА

Россия, Санкт-Петербург, 196084,
Малая Митрофаньевская ул., д. 4,
оф. 206
8 (921) 770-66-06
info@est-group.pro
<https://est-group.pro>



IPG ESTATE

КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ,
БРОКЕРИДЖ

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

IPG Россия — группа компаний, закрывающая цикл услуг с коммерческой недвижимостью.

IPG. Estate оказывает услуги консалтинга, инвестиций, брокериджа, управления. www.ipg-estate.ru
Space оказывает услуги по проектированию, эффективной организации рабочих пространств, строительству и комплектации объектов. www.space-pm.ru
Гибкие офисные пространства Case (коворкинги и сервисные офисы) и франшиза Case. www.caseclub.work
Система бронирования рабочих мест и разработка решений для «умного» офиса Hotdesk.ru. www.hotdesk.ru

INTILED INTILED

ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ ЛАМП
И ОСВЕТИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

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



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



LEGAL WAVE

СОПРОВОЖДЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ, ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ,
СОГЛАСОВАНИЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ
ДОКУМЕНТАЦИИ

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



PROFIT MANAGEMENT

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

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



SETL GROUP

ДЕВЕЛОПМЕНТ, КОНСАЛТИНГ, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ

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



YE'S, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

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



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ЖЕМЧУЖНАЯ ПЛАЗА

АЙ-БИ-АЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ
Россия, Санкт-Петербург, 195027,
пр. Шаумяна, д. 4, к. 1, лит. А
8 (812) 600-08-00
srv@srvrussia.ru
<http://pearlplaza.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



БАСТИОН

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



БОНАВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
Россия, Санкт-Петербург, 191025,
Невский пр., д. 114-116, лит. А
8 (812) 329-92-25
mediaru@bonava.com
www.bonava.ru



БЕСТЬ, ГК

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



БТК ДЕВЕЛОПМЕНТ

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



БФА-ДЕВЕЛОПМЕНТ

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



ВАЛО СЕРВИС, УК

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

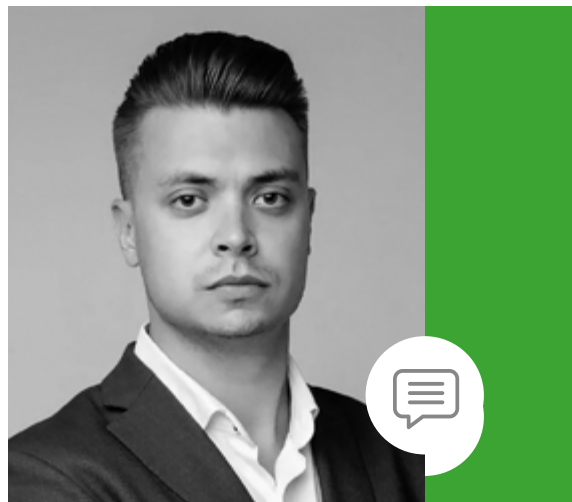


ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ СЕВЕРО-ЗАПАД

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

ИНВЕСТИЦИИ В СТАБИЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ В 2023 ГОДУ

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



Российские инвесторы все больше ориентируются на рынок сервисных апарт-отелей как на наиболее надежный вид недвижимости, который предлагает уникальные возможности для получения высокой доходности и минимизации рисков. Директор по развитию сети апарт-отелей YE'S Антон Агапов рассказывает о преимуществах сегмента на примере успешно международного продукта.

Первый апарт-отель сети YE'S Hoshimina был введен в эксплуатацию в 2013 году. За прошедшие 10 лет сеть YE'S превратилась из экспериментального продукта на севере Петербурга в популярный финансовый инструмент и успешный бизнес с номерным фондом более 4500 юнитов. Стремительное развитие обусловлено активным спросом как инвесторов, так и арендаторов, которые отдают предпочтение комфортным условиям проживания вне зависимости от того, где они находятся.

Сервисные апарт-отели — это современный формат жилья, который становится все более популярным среди арендаторов. Сегмент привлекателен тем, что сочетает в себе гостиничный сервис и пространство квартиры. Однако в отличие от обычных квар-

тир, апарт-отели предлагают не только удобство и комфорт проживания, но и широкий спектр дополнительных услуг. Это означает, что жильцы могут рассчитывать на ежедневную уборку, смену белья и полотенец, а также наличие прачечной и гладильной комнаты.

