



ИНТЕРВЬЮ

«К сегменту гибких офисов отношусь скептически»

Классификация офисных центров — один из самых известных проектов Российской гильдии управляющих и девелоперов. О его важности, замершем девелопменте в офисном сегменте и перспективах коворкингов рассуждает Гайк Папоян, председатель Комитета по офисной недвижимости РГУД. **(стр. 6)**



ПАРТНЁР ПРОЕКТА

16+

ГУД NEWS



Рост неизбежен

Участники XVII съезда Российской гильдии управляющих и девелоперов не только утвердили нового президента объединения Дмитрия Куракина, заместителя председателя правительства Московской области и министра экологии и природопользования Московской области, но и провели «Честные дебаты». Их темой стали возможные драйверы рынка жилой недвижимости, привлечение в проекты финансового капитала, сложности переходного периода и место России на глобальном рынке. Несмотря на витающий в воздухе пессимизм, в финале участники дискуссии пришли к выводу о новом витке роста рынка, который происходит уже сейчас.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ ОСОЗНАННОСТЬ

Очередная громкая новость — скоростное приращение к «мученикам ЗНОП» застройщика в Петербурге, у которого есть вся разрешительная документация и даже привлечены дольщики. По абсолютно аналогичным ситуациям Верховный суд РФ уже пять раз высказывался о недопустимости таких действий и отменял нормативные акты. **(стр. 4)**

ТЕХНОЛОГИИ

ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОЗНАЛИ ДИДЖИТАЛ

Наибольшее число заявок на конкурс инновационных проектов в сфере недвижимости GOOD Innovation в этом году поступило в номинацию PropTech. **(стр. 5)**

НОВЫЙ КУРС

РЕЙТИНГ ДЛЯ ДВОРНИКОВ

Жилищно-коммунальный комплекс — одна из основных инфраструктурных отраслей страны. Структурированием рынка услуг управляющих компаний занялась рабочая группа при Российской гильдии управляющих и девелоперов. **(стр. 7)**

SUMMIT.RGUD.RU

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

05 декабря 2019 ЕКАТЕРИНБУРГ	13 декабря 2019 КРАСНОДАР
06 декабря 2019 КАЗАНЬ	17 декабря 2019 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
10 декабря 2019 НИЖНИЙ НОВГОРОД	31 января 2020 ТЮМЕНЬ
12 декабря 2019 МОСКВА	20 февраля 2020 РОСТОВ-НА-ДОНУ

(495) 234 0400 / (812) 334 6595

ПРИГЛАШАЕМ
СПИКЕРОВ
И ПАРТНЕРОВ

Рост неизбежен

На «Честных дебатах» РГУД, которые состоялись в рамках XVII съезда Гильдии, были представлены доклады по ключевым вопросам, волнующим игроков рынка: новые точки притяжения, будущее региональных рынков, источники финансирования проектов, строительство жилья в изменившихся условиях. На дебатах выступил актив Гильдии, модерировал дискуссию Андрей Бриль, вице-президент РГУД.



Наталья Трунова
председатель Экспертного совета по развитию общественных пространств РГУД, вице-президент фонда «Центр стратегических разработок»

Мы исследовали потенциал российских городов, положив в основу его оценки базовую гипотезу о необходимости развивать новые специализации. То есть развивать инновационные сектора экономики, диверсифицировать экономику, создавать инфраструктуру для привлечения инвестиций, прежде всего — высокотехнологичных. Важный показатель — развитие инфраструктуры на базе вузов. С нашей точки зрения, именно они — новые фабрики всего высокотехнологичного и инновационного, а также человеческого капитала. Но речь не о привычных нам высших учебных заведениях, а о современных университетах, которые пытаются создать в рамках международного проекта «5-100». Если в вашем городе есть университет и вы знаете, что там происходит, считайте, вы знаете, что будет происходить в городе. Наши вузы, представленные в мировых рейтингах, — это меньше 10 точек на карте: Москва, Петербург, Новосибирск, Томск, Казань и Екатеринбург.

Выделенные нами базовые тренды, которые в ближайшее время коснутся всех городов: «сервисизация» экономики (повышение доли и значимости сектора услуг, прежде всего рыночных), цифровизация, реиндустриализация, т.е. возвращение промышленности в города. Речь не про химические заводы, а о промышленности типа 4.0, которая совершенно по-другому оценивает и используемые площади, и человеческий потенциал.

Если взять весь комплекс показателей, городов-лидеров не так и много — 35. К сожалению, в основном они сконцентрированы в большом московском регионе. Это Москва и Московская область, а также миллионники, но не все. Например, выпадают Волгоград, Омск и другие территории, находящиеся в очень непростом состоянии, несмотря на существенный демографический потенциал и развитый рынок.



Андрей Бриль
вице-президент Гильдии, председатель совета директоров ГК «Корин-Холдинг»

Судя по концепции организационного развития, которую мы видим, территория страны должна быть очень резко сокращена; примерно три четверти вообще не нужны.

Наталья Трунова:
У нас три четверти страны не являются обжитыми. Они искусственно

заселялись, там поддерживается какая-то жизнь, но в принципе она только частично туда пришла.

Андрей Бриль:
Но эти территории надо осваивать. Иначе мы должны от них просто отказаться!

Наталья Трунова:
В Канаде есть северные провинции под федеральным управлением, страна не собирается от них отказываться и никогда не собиралась. Эта территория составляет 4/5 Канады. Точно так же есть северные территории во многих странах.

Андрей Бриль:
Давайте говорить про города. Как могут развиваться те, у которых нет никаких бюджетов развития? Только пресловутые нацпроекты?

Наталья Трунова:
Межбюджетные отношения, на мой взгляд, в ближайшее время не изменятся. Нужно бороться за другое. С участием Гильдии в прошлом году подготовлен ряд предложений по изменению законодательства в сфере имущественных отношений. Проблема не в том, что бюджет дотационный (в Германии у всех муниципалитетов бюджеты дотационные, кроме Берлина и Гамбурга). Но они своим имуществом, в том числе участками, могут распоряжаться, а не спрашивать каждый раз УФАС: можно ли этот клочок земельки сдать этой социальной группе? А если ФАС это не понравится, придётся разыграть объект на аукционе, на который неизвестно кто придёт.

Количество полномочий, которое забрано наверх у муниципальных и даже региональных властей, таково, что никакие нацпроекты в нормальном режиме не могут быть реализованы. Мы надеемся, что федеральное регулирование будет ослаблено.



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

У руководителя инвестиционной компании всегда спрашивают: где взять деньги? Сейчас деньги у тех, кто должен их давать, есть. Это серьёзно отличает нас от ситуации в прошлом. Только депозитов физлиц в банковской системе на 25 трлн, это очень много. Банки с удовольствием кредитуют, развивают соответствующие механизмы. Недвижимость в этом плане как была приоритетным рынком, так и осталась. Для тех, кто работает в этой сфере и использует заёмное финансирование, наступила если не золотая, то хотя бы серебряная эра. Тенденция к уменьшению ставок по кредитам приводит к тому, что они становятся ниже напрейта.

