



ИНТЕРВЬЮ

## Юрий Волков: «Страховка торгового комплекса стала дешевле полиса КАСКО»

Из-за трагедии в Кемерово страхование недвижимости и гражданской ответственности владельцев теперь имеет не только экономический, но и этический характер. О важных аспектах страхования рассказывает Юрий Волков, генеральный директор Совета по страхованию, руководитель проекта «ГУД insurance».

16+

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

ПАРТНЁР ПРОЕКТА

**ГУД**
**NEWS**


ПРЯМАЯ РЕЧЬ

### Санитарная регулировка

В марте появились два облегчающих жизнь российского девелопера правовых акта: вступили в силу Правила установления санитарно-защитных зон и приказ Минстроя о реестре заключений экспертизы проектной документации (стр. 4).

ОПРОС

### MIPIМ на ноте ре

Всего 500 российских делегатов и участников, пять стендов, включая экспозиции обеих столиц, — немного, особенно если учесть, что это был самый многолюдный MIPIМ за всю историю, собравший почти 30000 профессионалов рынка недвижимости из разных стран (стр. 5).

АПАРТАМЕНТЫ

### Проблемы со звездой

Федеральное правительство сделало сертификацию обязательной для всех средств размещения. Наиболее сложным требованием выглядит для недавно появившегося рынка апарт-отелей, поскольку в законодательстве этот формат недвижимости прописан довольно слабо. Свои предложения по регулированию законодательства подготовил Экспертный совет по апарт-отелям Российской гильдии управляющих и девелоперов (стр. 7).

## Перестарались с защитой

До 70% застройщиков вынуждены будут уйти с рынка после вступления в силу новой редакции 214-ФЗ. К таким выводам пришел Центральный экономико-математический институт РАН. В лучшем случае себестоимость новостроек серьезно увеличится. Даже компании, которые давно реализуют проекты комплексного освоения территорий, не смогут их завершить. Во всяком случае, вовремя.

Попытка государства решить проблему обманутых дольщиков, скорее всего, увеличит число пострадавших граждан. Эксперты Российской гильдии управляющих и девелоперов подготовили поправки, которые, не снижая уровня гарантий для дольщиков, сделают требования к застройщикам более разумными и позволят избежать массового ухода девелоперов с рынка жилищного строительства.

Как провести лето с РГУД

**Идея №1: ПОЕХАТЬ  
НА IV БАЙКАЛЬСКИЙ  
САММИТ**
РЕГИСТРАЦИЯ НА [SUMMIT.RGUD.RU](http://SUMMIT.RGUD.RU) ИЛИ 8 (812) 334-65-95
**26 ИЮЛЯ**  
**ИРКУТСК**

 ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР  
**СБЕРБАНК**  
 ПАО  
 Всегда рядом

ПАРТНЁР

**АКТИВ**  
 ГРУППА КОМПАНИЙ

реклама

# Перестарались с защитой

## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



**Ольга МИХАЛЬЧЕНКО**

директор по развитию «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»:

Самое важное предложение — возможность получать несколько разрешений на строительство для крупных комплексов. В противном случае встанут все проекты комплексного освоения территорий.

Дробление компаний, наоборот, могут использовать для ухода от ответственности: может возникнуть желание «похоронить» маленькую дочернюю структуру. А ведь задача властей была именно этого не допустить. Вводятся пороговые значения по минимальному опыту работы, наличию оборотных средств, капиталу. Все, чтобы застройщики не допускали краха маленьких фирм. Но работать по такой схеме, на наш взгляд, неприемлемо.

Второй ключевой вопрос — ограничения затрат, которые можно включать в себестоимость. Сюда надо добавить приобретение земли и возможность финансирования инфраструктуры, находящейся за пределами участка.

Также должна быть возможность получать целевые кредиты от головных компаний. Без этой возможности не получится оперативно ликвидировать возможные кассовые разрывы, а значит, и проект не будет реализован в срок.

Идеологию предложенных нами поправок закладывали застройщики, но подавались они от имени субъекта РФ и были проанализированы, чтобы не снижать защищенность дольщиков.



**Дмитрий НЕКРЕСТЬЯНОВ**

руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнеры», председатель Комитета по законодательству РГУД:

Изменения в 214-ФЗ, принятые прошлым летом, — это нормы, собранные из самых разных областей права. Есть узнаваемые элементы из банковского законодательства, из опыта банкротства. Например, запрет финансировать дочернюю компанию — это развитие мысли о недопустимости создания «собственных долгов», которые позволили бы управлять банкротством «дочек».