Расположение в шаговой доступности от метро обеспечивает более высокий уровень безопасности и комфорта. А наличие внутренней инфраструктуры, такой как рестораны и магазины первой необходимости, бизнес-центр с переговорными и зонами коворкинга, спортивный зал и детские площадки, позволяют гостям экономить основной ресурс — время.

Интерес инвесторов к сегменту обусловлен возможностью получать более высокий доход от аренды (6–8% годовых в новых проектах) по сравнению с классической жилой недвижимостью (2–4% годовых) в комбинации с капитализацией недвижимости. Активный спрос на сервисные юниты в Петербурге по итогам прошлого года способствовал увеличению стоимости квадратного метра на 17% по сравнению с 2021 годом.

Сервисные апарт-отели предоставляют своим владельцам дополнительные гарантии безопасности вложенных

средств, что в условиях экономической нестабильности и санкций является наиболее актуальным. Такие объекты недвижимости находятся под управлением профессиональных гостиничных операторов, которые обеспечивают стабильный пассивный доход в течение всего срока эксплуатации актива.

«Гибкость формата и грамотное управление номерным фондом позволяют объектам YE'S оперативно адаптироваться к постоянно меняющимся экономическим и политическим условиям. Прошлый год стал наиболее успешным за всю историю сети. Средняя загрузка объектов сети составила 92%, что в свою очередь позволило нам обеспечивать высокую доходность для собственников», — подчеркивает Антон Агапов.

Растущий спрос на аренду и покупку апарт-отелей привлекает девелоперов, которые готовы вкладывать средства в реализацию новых проектов. Сегодня интерес девелоперов, которые оценили выгоду от реализации апарт-отелей за счет возможности продажи апарт-отелей и более короткого срока окупаемости по сравнению с классическими отелями, отмечается по все большему количеству заявок на сотрудничество по франшизе.

«Сейчас по франшизе YE'S ведет строительство апарт-отеля на юге Санкт-Петербурга, завершается проектирование двух объектов в Нижнем Новгороде и Новосибирске. А в ближайшее время мы объявим о запуске еще двух проектов в крупнейших регионах России», — рассказывает Антон Агапов. Дальнейшее расширение сети способствует росту цивилизованного рынка арендного жилья, появлению новых рабочих мест и развитию инфраструктуры города.



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ГЛАВКОМПРОЕКТ

СЛУЖБА ЗАКАЗЧИКА,
СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА,
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Санкт-Петербург, 194292,
пр. Культуры, д. 44, лит. А, пом. 1-Н,
оф.301
8 (921) 799-33-28
ver555@yandex.ru

RBI SINCE 1993

ГРУППА RBI

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
УПРАВЛЕНИЕ АПАРТ-ОТЕЛЯМИ

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



ГРУППА «ЯРД»

ДЕВЕЛОПМЕНТ, РЕДЕВЕЛОПМЕНТ,
УПРАВЛЕНИЕ

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



ГУИОН, ГУП

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ, ОЦЕНКА,
ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО

Россия, Санкт-Петербург, 191014,
ул. Маяковского, д. 19/15
8 (812) 777-51-11
info@guion.spb.ru
www.guion.spb.ru

ДЕРЕВООБРАБОТКА, ООО

АРЕНДА И УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ ИЛИ
АРЕНДОВАННЫМ НЕЖИЛЫМ НЕДВИЖИМЫМ
ИМУЩЕСТВОМ

Россия, ЛО, Гатчинский р-н,
пос. Войсковицы, 188360,
пос. Промзона, 2 тер., д. 2/4, оф. 1
8 (962) 696-00-60
7645150@mail.ru



ДОХОДЪ, УК, ООО

СОЗДАНИЕ ФОНДОВ НЕДВИЖИМОСТИ (ЗПИФ),
УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ, КОНСАЛТИНГ

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



ЕГОРОВ, ПУГИНСКИЙ, АФАНАСЬЕВ И ПАРТНЕРЫ, АДВОКАТСКОЕ БЮРО

ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Невский пр., д. 24, оф. 132
8 (812) 322-96-81
spb_office@epam.ru
www.epam.ru



ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ОЦЕНКА, ПРАВО, АУДИТ

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



КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ, АДВОКАТСКОЕ БЮРО

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

НУЖЕН ЛИ ЗПИФ ДЕВЕЛОПМЕНТУ В 2023-м?