С точки зрения капитала, есть большой вызов. Огромные средства на депозитах и на счетах физлиц ищут своего приложения, потому что люди привык-

ли зарабатывать больше. Ставки на уровне 6-7% совершенно неинтересны владельцам половины этих денег. Поэтому мы наблюдаем бум маркетплейсов, которые предлагают частным инвесторам проекты, бизнес-недвижимость и т.п. Тут важно сохранить кредит доверия. На рынке очень много объявлений, по которым сразу ясно, что это жулики. Задача в том, чтобы выстроить правильную навигацию для этого капитала.

Формируется большой рынок государственно-частного партнёрства. Сейчас в ГЧП мы видим проекты стоимостью по 50-100 млн рублей, например, в сфере теплоснабжения и энергетики. Масса небольших проектов, все распробовали эту вкусную конфету. В каждом большом проекте развития территорий всегда есть та часть, которая экономически «не летит». И тут третьим игроком при работе по ГЧП становится администрация, у которой можно попросить льготы или гарантии.

Андрей Бриль:
Наш совет директоров принял определённые решения по работе с финансовыми институтами. Мы никогда не подпишем кредитный договор, в котором есть пункт про одностороннее повышение ставок банком; требование предоставить информацию обо всех аффилированных с собственником компании-заёмщика предприятиях; а также условие, что залоги оценивает банк без согласования с нами. При этом мы с удовольствием подпишем кредитный договор под гарантии собственника. Моя гарантия стоит 1,5% годовых, гарантия финансового директора — 1%. Может, всем предпринимателям РФ пора заключить картельное соглашение о том, что они не будут подписывать такие договоры? Тот, кто это делает, либо безумец, либо не намерен отдавать кредит, либо имеет такой ресурс, что даже крупный госбанк не сможет воспользоваться своими правами по договору.

Феликс Блинов:
Лично я тем, кто подпишет вашу хартию, точно ничего не выдам. Судя по всему, вы можете позволить себе жить без кредита, нормально зарабатывать и выплачивать вовремя зарплату сотрудникам. Банк не настаивает, мы никого не заставляем.

Я знаю только один случай, когда Сбербанк без особого предупреждения, когда взлетели ставки, воспользовался своим правом на повышение. Остальные, даже имея такой пункт в договоре, этого не делают. Кстати, если бы вы три года назад выступили с подобным заявлением, вы бы банки больше не увидели. Теперь, даже зная о такой позиции, им приходится с вами разговаривать. А когда ставка станет 6% годовых и денег на счетах будет не 25 трлн, а 40 трлн, на какие-то из ваших пунктов банкиры согласятся.

Вам нужно приглядеться к рынку облигаций. Те, кто купит их, не имеют права повысить ставку. Они раз и навсегда согласились с условиями выпуска эмиссии. Залогом вообще нет, и никто не просит поручительства. Вопрос: готовы ли люди проголосовать за вашу компанию рублём и по какой цене они это делают? Возможно, она окажется выше той ставки, которую банк прописывает в договоре.



Гасан Архулаев
председатель Комитета по комплексному и устойчивому развитию территорий, генеральный директор GR Project Group

Сегодня в стадии строительства находится 120 млн кв.м жилья по всей стране. В основном речь идёт о Москве, Московской области, Ленинградской области и юге России, который тоже оказался в списке лидеров. Около 90% проектов — это сочетание жилья категорий «комфорт» и «эконом». Последняя, с лёгкой руки Михаила Меня, теперь называется «стандарт». Примерно 15% от общего объёма возводит десятка крупнейших девелоперов. Арендное жильё в России пока составляет порядка 11% от общего объёма, это примерно 260 млн кв.м. Дополнительно потребность в нём испытывают около 6,5 млн семей.

С учётом новых поправок в 214-ФЗ нам будет финансово сложнее реализовывать объекты в регионах, но гораздо труднее придётся местным девелоперам.

Инвестиционный проект надо финансово разгрузить на самых ранних этапах формирования исходно-разрешительной документации, начиная с инвестобязательств по вхождению в него. Есть масса программ, которые позволяют снизить часть накрутки, например, по строительству социальных объектов, обустройству инженерных систем. Активно идёт продвижение BIM-технологий. Цифровизация даёт удешевление, причём значительное.



Дмитрий Панов
председатель Комитета по жилой недвижимости РГУД, генеральный директор ГК «Доверие»

1 июля начался новый этап развития рынка жилой недвижимости. Часть проектов будут завершены по старым правилам, а те, что не соответствуют критериям готовности, перешли на новые. Напомним, изначально законодатель хотел установить отсечку на уровне 70% готовности, но нам удалось обосновать цифру в 30%. Система эскроу-счетов внедряется с взаимными упреками: девелоперы говорят, что банки ничего не понимают, а банки — что девелоперы ничего не умеют.

Ранее мы общались с крупными финансовыми учреждениями: Сбербанк, ВТБ, «Дом.РФ». Они утверждали, что банк будет техническим игроком, осуществляющим взаимодействие между покупателями и девелоперами. А все проводимые операции не станут для банкиров заработком. Средняя ставка для проектного финансирования составит 5-7%, а если покупатели

уже перечислили 100% средств — если не 0%, то 0,01%.

Однако теперь мы получаем предложение по ставкам для проектного финансирования в коридоре 12-13%. Ставки для кредитов со стопроцентным покрытием тоже в четыре раза выше. Сейчас — время тонких настроек. Я призываю всех сплотиться и вместе с банками подумать о переходном периоде, прийти к условиям, при которых банки, на самом деле, выступают партнёрами при получении проектного финансирования. В противном случае у нас будет всё меньше и меньше строительных компаний. Нужно работать по всем фронтам, донести информацию до представителей власти. В этом заинтересованы все, включая государство, ведь президент поставил задачу строить в стране 120 млн кв.м в год.



Николай Казанский
вице-президент РГУД, управляющий партнёр Colliers International

Россия в мире — это 2% населения и те же самые 2% с точки зрения ВВП. Мы не американцы, не африканцы — середнячки. Совокупная глобальная стоимость мировой коммерческой недвижимости — \$35 трлн, российской — порядка \$130 млрд, это 0,4%. С жильём ситуация чуть лучше: от глобальных \$230 трлн у нас порядка \$3 трлн. В России очень неплохой объём ввода за последние годы — порядка 1,1 млн юнитов (это квартиры, дома, таунхаусы). По этому показателю мы на четвертом месте в мире. Китай — на первом, там только социального жилья вводят 9 млн единиц, плюс 7,5 млн — коммерческого. В Индии — 6,5 млн, затем идут США — с 1,2 млн юнитов. И далее Россия. Мы опережаем Японию, у которой сопоставимое население, а также Турцию и европейские страны. При этом у нас вводят где-то полметра в год на человека, что по международным меркам немного. Для сравнения: в Австралии этот показатель составляет 2 кв.м.

Обеспеченность жильём плюс минус соответствует ВВП в пересчёте на паритет покупательной способности. В России это в среднем 25 кв.м на одного человека и \$25 000. Как пример: Австрия с \$50 000 на душу населения и 53 кв.м на одного человека. То есть у нас есть потребность в жильё, но нельзя просто так завалить рынок новыми проектами. Нужен рост реальных доходов.

Дно рынка в сфере коммерческой недвижимости мы прошли в прошлом году. Тогда ввод был минимальным за последние 10-15 лет. Между тем вакансия уменьшилась, спрос растёт, коммерческая недвижимость оживает. Мы находимся на старте нового витка роста рынка.