Проблема в том, что, когда все это сложили вместе, в законе появилось множество противоречий. С одной стороны, мы хотим, чтобы на рынке работали стабильные компании с собственными средствами. С другой — не даем холдингам финансировать деятельность «дочек». Естественно, за банковское финансирование придется платить, что особо странно, если мы говорим о доступном жилье.

Хотели сделать стабильный рынок, а для этого нужны крупные компании. Но требование «один застройщик — одно разрешение» не позволяет им работать. То есть в действующей редакции закона нет единой цели и понимания желаемого результата.



**Дмитрий ПАНОВ**

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

Поправки, переданные в Совет Федерации от Петербурга, это не исчерпывающий перечень необходимых изменений, которые позволили бы сбалансировать взаимоотношения между застройщиками и дольщиками. Но это минимально необходимый объем, чтобы сохранить рынок. Центральный экономико-математический институт РАН подготовил анализ экономических последствий вступления в силу 214-ФЗ в его нынешней редакции. Один из выводов — до 70% участников рынка строительства и девелопмента могут прекратить работу. Попытка решить проблему обманутых дольщиков может не только ударить по рынку, но и, наоборот, увеличить число пострадавших.

Наши поправки позволяют сохранить рынку доминирующее количество компаний, которые смогут нормально работать. При этом, безусловно, сохраняя все механизмы защиты прав дольщиков. Отмечу, что из всех обманутых дольщиков не более 30% заключали договоры в рамках 214-ФЗ.

**Новая редакция 214-ФЗ, которая вступит в силу уже 1 июля 2018, не только осложнит запуск жилых строек и увеличит их себестоимость, но и поставит под угрозу завершение уже начатых проектов. Фактически изменения, призванные защитить дольщиков, привели к появлению новых для них рисков. Эксперты Российской гильдии управляющих и девелоперов подготовили поправки, которые позволят избежать массового ухода застройщиков с первичного рынка.**

Кардинальное изменение профильного законодательства в прошлом году стало полной неожиданностью для участников рынка. Документ, принятый Госдумой в первом чтении, во втором изменился до неузнаваемости. Многие заявили, что выполнить эти требования практически невозможно. Или же себестоимость значительно повысится, что при нынешней ситуации на рынке приведет к значительному сокращению объемов доступного предложения. Чтобы не допустить коллапса, 214-ФЗ необходимо снова корректировать — так полагают все девелоперы. Обобщением предложений и подготовкой конкретных поправок занимался Комитет по законодательству РГУД во главе с Дмитрием Некрестьяновым.

### Одна бумага — в одни руки

Все поправки рабочей группы направлены на то, чтобы, не снижая уровня гарантий для дольщиков, сделать требования к застройщикам более или менее разумными.

Одна из основных проблем — условие «один застройщик — одно разрешение на строительство». Для небольших проектов это не критично. Но в крупных комплексах, которые предусматривают создание социальных объектов, инженерной инфраструктуры, а также в проектах комплексного развития территорий, застройщики просто не смогут взять на себя обязательства по строительству, например, детского сада. Чтобы его возвести, нужны отдельный участок и отдельное разрешение. Да и тратить деньги дольщиков на «социалку» закон запрещает.

Поправки Комитета позволяют делать исключения из этого правила, если есть соглашения с властями о строительстве, например, школы. И разрешают застройщикам вкладывать средства в социальные объекты, инженерную и транспортную инфраструктуру, необходимую проекту и расположенную зачастую за пределами застраиваемого участка. А также на подготовку необходимой документации по планировке территории. Законодатель полагает, что застройщики бесконтрольно тратят деньги дольщиков, поясняют эксперты. Но они вынуждены их тратить на те же детские сады — иначе строить их не на что: банк просто не даст кредит на объект, который потом дарят региону.

Без этих изменений невозможно завершить уже начатые проекты комплексного освоения или реновации территорий, уверяют строители. Гигантская площадка «нарезается» на отдельные участки, и на каждый компания получают

отдельное разрешение на строительство, что прямо предусмотрено договором с городом. Но в нынешней редакции закон не позволяет привлечь средства дольщиков в таких проектах.

### Контроль расходов

Бизнес предлагает точечные поправки, касающиеся допустимых трат застройщика и позволяющие реализовать текущие обязательства. Закон требует наличия определенного опыта строительства — уже введенные дома площадью не менее 10000 кв.м. Но при этом запрещает тратить деньги на выполнение гарантийных обязательств по ним.