начальник отдела
по работе с девелоперами УК «ДОХОДЪ»
Марина Сакович



15 февраля Управляющая компания «ДОХОДЪ» совместно с Российской гильдией управляющих и девелоперов провела вебинар, посвященный применению закрытых паевых инвестиционных фондов в строительстве и девелопменте. Уже 20 лет УК «ДОХОДЪ» участвует в реализации строительных проектов через механизм ЗПИФа. За это время при помощи фондов было реализовано более 40 проектов в области строительства и недвижимости общей площадью более 1,8 млн кв. м. Об актуальных вариантах применения ЗПИФа рассказала слушателям вебинара начальник отдела по работе с девелоперами УК «ДОХОДЪ» Марина Сакович.

В КАКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ ВЫГОДНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЗПИФ?

В текущей экономической ситуации, на фоне сокращения объемов продаж на первичном рынке, привлекательным выглядит ЗПИФ для построенной, но еще не реализованной недвижимости. В этом случае фонд может стать своеобразным хранилищем уже готовых объектов. Причем хранилищем с удобным налоговым планированием и дополнительными функциями безопасности.

ЗПИФ, будучи имуществом комплексом, а не юрлицом, не является плательщиком налога на прибыль. Доход от продажи или аренды недвижимости полностью генерируется в фонде и может быть реинвестирован. Также ЗПИФ дает дополнительную безопасность активам за счет отделения имущества фонда от имущества бенефициаров и управляющей компании. Активы фонда не могут быть арестованы, в их отношении невозможно начать процедуру банкротства.

Применение фонда интересно на стадии строительства объекта, в этом случае фонд может выступить инвестором и заказчиком строительства.

Бенефициар фонда вносит в ЗПИФ земельный участок или денежные средства, которые далее направляются застройщику. В процессе строительства застройщик продает ДДУ, а уже построенные объекты могут быть направлены в фонд, и фонд их продает. При этом ЗПИФ может функционировать столько, сколько потребуется: максимальный нормативный срок функционирования ЗПИФа — 15 лет, и он может быть продлен.

ЗПИФ интересен и при продаже земельного участка. Использование фонда позволяет планировать налогообложение. Предположим, вы покупали участок за 1,5 миллиарда, а продаете за 2, в этом случае налогооблагаемая база составит 500 миллионов. Если ЗПИФ продает участок, то вся маржа поступает в фонд и реинвестируется.

Четвертый пример использования ЗПИФа, о котором рассказала Марина Сакович, — это использование фонда для продажи торговых центров и других крупных объектов недвижимости. Если бенефициар хочет продать бизнес, возможно, не одному, а нескольким покупателям, он может внести торговый центр в ЗПИФ и дальше продавать не объект недвижимости, а пай фонда — ценные бумаги. Это позволяет искать покупателей и продавать объект постепенно, при этом продавец сохраняет контроль за объектом до тех пор, пока владеет 51% паев фонда. Важно, что наличие управляющей компании исключает конфликт интересов в момент перехода права собственности.

ЧЕМ ПОХОЖ ЗАКРЫТЫЙ ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД НА АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО?

Для того чтобы объяснить механизм работы ЗПИФа, Марина Сакович сравнила его с акционерным обществом. Как акция удостоверяет долю в имуществе компании, так пай удостоверяет

долю в имуществе фонда. По аналогии с акцией пай дает своему владельцу ряд прав: право на получение дивидендов, право управления фондом путем голосования на общем собрании пайщиков, а также право на часть имущества в случае ликвидации фонда.

Как акционерное общество функционирует на основании устава, так и ЗПИФ функционирует на основании правил доверительного управления фондом, которые согласованы с бенефициарами и зарегистрированы Центральным банком. Еще большую контролируемость акционерному обществу придает совет директоров, а ЗПИФу — инвестиционный комитет, который действует в соответствии с правилами, принятыми пайщиками.