«Брусника» по-фински

Финский концерн ЮИТ и девелоперская компания «Брусника» создали совместную управляющую компанию, которая будет работать на востоке страны.

Объединение является беспрецедентным на рынке. Новая управляющая компания станет одной из крупнейших в восточной части России. ЮИТ и «Брусника» объединяют свой опыт и знания, чтобы создать лучший в России про-

дукт в сфере обслуживания многоквартирных жилых домов, уверяют в ЮИТ.

Компания будет управлять уже построенными жилыми домами обоих застройщиков, а также станет наращивать объёмы обслуживания в крупнейших городах Урала и Сибири — Екатеринбург, Тюмень, Новосибирск и Сургуте.

В совместное предприятие вошли две компании ЮИТ — «Урал ЮИТ Сервис» и «ЮИТ Сервис Тюмень».

Остальные не участвуют в этом проекте. «Создание совместной УК отвечает нашей стратегии увеличивать долю сервисного бизнеса. Объединив наши силы, мы сможем значительно увеличить круг клиентов, пользующихся нашими услугами», — комментирует руководитель дивизиона «Услуги для проживания, Россия» концерна ЮИТ Александр Арсеньев.

ЮИТ принадлежит 50,01% акций нового предприятия. В совете директоров будет

равное число представителей с обеих сторон. Планируется, что управляющая компания начнёт работу с 1 января 2020 года.

Напомним, летом этого года ЮИТ объявил, что в рамках реорганизации бизнеса в России отказывается от запуска новых проектов в Москве, Московской области и Ростове-на-Дону, а также планирует продать часть российского бизнеса и участков на территории страны.

Идеальный офис

Зелёный и «умный» бизнес-центр, где много пространства, идеальный климат-контроль и тихо, — таков идеальный офис согласно исследованию международной консалтинговой компании CBRE (проводилось в Москве).



Молодое поколение российских сотрудников (58%) предпочитает работать в зонированных офисных пространствах, которые адаптируются под бизнес-потребности, а 36% студентов мечтают трудиться в бизнес-центре «Москва-Сити», следует из отчёта. Расположение в «Москва-Сити» — более востребованное, чем в центре города.

Молодое поколение заботит местоположение и транспортная доступность офиса, а старшее — нехватка парковочных мест. «Активное развитие общественного транспорта, открытие новых веток и станций метро, повышение доступности такси, а также проникновение каршеринга позволяет молодёжи в меньшей степени быть привязанным к личному автомобилю и парковочным местам», — отмечают в CBRE.

Участники опроса также хотели бы иметь больше зелёных зон на территории бизнес-центра и более развитую инфраструктуру внутри здания. Сотрудники в возрасте от 25 лет и старше ценят также инфраструктуру в районе расположения бизнес-центра. Охрана бизнес-центра и территории набрала наименьшее количество ответов в каждой возрастной категории.

Представители всех возрастных групп мало внимания обращают на освещение, их в большей степени беспокоит, когда душно, мало места, холодно и дует. Молодёжь особо раздражает шум.

Студенты (58% голосов) активно выбирают зонирование пространства (activity based) согласно бизнес-потребностям, хотя до сих пор более половины офисов имеют кабинетную планировку.

Activity based пространство может включать изолированные места для уединённой работы, комфортные зоны для работы проектных команд, креативные площадки для обмена мнениями и генерации новых идей, wellbeing-зоны, которые предназначаются для отдыха, фитнеса, занятий йогой. В таких помещениях нет рабочих мест, закреплённых за сотрудниками.

Максимальное количество арендаторов и девелоперов признают преимущества «зелёного» здания. Арендаторы в первую очередь говорят о повышении корпоративной ответственности и сокращении негативного воздействия на окружающую среду.

«Уже сегодня сотрудник предъявляет ряд нестандартных требований, а потребности нового поколения будут и в дальнейшем влиять на подход к выбору офиса и организацию рабочего пространства», — комментирует Ирина Хорошилова, директор, руководитель отдела услуг корпоративным клиентам CBRE.

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

КОНКУРС



Космическая стройка

UNK project выиграло конкурс на разработку архитектурной концепции Национального космического центра, который построят на территории принадлежащего Роскосмосу Центра имени Хруничева на западе Москвы.

«Основной задачей конкурсантов было сформировать единый архитектурный ансамбль зданий различной этажности, где бы размещались предприятия ракетно-космической отрасли, научно-образовательные блоки, лабораторные и экспериментальные здания, а также детский технопарк. Доминантой комплекса будет Национальный космический центр — символ достижений как в сфере науки, так и в плане архитектуры», — говорит главный архитектор Москвы, первый

заместитель председателя Москомархитектуры Сергей Кузнецов.

Центральное звено проекта — трёхугольная башня высотой 214,5 метра в виде ракеты для штаб-квартиры Роскосмоса, в том числе и Центра управления полётами. К ней будет примыкать длинный корпус с исследовательскими лабораториями и офисами протяжённостью с Новый Арбат (ширина пассажа составит 14 метров, длина — 545 метров, высота потолков — 15 метров). Сквозь всё здание пройдёт центральная галерея, «символизирующая ленту времени и рассказывающая историю освоения космоса». Общая площадь комплекса составит около 250 000 кв.м. Строительством займётся городская компания «Мосинжпроект». Завершить объект должны в 2022 году.

«Мы вдохновлялись модульностью космических станций. Высотная доминанта — парафраз стремления человека вверх. Кто-то увидит ракету, кто-то луч света...» — поясняет Юлий Борисов, автор проекта, руководитель проектного бюро UNK project.

Помимо производственных помещений, на территории комплекса обещаны общественные пространства — технопарк, музейный центр, дворы с экспозицией под открытым небом.

Специально для реализации этого проекта сейчас разрабатывается план по расширению и реконструкции прилегающих к нему дорог и возведению двух мостов через Москву-реку. Рядом построят две станции метро, пройдёт участок Северо-Западной хорды и Северный дублёр Кутузовского проспекта.



МОСКВА

12 ДЕКАБРЯ

18+

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ '19

РЕГИСТРАЦИЯ

+7 (495) 651-61-05
PRO-CONFERENCE.RU

registrat@proestate.ru





Градостроительная осознанность

Очередная громкая новость — скоростное приращение к «мученикам ЗНОП» застройщика в Петербурге, у которого есть вся разрешительная документация и даже привлечены дольщики. По абсолютно аналогичным ситуациям Верховный суд РФ уже пять раз высказывался о недопустимости таких действий и отменял нормативные акты.

В модном ныне коучинге очень популярны термины «осознанность» и «эмоциональный интеллект». Они как нельзя лучше образно характеризуют политику властей в сфере градостроительства: осознанность ещё не достигнута, но вот эмоциональности у интеллекта уже предостаточно. Коррентность этого утверждения практически не зависит от региона. Москва, Петербург, Краснодарский край и т. п. — везде можно наблюдать картину, когда сначала применительно к участку устанавливаются зонирование и параметры, допускающие застройку, начинается его освоение, а потом представители власти начинают создавать активные препятствия в завершении строительства.