Кроме того, по закону объем обязательств застройщика (не связанных с привлечением денег дольщиков и строительством конкретного дома) не должен превышать 1% от стоимости строительства. Поправки предлагают не учитывать при расчете этих обязательств затраты на приобретение участка, строительство объектов инфраструктуры (по соглашениям с субъектом РФ) и гарантийные обязательства. Объяснение простое: большинство проектов реализуется на землях, которые оплачиваются за счет поступлений от дольщиков. Проект на полностью оплаченных еще до начала строительства участках практически нет, и проектное финансирование не предусматривает

**РАБОЧАЯ ГРУППА ПРЕДЛАГАЕТ: НЕ СНИЖАЯ УРОВНЯ ГАРАНТИЙ ДЛЯ ДОЛЬЩИКОВ, СДЕЛАТЬ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАСТРОЙЩИКАМ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ РАЗУМНЫМИ. ИНАЧЕ РЫНОК НЕ СМОЖЕТ НОРМАЛЬНО ФУНКЦИОНИРОВАТЬ И НАСТУПИТ КОЛЛАПС**

тов на полностью оплаченных еще до начала строительства участках практически нет, и проектное финансирование не предусматривает

Если поправки будут приняты, застройщикам также разрешат получать финансирование от аффилированных лиц — целевые займы от головных компаний. Запрет на привлечение любых кредитов, кроме как от банка, наложен, чтобы не было надуманных долгов, позволяющих контролировать банкротство. Но в том же законе уже есть норма, что банкротство контролирует Фонд защиты прав дольщиков. Да и судебная практика сложилась так, что аффилированные долги уже не позволяют управлять банкротством. При этом законодатель запрещает механизм финансирования, который дает стабильность за счет покрытия кассовых разрывов займами от материнской компании.

В действующей редакции закона застройщик, технический заказчик и генподрядчик должны иметь счета в одном уполномоченном банке. Но

что делать, если у банка отзовут лицензию? Все деньги проекта будут потеряны или заморожены на неопределенный срок — дольщиков это никак не защитит. Поправки дают право иметь счета в нескольких уполномоченных банках (каждый проект будет привязан к конкретному счету), а также возможность сменить банк, если тот станет навязывать невыгодные условия либо лишится лицензии.

Хотят изменить и требования к размеру капитала застройщика. Сейчас на его счете должно находиться не менее 10% от стоимости строительства — можно предположить, что это говорит о состоятельности компании. И эти 10% надо заморозить на счете на весь период строительства. Поправки предлагают заменить термин «собственные средства» на «собственное имущество», что позволит учитывать, например, земельные участки.

### Без права на помилование

Чтобы получить заключение о соответствии проектной декларации требованиям закона, застройщик не должен иметь никаких долгов по налогам и сборам. Но опыт работы с налоговой инспекцией показывает, что зачастую из-за ошибок или пересчетов выявляются недоимки в несколько копеек, для погашения которых приходится побегать. Такого незначительного долга будет достаточно, чтобы контрольный орган приостановил деятельность, даже не спрашивая объяснений. Фактически дольщик может написать заявление о каком-либо выдуманном нарушении, а контрольный орган сразу выдаст предписание приостановить работу. А вот процедуры снятия этого запрета нет — возможно, доказывать свою невиновность придется в суде. Поправки позволяют в разумный срок принять меры к восстановлению своей правоспособности, не останавливая продажу.

Также есть пункты, помогающие устранить почву для «потребительского экстремизма». Сейчас один-единственный дольщик, уклоняясь от приемки квартиры, способен парализовать деятельность застройщика на неопределенный срок.

Все эти предложения обобщены и одобрены рабочей группой по улучшению предпринимательского климата в сфере строительства, созданной при правительстве Петербурга. Поправки уже направлены в Совет Федерации от имени губернатора Георгия Полтавченко. Петербургский вариант изменений поддержали несколько российских регионов.

**В ЗАКОНЕ ПОЯВИЛОСЬ МНОЖЕСТВО ПРОТИВОРЕЧИЙ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ НА РЫНКЕ РАБОТАЛИ СТАБИЛЬНЫЕ КОМПАНИИ С СОБСТВЕННЫМИ СРЕДСТВАМИ. С ДРУГОЙ — НЕ ДАЕМ ХОЛДИНГАМ ФИНАНСИРОВАТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ «ДОЧЕК»**



## Долги — застройщику

**«Сибкадемстрой» потратит 100 млн рублей на выкуп ипотечных долгов своих покупателей. На одну сделку компания готова выделить до 2 млн.**

«Сибкадемстрой» запустил целевую программу улучшения жилищных условий. Компания готова инвестировать 100 млн рублей в погашение долгов новосибирцев по ипотеке и обмен вторичного жилья на новые квартиры большей площади в своих проектах.