Инфраструктура ЗПИФа очень четко регулируется и регламентируется Центральным банком. Все участники инфраструктуры фонда должны иметь лицензию регулятора и предоставлять серьезную отчетность. По данным Центрального банка, в ЗПИФах находится имущество с оценкой более 4 триллионов рублей. Бум открытия ЗПИФов пришелся на первое полугодие 2022 года. То есть именно в кризисной ситуации ЗПИФ воспринимается как механизм безопасности и стабильности.

Полную версию вебинара смотрите на YouTube-канале «ДОХОДЪ».

Подробнее об УК «ДОХОДЪ» :



Управляющая компания «ДОХОДЪ»
Санкт-Петербург,
Малый пр. В. О., д. 43, к. 2
+ 7 812 635 68 63
sakovich@dohod.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



КЕЛЬНИК

МАРКЕТИНГ, ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ,
PR-СОПРОВОЖДЕНИЕ

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



КЛУБ «ЗАРЕЧЬЕ», УК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОНСАЛТИНГ,
БРОКЕРИДЖ

Россия, Санкт-Петербург, 197198,
Мытнинская наб., д. 5, лит. А
8 (812) 449-70-71
info@clubzarechie.ru
www.clubzarechie.ru



КОЛВЭЙ, ГК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ,
ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 191036,
Невский пр., д. 120
8 (812) 700-50-50
info@kolway.ru
www.kolway.ru

КОМПЛЕКС ПАРАДНАЯ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ,
ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 190000,
Галерная ул., д. 20, 4 этаж, пом. 8
8 (812) 449-70-09
ssm@kg5.ru
www.gazprom-neft.ru



КРАСНАЯ СТРЕЛА, СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, ЗАСТРОЙЩИК

Россия, Санкт-Петербург, 197183,
Дибуновская ул., д. 22, лит. А, пом. 6Н
8 (812) 635-88-87
n@1strela.ru
www.1strela.ru



КРАШМАШ, ГК

ДЕМОНТАЖ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТОВ

Россия, Санкт-Петербург, 192007,
Лиговский пр., д. 150,
БЦ «Лиговский 150»
(812) 448-64-40
info@crushmash.ru
www.crushmash.ru



ЛАХТА ПЛАЗА

ИНВЕТОР, ДЕВЕЛОПЕР

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



ЛЕНРУССТРОЙ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Санкт-Петербург, 198323,
Красносельское ш., д. 54/3, оф. 576
8 (812) 456-24-56
op@lenrusstroy.ru
www.lenrusstroy.com



ЛЕНСТРОЙТРЕСТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ, СТРОИТЕЛЬСТВО

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



ЛОМО-НЕДВИЖИМОСТЬ, УК

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ

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

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

МЕГАЛИТ

МЕГАЛИТ, ЗАО

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



НЕДВИЖИМОСТЬ. КОНСАЛТИНГ. СТРАТЕГИИ, ООО

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

Melling Voitishkin & Partners

МЕЛЛИНГ, ВОЙТИШКИН И ПАРТНЕРЫ

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

«Меллинг, Войтишкин и партнеры» является приоритетной фирмой Baker McKenzie в России. Мы оказываем полный спектр юридических услуг для лидеров бизнеса и помогаем найти решение самых сложных задач, полагаясь на локальный и международный опыт и глубокое понимание российского права.



НАЯДА СЕВЕРО-ЗАПАД, ООО

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



НМАРКЕТ.ПРО

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СИСТЕМА БРОНИРОВАНИЯ
НОВОСТРОЕК
Россия, Санкт-Петербург, 191186,
Невский пр., д. 11/2, пом. 46
8 (812) 748-21-23
pr@nmarket.pro
www.nmarket.pro



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ И ПРОЕКТЫ, АНО

ОБУЧЕНИЕ, ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ,
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА
Россия, Санкт-Петербург, 196247,
Ленинский пр., д. 151, оф. 707
8 (812) 912-24-61
info@stroy-esp.ru
<http://stroy-esp.ru>



ОБЪЕДИНЕНИЕ АРХИТЕКТУРНЫХ МАСТЕРСКИХ, АССОЦИАЦИЯ

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



ОТЕЛЬНОЙ ОПЕРАТОР PLG

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Санкт-Петербург, 191167,
Синопская наб., д. 26
8 (812) 210-50-49
info@plg.group
<https://plg.group>