В ход идут все «подручные средства»: внесение участков в территории зелёных насаждений общего пользования, изменение зонирования на рекреационные зоны без возможности застройки, отмена (перевыпуск) градплана и даже включение в территории комплексного устойчивого развития, которые во многих регионах парадоксально используются как способ «заморозки» девелопмента...

Буквально пару лет назад завершился долгий и мучительный процесс перехода от практики «индивидуальных решений» к обязательности градостроительного планирования, выражающегося в необходимости утверждения генеральных планов и Правил землепользования и застройки для возможности строительства. В соответствии со ст. 7 Земельного кодекса РФ участки должны использоваться по целевому назначению, т.е. в соответствии с категорией и допустимым видом разрешённого использования.

Градостроительная осознанность органов власти культивируется федеральным законодателем за счёт установления в Градостроительном кодексе РФ системы территориального планирования и функционального зонирования территории поселения. Они позволяют для каждого конкретного участка определить градрегламент, включая ВРИ. Фактически на стадии утверждения Генплана и ПЗЗ реализуется градостроительная политика, определяется развитие каждого пятна.

Но регулярно возникают ситуации, когда после её определения власти «передумывают» и решают, что знают более эффективное использование участка, как правило, не совместимое с планируемым или уже идущим строительством. Чувствуя себя «вершителями судеб», они начинают действия по созданию препятствий в строительстве, направленные на исключение из списка разрешённых того вида использования, который выбрал девелопер.

В рамках апелляционного определения от 06.03.2019 по делу №78-АПА19-5 Верховный суд РФ, оценивая правомерность отнесения к территориальной зоне Р2 (рекреация без возможности застройки) участка в частной собственности, имевшего до этого территориальную зону Д (допускает общественно-деловую застройку), указал: право госорганов определять градостроительную политику далеко не абсолютно, а решение должно быть обосновано, особенно если оно затрагивает частную собственность. В результате соответствующие изменения в Генеральный план Петербурга признали незаконными.

Это дело существенно отличалось от череды проходных решений судов, которые говорили, что не вправе проверять дискреционные полномочия госорганов. Можно было бы списать его на «исключение», однако в апелляционном определении от 13.08.2019 по делу № 5-КГ19-128 Верховный суд РФ повторил ранее сделанный вывод по другому делу о том, что произвольное ограничение ВРИ и необоснованное ограничение застройки нарушают права собственника и являются недопустимыми.

Верховный суд РФ последовательно высказывается: градостроительная политика — результат принятия ответственных и продуманных решений, которые не должны и не могут меняться из populistских соображений. Это даёт надежду собственникам на то, что их «слабый» голос на фоне рупора государственной машины будет услышан, а право — защищено.

В градостроительстве как нигде важен поиск баланса между общими и частными интересами. Есть механизмы разрешения конфликтов: например, при желании разместить ЗНОП на земле девелопера можно принять цивилизованное решение об изъятии с выплатой рыночной стоимости, а не пытаться «обнулить стоимость», возлагая все неблагоприятные последствия возможных ошибок в градостроительной политике на застройщика.

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

Частный трамвай поедет

В Петербурге построят частную трамвайную линию стоимостью почти 60 млрд рублей. Проект реализуется по концессии.

Компания-концессионер «Балт-НедвижСервис» принадлежит ООО «БалтТехСтрой», «АБЗ-Дорстрой», «СтройКомплектСервис» и структуре Газпромбанка — ООО «Инфраструктура ГЧП». Она выиграла конкурс на создание трамвайной сети от городского района Купчино в жилой микрорайон Славянка через Шушары, предложив эксплуатационный платёж (инвестиции в проект) в размере 58,077 млрд рублей. Конкуренент — ООО «Трамвайные пути Северной столицы» (за которым стоит ВТБ) — назвал сумму в 75,498 млрд рублей. В мае соглашение о создании линий скоростного трамвая власти и инвестор подписали на Петербургском международном экономическом форуме. А в сентябре заключили концессию.

Это крупнейший на сегодняшний день концессионный проект в сфере городского пассажирского транспорта, говорят в адвокатском бюро «Качкин и Партнёры» (осуществило комплексное юридическое сопровождение участия консорциума на стороне концессионера). Переговоры по этому проекту Денис Качкин, управляющий партнёр, руководитель практики по инфраструктуре



и ГЧП «Качкин и Партнёры», называется сложнейшими в практике бюро.

По словам вице-губернатора Санкт-Петербурга Эдуарда Батанова, примерно два года уйдёт на подготовительные работы — проектирование, прохождение экспертизы, определение всех мероприятий по земельным участкам. Стройка займёт ещё около трёх лет. Проект разделён на два этапа. В общей сложности предстоит проложить 21 км путей, по которым будут курсировать 22 трамвая. Для трассы планируется построить эстакады и мосты. Это поможет избежать пересечения линии с существующими крупными магистралями, разгрузить дорожную сеть и не создавать пробок в часы пик. Трамваи будут закупать трёхсекционные низкопольные. Средняя

скорость движения с учётом остановок составит 25 км/час. В трамваях будет внедрена система подсчёта пассажиров, установлены аппараты для оплаты проезда и покупки разовых билетов, в том числе безналичным способом, а также обеспечен доступ в Интернет. Ожидаемый пассажиропоток — 22 млн пассажиров в год. Срок действия соглашения — 30 лет.

Это уже второй проект частного трамвая в Петербурге. Первый — «Чижик», который с сентября этого года ездит по полному маршруту в районе Ладожского вокзала. Сейчас стороны ведут переговоры о продлении линии до Всеволожского района Ленобласти, где «Группа ЛСР» скоро начнёт строить крупный жилой квартал (в районе Ржевского аэродрома).

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА Халмурат НАСИМОВ

Общежитие для продвинутых



Весар построит самый крупный в мире коворкинг на ул. Орджоникидзе (Петербург). Инвестиции составят порядка 8 млрд рублей.

В гостиничном комплексе на ул. Орджоникидзе, 44 из пяти 26-этажных корпусов три будут реализованы в новом формате — коворкинга. В них разместят не менее 1500 юнитов, в двух других зданиях обустроят отели под брендами Vertical и Ramada Encore by Wyndham.

Коворкинг — новый формат отелей. Главное отличие от классических гостиниц или апарт-отелей в том, что для проживания выде-

ляется минимальная площадь, а максимум места отводится под общественные пространства для общения и взаимодействия.

«В классических коворкингах резиденты могут получить не только комфортное размещение и среду единомышленников, но и ряд сервисов: прачечные, спазоны, фитнес, коворкинги, переговорные, библиотеки, концертные площадки, игровые зоны и зоны для общения. Всё это составляет многофункциональное пространство, для которого в проекте на ул. Орджоникидзе отведено порядка 9000 кв.м. Личное пространство гостя — его номер — несмотря на ограничения по площади, сохранит функциональность благодаря планировочным решениям и использованию современных технологий, близких поколению миллениалов», — говорят в Весар. По данным девелопера, в России пока нет ни одного проекта классического коворкинга.

Между тем мировой рынок коворкингов активно развивается: если до 2018 года в мире насчитывался 191 проект, то за последние два года их стало 957, из которых 878

можно отнести к сетевым. В основном формат востребован в крупных городах с населением свыше 5 млн человек, где сосредоточено 32% таких проектов.