Продажа прежней квартиры в зачет оплаты новой — весьма распространенная на рынке схема. По ней застройщик работает более пяти лет и уже заключил свыше 700 сделок. Доля обмена увеличивается ежегодно: за 2016–2017 годы она выросла на 40%. Сегодня обмен стал не просто

способом покупки, а целевой жилищной программой с проживанием до сдачи дома и выкупом ипотеки, говорят в «Сибкадемстрое». «Ключевой мотив покупки квартиры — улучшение жилищных условий. Люди переезжают из старых домов, выбирают квартиры побольше. Ранее при обмене квартир ипотека выступала обременением. Из-за долга по кредиту человек не мог продать имеющееся жилье или обменять на большее. Для решения этого вопроса в прошлом году мы запустили выкуп ипотеки. Компания приобретает квартиру клиента с действующим долгом по ипотеке, закрывает кредит и оставшуюся сумму принимает в счет оплаты за новую квартиру. В 2017-м мы инвестировали в программу обмена с выкупом ипотеки 65 млн руб-

лей, в этом году планируем увеличить сумму до 100 млн», — говорит Динар Зарипов, директор по продажам «Сибкадемстроя».

Программой обмена с выкупом ипотеки может воспользоваться житель Новосибирска, у которого есть квартира в доме высотой более пяти этажей, построенном не раньше 1960 года, в черте города и не в аварийном состоянии. Остаток долга по ипотеке не может превышать 2 млн рублей. Квартира должна стоить не больше 5 млн рублей. Впрочем, если в зачет идет квартира в доме, построенном «Сибкадемстроем», лимит не устанавливается. Жилье в стадии строительства (купленное по схеме «долевки») в зачет не примут, исключение — опять же объекты самой компании.



**В БЛИЖАЙШИЕ 5 ЛЕТ СУММАРНАЯ МОЩНОСТЬ ФОТОЭЛЕКТРИЧЕСКИХ СТАНЦИЙ В МИРЕ МОЖЕТ УДВОИТЬСЯ**

### HI-TECH

## Солнечный контроль

**В 2019 году в Астраханской области будет введена солнечная электростанция «Володаровка» мощностью 15 МВт.**

Это проект консорциума Gildemeister energy solutions GmbH (специализируется на эффективном управлении энергопотреблением) и LSG Group (возводит солнечные и ветровые парки в Западной и Восточной Европе). Инвестор — австрийский фонд частных инвестиций Core Value Capital. Станция «Володаровка» и аналогичная по характеристикам «Енотаевка» — первые проекты Core Value Capital в России. Эти электростанции обеспечат региону дополнительные поступления в бюджет: в среднем 130 млн рублей в год до 2030-го в виде налога на имущество и региональной части налога на прибыль, подсчитали в области.

Строительный контроль за реализацией проекта выполняет компания SEVERIN DEVELOPMENT. Солнечная электростанция появится в Наримановском районе, в 9,5 км северо-западнее села Солянка. Кремниевые

фотоэлектрические модули установят горизонтально в четыре ряда на специальных опорных конструкциях — базовых столах, по 88 штук на каждом столе. Площадь размещения — 91 104 кв.м.

«Наша страна находится в начале развития возобновляемых источников энергии», — комментирует Роман Сигитов, генеральный директор SEVERIN DEVELOPMENT — Если в 2015-м и 2016-м было введено всего 130 МВт генерирующей мощности на основе возобновляемых источников энергии, то только за 2017 год — 140 МВт, из них более 100 МВт составили солнечные электростанции».

Астраханская область пользуется популярностью у инвесторов из области альтернативной энергетики. Одна из причин — большое количество (свыше 300) солнечных дней в году. В 2017-м здесь была введена СЭС «Заводская». В марте 2018-го компания «Хевел» (совместное предприятие АО «Роснао» и ГК «Ренова») запустила электростанцию «Нива» и до конца года построит в регионе еще две СЭС.