ОХТА ГРУПП

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



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ



ПЕРВОЕ КАДАСТРОВОЕ БЮРО

КАДАСТРОВЫЕ И ЗЕМЛЕУСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ, ГЕОДЕЗИЯ, ТОПОГРАФИЧЕСКАЯ СЪЕМКА

Россия, Санкт-Петербург, 197198, Гатчинская ул., д. 16, лит. А
8 (812) 363-20-32
info@oookb.ru
www.пкб.рф



ПЕТЕРБУРГСКАЯ ИНТЕРНЕТ-СЕТЬ, ООО

АРЕНДА И УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ ИЛИ АРЕНДОВАННЫМ НЕЖИЛЫМ НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Россия, 192236, Санкт-Петербург, Софийская ул., д. 48, корп. 4, пом 11-Н
8 (812) 677-25-25
info@pinspb.ru
www.pinspb.ru



ПМ ГРУПП КОНСАЛТ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ, КОНСАЛТИНГ, БРОКЕРИДЖ

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



ПРАКТИС УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ООО

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ, УСЛУГИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

Россия, Санкт-Петербург, 192019, наб. Обводного канала, д. 24, лит. А, БЦ «Обводный»
8 (812) 335-50-01
obvodny24@mail.ru
<http://praktis.spb.ru>



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



РЕСПЕКТ, ООО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ОЦЕНКА

Россия, Санкт-Петербург, 190106, 22-я линия В.О., д. 3, корп. 1, лит. М
8 (812) 677-67-78
info@respect-spb.ru
www.respect-spb.ru



РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

КОНСАЛТИНГ, ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Россия, Санкт-Петербург, 190000, пер. Гривцова, д. 5, лит. В
8 (812) 777-57-57
main@auction-house.ru
www.auction-house.ru



РОССТРОЙИНВЕСТ, ЗАО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ

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



РЭО «СЕРВИС», ООО

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Санкт-Петербург, 192148, ул. Седова, д. 37, лит. А, ДЦ «Кристалл»
8 (812) 404-43-43
info@reoservice.ru
www.reoservice.ru



СЕМРЕН И МОНССОН РУС, ООО

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, АРХИТЕКТУРА

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

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**ФСК СЗ, УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ**

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

**ЭКСТРА ЮС****ЭКСТРА ЮС**

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

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

**ЯДРО**

ГРУППА КОМПАНИЙ

ЯДРО, ГКАРХИТЕКТУРНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
СТРОИТЕЛЬСТВО, БЛАГОУСТРОЙСТВО
И ОЗЕЛЕНЕНИЕ

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

СОЧИ

УК ОТЕЛЬЕРЫУПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

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



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

ДЕВЕЛОПМЕНТ, БРОКЕРИДЖ, ЗАСТРОЙЩИК,
УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420088,
пр. Победы, д. 159
8 (843) 291-06-11
develop@agava-kazan.ru
www.megastroy.com



АК БАРС ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420124,
Меридианная ул., д. 1
8 (843) 513-09-11
info@abdev.ru
www.akbars-development.ru



БУЛАК ИНВЕСТМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420111,
Право-Булачная ул., д. 35/2
8 (987) 226-89-75
arenda@bulak.ru
www.bulak.ru



ДОМКОР

СТРОИТЕЛЬСТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ, СЛУЖБА
ЗАКАЗЧИКА

Россия, Республика Татарстан,
Набережные Челны, 423815,
пр. Хасана Туфана, д. 12, оф. 1201
8 (8552) 47-58-73
domkor@domkor.com
www.domkor.com



ИДЕЯ КАПИТАЛ, УК

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420095,
ул. Восстания, д. 100
8 (843) 227-41-40
info@idea-capital.ru
www.idea-capital.com



КОЛЬЦО, ТРК

СТРОИТЕЛЬСТВО, УПРАВЛЕНИЕ,
ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
Петербургская ул., д. 1
8 (843) 238-28-28
gmk80@mail.ru
www.koltso-kazan.ru