Стоимость проживания в крупных сетевых комплексах — от \$182 до \$2000 в месяц, в зависимости от проекта. Коворкинг ориентирован как на среднесрочное, так и на долгосрочное размещение.

Девелопер предполагает, что в его отелем комплексе минимальный срок проживания составит неделю, а ориентировочная стоимость месячной аренды — 35 900 рублей.

Проект будет реализован в кондоформате среди частных и институциональных инвесторов. Управлением комплекса с множеством собственников займётся УК Весар. Обеспечить доходность владельцам позволит планомерно растущая загрузка.

Коворкинг общей площадью порядка 120 000 кв.м планируют возвести до 2025 года. Инвестиции, по оценке Александра Шарапова, президента Весар Asset Management, составят 8 млрд рублей. Проект выведут на рынок до конца года, на стройплощадке уже идёт пробная забивка свай.

Russian Coworking Awards

ПЕРВАЯ ПРЕМИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩАЯ
ЛУЧШИЕ КОВОРКИНГ-ЦЕНТРЫ

МОСКВА
18 ДЕКАБРЯ 2019

УСПЕЙТЕ ПОДАТЬ ЗАЯВКУ
ДО 15 НОЯБРЯ!

организатор:

+7 (495) 651-61-05
www.proawards.ru

Девелоперы познали диджитал

Наибольшее число заявок на конкурс инновационных проектов в сфере недвижимости GOOD Innovation в этом году поступило в номинацию ProTech — информационные технологии, используемые при проектировании, реализации, эксплуатации объектов недвижимости.

«Эта тенденция объяснима — прогресс не остановить, цифровизация набирает силу во всех областях, и недвижимость не исключение, — комментирует председатель Экспертного совета по инновациям в сфере недвижимости Российской гильдии управляющих и девелоперов, председатель совета директоров «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. — Автоматизация и цифровизация процессов в строительстве и эксплуатации зданий — самый актуальный тренд. Разработки в этой сфере стимулируют внедрение технологий, которые в конечном итоге позволят увеличить срок службы зданий и сооружений, сделают их безопасными, комфортными и энергоэффективными».

В этом году конкурс, организованный РГУД, проводился в пятый раз. Внушительное количество участников говорит о реальном увеличении числа инновационных проектов в недвижимости и о расширении их географии, говорят члены жюри. В итоге было принято решение вручить дополнительные специальные призы.

Победителем в номинации ProTech стала цифровая экосистема домов, квартир и жилых комплексов «Домовой» столичной компании NeuroCity. Это сеть умных устройств самообслуживания, объединяющая тысячи квартир в единую высокоэффективную систему потребления. Продукт включает интерактивное самообслуживание с использованием искусственного интеллекта, идентификацию по лицам, голосовое управление и голограммные элементы в навигации и коммуникации с жителями. Особый знак от организаторов



получила компания Digital Development из Ульяновска за облачную систему складского учёта BigCity.pro, в которой можно сохранять типы этажей, планировочные решения и шахматку, а также разворачивать сайты без привлечения программистов с возможностью интеграции в CRM.

Высокая конкуренция отмечена в номинации «Материалы и технологии, используемые при строительстве». Победу одержала энергоположительная светопрозрачная конструкция, разработанная московской компанией «Прецизион». Стекло работает как пассивный прибор отопления, улучшает качество естественной освещённости помещения и изменяет эмоциональное состояние жильцов в периоды «серого неба». Особый приз достался компании «Северсталь Стальные Решения» за разработку стоянки автомобилей на основе стального каркаса, элементы которого соединяются высокопрочными болтами без использования сварки (в качестве перекрытий — многослойные железобетонные плиты). Технология даёт не только низкую материалоемкость, но и сокращает общий срок возведения здания до двух — двух с половиной месяцев.

Номинация, с которой, по сути, пять лет назад и начался конкурс, — «Инновации в девелоперском продук-

те. Жилая недвижимость». Диплом победителя получил петербургский ЖК Magnifika Residence шведского концерна Bonava. Проект выполнен в BIM (по разделам архитектура, конструкция и внутренние инженерные сети) компаниями «Архитектурное бюро А2», «АйДи» и «Бонава». Он соответствует высочайшему классу энергоэффективности. Здесь применяются технологии управления документацией PDM, что позволяет сокращать сроки строительства без потери качества продукта (первая очередь введена в эксплуатацию на три квартала раньше). В проекте также присутствует система отопления тёплыми полами без батарей, IP-домофония BAS-IP, которая позволяет принимать видеозвонки и открывать двери при помощи мобильных устройств, делать снимки посетителей и просматривать камеры видеонаблюдения.

«Уровень проектов, представленных на конкурс, радует и обнадеживает. Он говорит о развитии инновационных технологий в нашей стране и о готовности участников рынка недвижимости к реализации новых решений, которые позволяют обеспечивать безопасность, комфорт, экономию в ходе эксплуатации здания, а иногда и новое качество жизни», — резюмирует Ирина Доброхотова.

Обаяние обыденности

Темой конкурса «Молодые архитекторы в современном девелопменте» в этом году стала «Диверсификация обыденного». Главный приз — билет на международную инвестиционную выставку MIPIM в Каннах.



В состав жюри в этом году вошёл Рэймонд Террис, технический директор глобальной компании AECOM.

Центры городов заполнены зданиями, потерявшими коммерческие и потребительские функции. Городам нужны недотационные зелёные зоны и общественные пространства, притягивающие бизнес и инвесторов. Как изменить дом, двор, улицу, сохранив и усилив их идентичность? Ответить на вызовы «усталых» городов попытались молодые архитекторы из разных городов, подавшие 66 заявок. Для финальной экспозиции жюри отобрало 12 работ. Финалисты лично представили их российским, международным компаниям и архитектурным бюро, а также приняли участие в дискуссии «Вызовы усталых городов», ключевыми спикерами которой были маститые архитекторы из Великобритании, Турции и России.

Победители конкурса получили в качестве награды стажировки в крупных архитектурных бюро: AECOM, David Roden Architects (Великобритания), ARTEZA, ЗАО «Горпроект», MAD Architects, T+T Architects, IQ и др.

Профессиональное состязание выиграла: Андрей Жбанов (проект реновации внутригородских прирельсовых территорий Рязани), Марьям Зелимгер (проект — POWERLINE PARK), Юлия Дрозд (проект редевелопмента территории Ново-Адмиралтейского острова в Петербурге), Екатерина Парфёнова с проектом «Тропа любви» (рекреационное общественное пространство в центре Петербурга, между рекой Фонтанкой и Моховой улицей).

Призы также достались проекту комплексного развития архитектурной среды малых городов Ленобласти, разработанному Анной Беляевой; проекту «Айден-тика в дизайне архитектурной среды общественных пространств города Выборг» Анастасии Ладиган; архитектурно-дизайнерским решениям для научно-технического комплекса на месте завода «Людвиг Нобель» от Юлии Мызниковой; проекту архитектурно-дизайнерского преобразования рыночных территорий на примере Петербурга Ильнура Бикбова.

Кроме того, в финал вышли Анастасия Ульянова (проект Котельная — Новая Базилика), Евгения Масленкова (проект спортивного комплекса в итальянском городе Понтиния), Анна Сазонова (модели эвентуальных пространств на примере Уфы).