РК ДЕВЕЛОПМЕНТ-ИДЕЯ

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
Петербургская ул., д. 50
8 (843) 570-40-09
info@rkdi.ru
www.rkdi.ru



СУВАР ЭСТЕЙТ

УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
Спартакoвская ул., д. 6
8 (843) 526-53-00
nigmanov@suvar.ru
www.suvarestate.ru



УК «ПРОЕКТ-СИТИ», ООО

УПРАВЛЕНИЕ И ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
Петербургская ул., д. 9
8 (843) 212-01-09
info@tckazan.ru
www.tc-kazan.ru

В ТОРГОВОМ СЕГМЕНТЕ ОСТАЛИСЬ ОСТРОВКИ СТАБИЛЬНОСТИ И НИШИ ДЛЯ РОСТА

полномочный представитель РГУД в Республике Татарстан, MRICS, управляющий партнер Perfect RED
Елена Стрюкова



Последние три года были сложными для всех сегментов рынка недвижимости, но рынок торговых центров штормило особенно сильно. Пандемия с ее ограничениями по посещению мест массового скопления людей, запрет на работу торговых центров (в некоторых регионах действовавший в течение 5 месяцев), стремительный рост онлайн-торговли и развитие 15-минутной доставки, казалось, не оставляли шансов для восстановления отрасли. Помимо внешних факторов изменилась и внутренняя мотивация людей к посещению торговых центров. Широкое развитие торговли в формате «у дома» поставило точку в эпохе крупных форматов. Больше никто не хочет тратить время на покупку продуктов, обходя 10–15 тыс. кв. м гипермаркета.

А массовый исход международных брендов в результате санкций и СВО свел различия по составу арендаторов между суперрегиональными и районными торговыми центрами к минимуму. Долгие годы не упускавшие пальму первенства популярности и стабильно высокой посещаемости «Меги» сейчас стоят наполовину пустыми. Неужели эпоха торговых центров подошла к концу? Остались ли в данном сегменте островки стабильности и даже ниши для роста?

Обзор ситуации на региональных рынках и наша практика показывают, что остались. Складывается нетипичная для торгового рынка ситуация: чем меньше формат торгового центра и чем дальше он расположен от столицы, тем лучше он пережил потрясения последних лет.

Эту тенденцию отражает и динамика ввода новых объектов как в столице, так и в регионах. На фоне общего снижения ввода наблюдается рост количества ввода районных и окружных торговых центров. Средняя площадь новых комплексов — 10–12 тыс. кв. м.

Формируя состав арендаторов районных торговых центров, мы традиционно опираемся на региональные российские сети и местных предпринимателей. Поэтому приостановка коммерческой деятельности и уход ряда международных игроков не так сильно отразились на деятельности таких объектов. Пока в городах-миллионниках вакансия достигала 30%, мы по своему портфелю районных ТЦ, расположенных в 27 городах Поволжья, в пиковый момент имели не больше 5% свободных помещений. Как следствие, и замена выбывших арендаторов произошла быстрее.

присутствие в регионах и расширяют целевую аудиторию.

На фоне того, что состав арендаторов торговых центров снова претерпевает изменения, вектор которых на этот раз не определен, удачными выглядят примеры перепрофилирования объектов. Мы видим примеры реформирования ТЦ на окраинах городов в производственно-складские комплексы. Данный вид реновации подразумевает серьезную работу с документацией в части изменения назначения земельного участка и самого здания, а также инвестиций в инженерную инфраструктуру.

ПОСЛЕ КРИТИЧЕСКОГО ПАДЕНИЯ ЛЕТОМ 2020 ГОДА ПОКАЗАТЕЛЬ ПОСЕЩАЕМОСТИ ВЫГЛЯДИТ СТАБИЛЬНЫМ УЖЕ 2,5 ГОДА. ОДНАКО ГОВОРИТЬ О ВОЗВРАЩЕНИИ К ДОКРИЗИСНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ 2019 ГОДА ПОКА НЕ ПРИХОДИТСЯ. В ГОРОДАХ С НАСЕЛЕНИЕМ ОТ 50 ТЫС. ЧЕЛОВЕК СИТУАЦИЯ БОЛЕЕ ОПТИМИСТИЧНАЯ