Книга от David Roden Architects досталась Дарье Трубицкой (реставрация комплекса кожевенной фабрики им. А.Н. Радищева с приспособлением под многофункциональный комплекс).

А билет на выставку MIPIM в Каннах от партнёра конкурса фонда «Московский центр урбанистики «Город» — Алёна Половинкина за проект общественного пространства на территории завода М.И. Калинина в Петербурге.

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

НОВЫЙ КУРС

«Зелёный» юбилей

Десятый конкурс Green Awards проводился с новой системой оценки проектов — международной High Performance building. Участвовать в нём пригласили всех заявителей прежних лет, чтобы отметить особый вклад отдельных девелоперов в продвижение «зелёного» строительства.

High Performance building — это здание, в котором сочетаются все основные атрибуты построек «высоких технологий»: энергоэффективность, долговечность, показатели жизненного цикла объекта, а также эффективность для пользователя, что дополняет международные BREEAM или LEED. «Здания „высоких технологий“ обладают несколькими уникальными характеристиками и атрибутами, которые выделяют их в число 5-10% наиболее технологичных в мире», — поясняет Карлос Сантамария, председатель комитета по энергоэффективности BOMA Калифорния, директор CEES-Advisors.

Чтобы отметить юбилей «зелёного» конкурса, организаторы решили пригласить всех участников предыдущих состязаний. Благодаря этому отдельные объекты получили по второй премии, например, апартаменты Docklands в Петербурге, московский деловой центр «Энергия» и столичный индустриальный парк «Южные Врата».

В каждой номинации вручают по две премии — за московские проекты и отдельно за региональные. Традиционно наибольшее количество участников



в жилом и офисном сегментах. Организаторы особо отмечают возросшее качество заявок. «Если пять лет назад в конкурсе в основном участвовали проекты, у которых не было международных сертификатов, то сейчас 90% заявок — это здания, уже получившие BREEAM или LEED и, как правило, уже введённые в эксплуатацию», — комментирует Евгений Тесля, председатель Комитета по энергоэффективности и устойчивому развитию Российской гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор международной консалтинговой компании EST Group (на фото).

Победители Green Awards: High Performance Buildings 2019 — многоэтажные ЖК «Жизнь на Плющине» («Донстрой») и BOTANICA (Группа «Эталон»), а также малоэтажные «Миниполис Дивное» («Сити-XXI век») и МФК компании «АльтЭнергия», комплекс апартаментов «HILL8» («Сити-XXI век»), бизнес-центры Ducat Place

III (O1 Properties) и BNC Plaza (первый в истории конкурса международный проект — из Алматы), зелёные офисы в офис-парке «Сенатор» и в БЦ компании «ИПСЕН», технопарк на территории «Сколково», ТРЦ «Жемчужная Плаза» концерна SRV и небоскрёб «Лахта-центр».

Премии «Лучшие за 10 лет!» также удостоились: «Резиденция на Покровском бульваре» (Группа «Эталон»), ТРЦ «Охта Молл» и производственно-складской комплекс ООО «ВИЛО РУС».

«Задачи на 2020 год — привлечение большего количества участников, в том числе международных. Также мы планируем перейти к новой системе представления конкурсантов. Сейчас участники отправляют заявки с описанием проектов, которые и оценивает жюри. Правильно будет перейти на очную защиту проектов. Это позволит нам получить более полную информацию и повысить качество принимаемых решений», — говорит Евгений Тесля.

Гайк Папоян:

«К сегменту гибких офисов в регионах я отношусь скептически»

Классификация офисных центров — один из самых известных проектов Российской гильдии управляющих и девелоперов. О его важности, замершем девелопменте в офисном сегменте и перспективах коворкингов рассуждает Гайк Папоян, председатель Комитета по офисной недвижимости РГУД, Project Director, Project & Development Services компании Cushman & Wakefield.



— Каковы основные задачи комитета на ближайшую перспективу?

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

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

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

Ещё одна задача — создание площадки для общения собственников. К сожалению, как показывает опыт, в большинстве регионов они разрознены и по большому счёту не взаимодействуют между собой. Люди варятся в своём соку. Такое поведение понятно и характеризуется особенностями экономической ситуации в стране. Однако с середины 1990-х многое уже поменялось, рынок стал значительно более открытым, так же как и люди.

Обсуждение общих проблем, рыночной ситуации, возможностей роста и пр. позволит выработать общую позицию по насущным вопросам, защищать свои права, да и просто обмениваться новостями. И я уверен, что наши региональные представительства являются лучшей площадкой для собственников.

— Тема классификации всё ещё актуальна? Для чего она нужна сегодня?

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

ВРЯД ЛИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ КОВОРКИНГИ ДАЖЕ В МОСКВЕ БУДУТ СУЩЕСТВЕННО КОНКУРИРОВАТЬ С КЛАССИЧЕСКИМИ ОФИСАМИ.

— Офисные рынки в каких регионах развиваются активнее других?

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

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

— Каково соотношение внешних и внутренних УК на рынке бизнес-центров? Как оно меняется?

— Статистику никто не ведёт, но в последние год-два наметилась тенденция по привлечению внешних УК банками для управления залоговым имуществом. Аутсорсинг становится востребован, когда собственники признают, что они не имеют достаточной квалификации для организации нормального функционирования объекта. УК привлекают в основном на условиях success fee — за процент дохода от разницы между текущим и будущим PnL. Здесь и проявляется профессионализм УК. Чем больше будет историй успеха, о которых рынок будет знать, тем быстрее изменится ситуация. Каждый будет заниматься своим делом: инвесторы — давать деньги, строители — строить, управляющие компании — управлять объектами.

— Как вы относитесь к сегменту гибких офисов? В каких регионах у коворкингов есть потенциал?

— К этому формату в регионах я отношусь немного скептически. На мой взгляд, сейчас и в ближайшие два-три года коворкинги не будут востребованы. Они не нужны, потому что в региональных городах и так можно снять один кабинет площадью 10-12 кв.м на короткий срок за небольшие деньги. То есть ещё не сформировался класс потребителей. Хотя направление, несомненно, очень перспективное. В качестве примера я могу привести компанию Regus. Формат услуг, который она предоставляет, развит во всём мире, но только не в российских регионах. Ведь в таких городах средняя площадь сдаваемых помещений аналогична продукту Regus: краткосрочная аренда кабинетов от 15-20 кв.м с готовой отделкой в классе А/В. То есть имеет место высокая конкуренция с местными игроками, которой нет в Лондоне, Париже и других городах, где офисные площади в основном предлагают крупными блоками на длительный срок и без отделки. Я уверен, что в ближайшие три-пять лет коворкинги в регионах не будут каким-либо образом влиять на офисный рынок. Пока я не вижу успешных коворкингов на периферии. Тем более в тех форматах, которые развиты во всём мире. К тому же всякие антикафе, да и просто кафе являются конкурентами коворкингов. И потребители задаются справедливым вопросом: зачем мне платить за рабочее место, если я могу сидеть бесплатно в кафе и работать. Конечно же, коворкинги — это не только рабочее место, но и стиль работы/жизни. Но нашим людям пока непонятны все эти эфемерные вещи типа коллаборации с другими резидентами и создания синергии. Люди более приземлёнными категориями мыслят: сколько стоит, что за эти деньги можно получить и так далее.

В Москве коворкинги стали развиваться в период кризиса, когда на офисном рынке возникла большая вакансия и собственники стали искать способ заполнения площадей, фактически нарекая пространства open space на маленькие кабинеты. Правда, с одним нюансом:

всеми вопросами занимается коворкинг, то есть у собственника не возрастают операционные расходы.

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

Если ранее коворкинги инвестировали в отделку, теперь они предлагают формат profit share: собственник делает ремонт за свой счёт по техническому заданию коворкинга; коворкинг занимается операционной деятельностью, а прибыль после уплаты налогов и вычета затрат на операционную деятельность делится между владельцем и коворкингом. Пропорции абсолютно разные. Всё зависит от договорённостей. И не могу не отметить, что Regus на такой формат перешёл ещё лет пять назад.

Ситуация с коворкингами похожа немного на «пузырь»: многие ринулись в этот сектор, и произошло быстрое насыщение рынка. Некоторые компании соревнуются между собой: кто откроет коворкинг большего размера. Хотя я не уверен, что большинство операторов понимает свою целевую аудиторию, как например, в коворкингах для малого бизнеса правительство Москвы, у которых она чётко определена. Многие мечутся между хипстерами, стартапами, временными (проектными) командами и т.д., что не способствует стабильности.

Вряд ли в ближайшем будущем коворкинги даже в Москве будут существенно конкурировать с классическими офисами. Ведь переезд в коворкинг — не просто смена одного помещения на другое, это смена философии и корпоративной культуры. Большинство российских руководителей хочет видеть подчинённых в офисе, чтобы контролировать их. Я занимаюсь workplace strategy, и даже в классических офисах не все компании готовы вводить hot или share desks, то есть сокращать количество закреплённых рабочих мест и разрешать сотрудникам работать вне офиса. Что уж говорить о коворкинге.

18+

«ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ»

Обновите информацию о своей компании!
Продвигайте свой бизнес!

(812) 334 6595 / ASSIST@RGUD.RU

Е Ж Е Г О Д Н Ы Й К А Т А Л О Г

2019/2020

ДЕТАЛЬНО:
- О ТРЕНДАХ
- О БИЗНЕСЕ
- О РЫНКЕ

ВЫХОДИТ В ДЕКАБРЕ

Рейтинг для дворников

Жилищно-коммунальный комплекс — одна из основных инфраструктурных отраслей страны. Его оборот, по данным Центра стратегических разработок, составляет более 4 трлн рублей в год при платежах населения на уровне 2 трлн рублей. Это более 3% ВВП государства. Структурированием рынка услуг управляющих компаний занялась рабочая группа при Российской гильдии управляющих и девелоперов.

В неё вошли около 20 представителей от УК и девелоперов: «ЮИТ», «Эталон», «Легенда», «КВС», «Космосервис», «Северная», «Единый город», «Бонава», «Диспетчер 24», «Главстрой СПб» и др. В планах объединения — три задачи, которые будут реализовываться поэтапно. Сейчас завершается первая — создание классификации. Следующий вопрос — привязка тарифов к классификации. А последним этапом станет создание рейтинга управляющих компаний.

КЛАССОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ

Зачем нужна классификация? «Первая цель — структуризация и формирование рынка. Необходимо наиболее полно осветить все работы, проводимые УК, поэтому в классификацию попали услуги, обязательные для всех классов. От класса зависит и набор услуг, и стоимость обслуживания в зависимости от оснащения дома. Сейчас относительно по-

нятно всё по услугам класса «стандарт», которые регламентированы постановлением Правительства РФ от 03.04.2013 №290 «О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения» и «Правилами оказания услуг и выполнения работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме», — рассказывает Галина Чесаева, координатор рабочей группы. — Классификация поможет жителям чётко понимать объём услуг, предоставляемых УК, оперировать рыночными понятиями при принятии решений о включении той или иной услуги». Рынок регулируется государством, но подробно по наполнению сервисов никаких «инструкций» не существует, поясняет г-жа Чесаева.

Классификация строится на разделении состава и объёмов

предоставляемых услуг, а рейтинги в рамках каждого класса будут использовать качество услуг как основной критерий. В представленном членам РГУД варианте качество и периодичность предоставления услуг прописаны по четырём категориям: «стандарт», «комфорт», «бизнес» и «люкс». Например, мытьё окон в первом случае предусмотрено один раз в год, во втором — два, в третьем — три, а в четвёртом — по мере загрязнения. Генеральная уборка мест общего пользования (с мытьём стен, дверей, удалением застарелых пятен и усиленной комплексной уборкой) в классе «стандарт» вообще не предусмотрена, в «комфорте» и «бизнесе» достаточно провести её раз в год, а в «люксе» — дважды в год.

Необходимы отдельные рейтинги УК в рамках каждого класса (кстати, одна компания может быть представлена во всех четырёх классах обслуживания). Систематизация позво-

лит ориентироваться в рынке как профессионалам, так и конечному потребителю, уверены в РГУД. Жильцам станет понятно, за какой набор услуг и сколько платить; они смогут грамотно выбирать компанию для своего дома, считают в РГУД. А УК будет обоснованно применять тарифы на свои услуги, повышать качество обслуживания.

ЗА ЧТО ПЛАТИТЬ?

Привязка тарифного плана к каждому классу даст возможность на уровне выбора УК представлять жильцам стоимость обслуживания дома. А рейтинг — ориентироваться в качестве услуг выбираемой компании. «Житель будет понимать, что он живёт в доме, который обслуживается, например, по стандарту «комфорт», если примет стандарты этого класса. Качество и объём услуг должны соответствовать ожиданиям жителей. Довольный клиент

готов платить. Люди также смогут перейти из «класса» в «класс», понимая, что их ждёт и во сколько это обойдётся. Сейчас, переезжая в другой дом, ты не знаешь, как тебя будут обслуживать, пока не поживёшь там», — объясняет Галина Чесаева.

Итоги работы по классификации уже представлены региональным представительством РГУД. Поскольку в будущем её планируется распространить на всю страну, необходимо получить обратную связь и учесть специфику регионов. «Совместная работа даст необходимый толчок для развития цивилизованного рынка предоставления услуг обслуживания жилого фонда», — уверена Галина Чесаева.

Классификация — не догма, она такой же живой организм, как рынок. По мере его роста и изменения будет уточняться и обростать новыми категориями сама классификация, добавляет г-жа Чесаева.



МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



Вадим Ушаков

генеральный директор УК «КВС-Сервис»:

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

Но у монополий всё работает в более упрощённом виде: ресурсникам не принципиально, в какой дом втекает электричество, они освобождены государством от условного правила «больше зарабатываешь — больше плати». То есть стоимость одного киловатта электроэнергии практически одинакова и для дома элит-класса, и для эконом-класса, поскольку в цену формально закладывается себестоимость одной единицы ресурса.

Наша идея заключается в том, чтобы справедливо и экономически обоснованно предоставлять услуги за те деньги, в которые управляющей компании обходится обслуживание дома

определённого класса. Сейчас управляющая компания не может себе позволить выравнять тарифы, потому что дом класса «стандарт» не должен финансировать услуги дома класса «лакшери». И наоборот.