Что касается посещаемости торговых центров, то после критического падения летом 2020 года показатель выглядит стабильным уже 2,5 года. Однако говорить о возвращении к докризисным показателям 2019 года пока не приходится: общий итог 2022 года на 15% ниже, чем в 2019-м. В городах с населением от 50 тыс. человек ситуация более оптимистична. По ряду объектов, особенно с сильной развлекательной и спортивной функцией, мы наблюдаем стабильный рост посещаемости. Серьезной опорой в части заполнения торговых объектов стали дискаунтеры, в том числе продуктовые. Они наращивают свое

туру. Но на фоне повышенного спроса на качественные склады и помещения под производство в регионах экономика таких переделок укладывается в разумные показатели.

Таким образом, несмотря на то что 2022 год принес невосполнимые потери в части сетевых торговых операторов и замещение брендов идет медленнее, чем предполагалось (и пока с заметной потерей в качестве и разнообразии), районные торговые центры и региональные рынки торговой недвижимости показали большую устойчивость к макроэкономическому кризису 2022 года.

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ТАТАРСТАН



УРБАН, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Россия, Республика Татарстан,
Казань, 420107,
ул. Островского, д. 98
8 (987) 225-75-45
info@urbankzn.ru
www.urbankzn.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ТОЛЬЯТТИ



ГК РЕКА ФМ

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, КОНСАЛТИНГ

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



ЭССЕН ПРОДАКШН АГ, АО

УПРАВЛЕНИЕ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ, ДЕВЕЛОПМЕНТ

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

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ТЮМЕНЬ



БРУСНИКА

БРУСНИКА. УПРАВЛЕНИЕ ДОМАМИ ТЮМЕНЬ, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Тюмень, 625022,
ул. Газовиков, д. 69/3
8 (3452) 38-28-78
info@tyumen.brusnika.ru
www.tyumen.brusnika.ru



ВЕСТА-ДЕВЕЛОПМЕНТ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Тюмень, 625026,
ул. Малыгина, д. 90
8 (3452) 68-55-22
72vesta@mail.ru
www.набережныйквартал.рф



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью

Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ ТЮМЕНЬ



ГК ТИС, ООО

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО, АГЕНТСТВО
НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Тюмень, 625000,
Советская ул., д. 55
8 (3452) 39-74-82
org_tis@mail.ru

www.ttis.ru



ДЕНОВА, ГК

КОНСАЛТИНГ, УПРАВЛЕНИЕ

Россия, Тюмень, 625048,
ул. Максима Горького, д. 68,
корп. 1/1, оф. 55
8 (3452) 56-25-25
denowa@yandex.ru

www.denowa.ru



НОБЕЛЬ, УК

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Тюмень, 625013,
ул. Пермякова, д. 1
8 (3452) 56-63-66
nobelgroup@nobel-tmn.ru

www.nobel-tmn.ru



ПРО.РЕНТ

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ АРЕНДЫ, УПРАВЛЕНИЕ
И ЭКСПЛУАТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Россия, Тюмень, 625026,
ул. Республики, д. 145, оф. 603
8 (800) 301-66-20

info@pro.rent
www.pro.rent



СНЕГИРИ, СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ДЕВЕЛОПМЕНТ, СТРОИТЕЛЬСТВО

Россия, Тюмень, 625048,
ул. Шиллера, д. 22/2а
8 (3452) 58-73-01
snegiri2011@mail.ru

www.star72.ru

ТЦ «ЮЖНЫЙ»

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ, ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Россия, Тюмень, 625022,
Алебашевская ул., д. 19
8 (3452) 21-54-65
binom@binom72.ru

www.binom72.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

УФА



Проект Консалтинг

ПРОЕКТ КОНСАЛТИНГ

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ,
СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА,
КОНСАЛТИНГ

Россия, Республика Башкортостан,
Уфа, 450071,
ул. 50 лет СССР, д. 39, пом. 14
8 (347) 248-52-15

info@mfk-kondi.ru
www.mfk-kondi.ru



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью



Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ЧЕЛЯБИНСК



АРЕНДНАЯ СИСТЕМА

УПРАВЛЕНИЕ, БРОКЕРИДЖ
Россия, Челябинск, 454018,
Краснознаменная ул., д. 40
8 (351) 727-46-83
office@rentasystem.ru
www.ук-арендная-система.рф
www.rentasystem.ru



ДАН-РИТЕЙЛ, ООО

КОНСАЛТИНГ
Россия, Челябинск, 454100,
ул. Аношкина, д. 10
8 (351) 247-04-44
commerce@danretail.ru
www.danretail.ru



КОМПАЬОН, ГП

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕВЕЛОПМЕНТ, ИНВЕСТИЦИИ
В НЕДВИЖИМОСТЬ
Россия, Челябинск, 454080,
ул. Труда, д. 156
8 (351) 247-41-41
info@2474141.ru
www.2474141.ru

ЧЛЕНЫ ГИЛЬДИИ

ЧЕРЕПОВЕЦ



СЕВЕРСТАЛЬ, ООО

МЕТАЛЛУРГИЯ
Россия, Череповец, 162608,
ул. Мира, д. 30
8 (495) 926-77-66
Yav.petrova@severstal.com
www.severstal.com



Консалтинг | Оценка | Аренда | Продажа
Инвестиции | Управление строительными
проектами | Управление недвижимостью



Москва | Санкт-Петербург | Дубай
+7 495 258 5151 | nikoliers.ru

CRM

Сертифицированный
управляющий
недвижимостью



+7 (800) 777-38-50



**ЕДИНСТВЕННАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
ПРЕМИЯ В СФЕРЕ
РОССИЙСКОГО
ДЕВЕЛОПМЕНТА**

pro-awards.ru

КАК ПРОВЕСТИ ЛЕТО С РГУД

ИДЕЯ № 1:

ПОЕХАТЬ
НА IX БАЙКАЛЬСКИЙ
САММИТ



Байкальский саммит

19–20.07.2023



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

ШИРОКИЙ ВЫБОР КВАРТИР В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ ОТ ЛСР



КОМФОРТ-КЛАСС

РУЧЬИ

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ РАЙОН



📍 АКАДЕМИЧЕСКАЯ

ЦВЕТНОЙ ГОРОД

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ РАЙОН



📍 ГРАЖДАНСКИЙ ПРОСПЕКТ

ЦВЕТНОЙ ГОРОД, DUOPARK

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ РАЙОН



📍 ГРАЖДАНСКИЙ ПРОСПЕКТ

ОКТАБРЬСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ

НЕВСКИЙ РАЙОН



📍 ЛОМОНОСОВСКАЯ

ЛСР. РЖЕВСКИЙ ПАРК

ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН



📍 П. КОВАЛЕВО

МОРСКАЯ МИЛЯ

КРАСНОСЕЛЬСКИЙ РАЙОН



📍 АВТОВО

ЗАПОВЕДНЫЙ ПАРК

ПРИМОРСКИЙ РАЙОН



📍 ОЗЕРКИ

ЦИВИЛИЗАЦИЯ

НЕВСКИЙ РАЙОН



📍 УЛИЦА ДЫБЕНКО

БИЗНЕС-КЛАСС

ЛСР. БОЛЬШАЯ ОХТА

КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ РАЙОН



📍 ЛАДОЖСКАЯ

МОРСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ

ВАСИЛЕОСТРОВСКИЙ РАЙОН



📍 ПРИМОРСКАЯ

НЕOPARK

МОСКОВСКИЙ РАЙОН



📍 ЗВЁЗДНАЯ

ЦИВИЛИЗАЦИЯ НА НЕВЕ

НЕВСКИЙ РАЙОН



📍 УЛИЦА ДЫБЕНКО

ПРЕМИУМ

NEVA HAUS

ПЕТРОГРАДСКИЙ РАЙОН



📍 СПОРТИВНАЯ

NEVA RESIDENCE

ПЕТРОГРАДСКИЙ РАЙОН



📍 СПОРТИВНАЯ

(812) 325-01-01

ОФИСЫ ПРОДАЖ

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

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

LSR.RU

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



RETROGRADU.NET

Архитектура и урбанистика

Площадка для презентаций новых архитектурных проектов



 svoboda group
коммуникационное агентство

УПРАВЛЕНИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАМИ

Редакция:

press@svobodagroup.ru

Партнерство:

media@svobodagroup.ru

+7 (812) 926-56-88