Если методика формирования тарифов будет принята на региональном уровне и законодательно закреплена в городских нормативных актах, это облегчит регулирование тарифов на ЖКУ и даст жителям ясность, почему в квитанции применён тот или иной тариф.

Мы предвидим, что у собственников будет возникать вопрос, на каком основании их дом отнесён к тому, а не иному классу. На этом этапе мы постарались максимально чётко определить категории домов, а также сформировать перечень работ, соответствующих каждой из них, которые управляющей компании необходимо выполнять.

Далее нам предстоит определить критерии, позволяющие однозначно относить дома к тому или иному классу. Формальных признаков для этого много, начиная от локации и заканчивая годом его постройки и энерговооружённостью.



Елена Бодрова

исполнительный директор РГУД:

Сфера управления недвижимостью — по существу, новый для России вид бизнеса.

Управляющий имеет возможность концентрировать значительные финансы для обеспечения качественного содержания здания и комфортных условий для жителей. При этом сам институт заказа услуг и контроля за их предоставлением малоэффективен и сложен, поскольку речь идёт об общем собрании собственников дома. Развитие профессионального конкурентного бизнеса по управлению жилой недвижимостью наряду со стимулированием собственников к ответственному поведению — ключевые направления для улучшения качества жилой недвижимости и оптимизации расходов на её содержание.

Основной ограничитель в развитии конкурентных отношений в жилищной сфере — избыточный административный контроль. Государство пытается компенсировать отсутствие эффективного заказчика услуг по управлению многоквартирными домами в лице собственников за счёт мер административного контроля (всевозмож-

ных инспектирующих органов). Сотни проверок в год стали рабочей нормой. Управляющие компании отмечают: непредусмотренные расходы только на устранение последствий этих проверок (например, оспаривание их заключений в суде) составляют до 15% доходов и ухудшают финансовое положение организаций.

Из-за неразвитой конкуренции в сфере ЖКХ, её политизированности, а также сохранения административного контроля власть в лице органов местного самоуправления продолжает регулировать стоимость жилищных услуг. Подавляющее число управляющих компаний подписывают договоры управления с регулируемой ценой. Она, как правило, включает лишь минимальный (причём — не формализованный) набор работ по содержанию зданий, но не учитывает, например, риски неполного сбора платежей за коммунальные услуги. Это одна из главных причин массового перехода управляющих организаций с договоров управления домами на договоры их обслуживания при непосредственном управлении собственниками. При такой схеме УК не отвечают за предоставление коммунальных услуг. При этом тарифы для ресурсоснабжающих организаций одни и те же, когда стороной договора выступает квартира (розница) или многоквартирный дом (опт).



PLG приступила к строительству второй очереди инвест-отеля IN2IT в Московском районе Санкт-Петербурга площадью более 55 000 кв.м (почти 1000 номеров).

Что? PLG (Plaza Lotus Group). Генеральный директор — Марина Павлюкевич.

Где? Санкт-Петербург

Когда? Компания создана в 2009 году.

Зачем? PLG имеет статус стратегического инвестора Санкт-Петербурга, где реализует проект создания сети гостиниц разного класса. Проекты компании представляют новую категорию коммерческой недвижимости — инвест-отели, которые предлагают рынку широкий спектр инвестиционных возможностей, а резидентам — новое качество городской инфраструктуры. Первым объектом сети нового формата стал инвест-отель IN2IT, расположенный в Московском районе, в 70 метрах от станции метро «Купчино».

В чём фишка?

Категория инвест-отелей — новая для Санкт-Петербурга. В PLG создали программу инвестирования, которая подразумевает приобретение квадратных метров в инвест-отелях с порогом входа от 300 000 рублей. В будущих отелях предусмотрены служба гоут-сервис, мультифункциональные пространства для учёбы, работы и отдыха, фитнес-центр, медицинский центр.



Первый в Петербурге фитнес-центр московской сети «Crocus Fitness Рубинштейна» откроется в ТК «Владимирский Пассаж» под управлением TEO Properties.

Что? TEO Properties (ООО «УК 812»).

Генеральный директор — Константин Михайлов.

Количество сотрудников — 12. Web: teoproperties.ru

Где? Санкт-Петербург

Когда? Компания создана в 2017 году.

Зачем? Ключевые компетенции TEO Properties — стратегический консалтинг и операционное управление любой коммерческой недвижимостью, реконцепция объектов, сопровождение сделок и подготовка к продаже. В портфеле компании — ТК «Владимирский Пассаж», расположенный в самом центре Петербурга (на фото), ТЦ «Космос» и ТК «Авеню».

В чём фишка?

Компания создаёт и развивает коммерческие пространства для покупателей, арендаторов и инвесторов, используя самые актуальные тенденции в ритейле для максимизации стоимости активов в управлении.



Компания «Алегрия» запустила производство уникального продукта — резиновых мини-подложек, популярных на российском рынке.

Что? ООО «Алегрия». Официальный дилер немецкой резиновой плитки Euroflex, резинового покрытия Kraites и винилового покрытия PicFloor. Генеральный директор — Денис Грипас. Web: alegria-bro.ru

Где? Офис компании расположен в Московской области. Продукция поставляется по всей России.

Когда? С 2018 года.

Зачем? «Алегрия» сотрудничает с немецким производителем резинового покрытия KRAIBURG Relastec GmbH & Co. KG. Бренд получил всемирную известность благодаря своей борьбе за чистоту планеты. Вот уже 40 лет KRAIBURG использует собственную технологию вторичного производства. Ежегодно компания перерабатывает более 85 000 тон резиносодержащего сырья. Отходы формируют высокопрочные гранулы, которые становятся материалом для новых изделий.

В чём фишка?

Продукция экологична — резиновая крошка проходит несколько этапов очистки и может быть переработана после использования. Важный фактор — травмобезопасность. Каждое покрытие обладает свойством смягчать удары при падении, не скользит (продукция соответствует европейским и российским стандартам безопасности резинового покрытия). В списке преимуществ — немецкое качество.



Юридическая компания «Неделько и Партнёры» выпустила практическое руководство по сделкам с коммерческой недвижимостью на примере собственных кейсов.

Что? ООО Юридическая компания «Неделько и Партнёры», управляющий партнёр и основатель — Василий Неделько. Web: nedelkopartners.ru

Где? Офис компании расположен в Москве, проекты компания ведёт по всей территории РФ.

Когда? В 1996 году Василий Неделько основал и возглавил юридическую компанию «Базальт». В 2016-м оказание юридических услуг в сфере недвижимости и разрешения споров было выделено в отдельное направление и была создана юридическая компания «Неделько и Партнёры».

Зачем? «Неделько и Партнёры» специализируется на сопровождении сложных сделок с коммерческой недвижимостью и урегулировании споров. Юристы акцентируют внимание на проверке возможности использования приобретаемой недвижимости для целей бизнеса.

В чём фишка?

В компании исходят из предпосылки, что юрист должен быть больше, чем юрист. В сделках с коммерческой недвижимостью значение имеют не только юридическая проверка и составление договора купли-продажи, но и грамотно выстроенная позиция в переговорах, которая может сэкономить деньги и время. И далеко не всегда судебный процесс — кратчайший путь к решению проблемы клиента, подчас эффективнее найти внесудебные аргументы, чтобы принудить контрагента к миру.