### ХРОНИКА

## Историческое плавание

**UNK project восстановит исторические барельефы «Лужников».**



Москомархитектура провела конкурс на концепцию реконструкции плавательного комплекса «Лужники». Победило проектное бюро UNK project. Среди задач, поставленных перед компанией, — восстановление узнаваемого облика бассейна 1956 года. Для этого по специальной технологии изготовят 12 двусторонних барельефов, присущих спортивным объектам того времени. Они будут видны как с улицы, так и внутри плавательного центра. Реплики разместят на главном и боковых фасадах бассейна. Срок их эксплуатации — более 40 лет. На территории олимпийского комплекса к мундиалу 2018 года будет построено и реконструировано 45 объектов.

Стадион «Лужники» (вместе с парком «Зарядье») в этом году был номинирован на международную премию в сфере строительства и архитектуры MIPIM Awards в номинации «Лучший восстановленный объект».



## Лес для стройки

**В Екатеринбурге заявлен проект комплексного освоения территории площадью 28 га. Концепцию застройки готовит голландское архитектурное бюро KСАР. В центре квартала задуман березовый парк.**

Компания «Атомстройкомплекс» разместит жилой квартал в екатеринбургском Краснолесье. Участок размером 2,4 га для строительства первых жилых домов уже подготовлен. Здания будут возводить по периметру квартала (он ограничен улицами Вонсовского, Мехренцева, Чкалова, Краснолесья) с понижением высотности к центру. Жилая площадь комплекса составит около 300 000 кв.м. Плановый срок реализации проекта — десять лет.

Градостроительная концепция застройки подготовлена при участии архитектурного бюро KСАР. В центре квартала предлагают сохранить и благоустроить березовый парк. Рядом с ним построят две школы и детский сад. Это позволит детям максимум времени проводить в экологически благоприятном пространстве, говорят в компании.

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

**BEST INVEST  
CYPRUS 2018**

EDUCATIONAL AND NETWORKING EVENT

КОНФЕРЕНЦИЯ • ВЫСТАВКА • РАБОЧИЕ ВСТРЕЧИ

**СФЕРА НЕДВИЖИМОСТИ:  
НОВЫЕ ИДЕИ, ПЕРСПЕКТИВЫ  
И ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ**

[www.vkcyprusinvest.com](http://www.vkcyprusinvest.com)

14-16 МАЯ  
ЛИМАССОЛ  
КИПР

реклама

**ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ  
В СФЕРЕ ИНВЕСТИЦИЙ  
В РЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС  
И НЕДВИЖИМОСТЬ  
В РОССИИ И НА КИПРЕ.**

**ОТЛИЧНАЯ ПЛОЩАДКА  
ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ СЕТИ  
ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ НА  
МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ.**

Регистрация участников  
из России:  
[vp@vkcyprus.com](mailto:vp@vkcyprus.com)  
(Ирина Гуменюк).  
Тел. +7 921 426 31 33



## Санитарная регулировка

**В марте появились два облегчающих жизнь российского девелопера правовых акта: вступили в силу Правила установления санитарно-защитных зон и приказа Минстроя о реестре заключенной экспертизы проектной документации.**

Правила установления санитарно-защитных зон (СЗЗ) и использования участков, расположенных в их границах, утверждены Постановлением Правительства РФ от 03.03.2018 № 222. Одна из самых революционных норм — появление прямого указания на то, что правообладатель участка, который попал в чужую СЗЗ, может самостоятельно произвести замеры и доказать, что на его участок не воздействует источник загрязнения. Решение на основании исследования должен принимать Роспотребнадзор. Ранее о проведении расчетов и уменьшении СЗЗ приходилось договариваться с правообладателем источника загрязнения. И многие из них использовали свое монопольное право на разработку СЗЗ как рычаг воздействия и обогащения.

Правила определяют сроки и порядок действий по установлению и изменению СЗЗ. Если речь идет о строящихся объектах, такое заявление застройщик должен направить в Роспотребнадзор в течение 30 дней до обращения за разрешением на строительство. В отношении уже существующих объектов правообладатель обязан не позже чем через год после ввода объекта обеспечить проведение необходимых исследований и написать заявление об изменении СЗЗ (если выявится такая необходимость). Если источник загрязнения прошел техническое перевооружение, поменялись технологии, изменилось назначение предприятия или его вообще закрыли (речь о тех, что относятся к объектам накопленного вреда окружающей среде), собственник должен в течение года провести исследования и сообщить обо всех изменениях. В течение месяца требуется докладывать о прекращении существования СЗЗ, если это не объект накопленного вреда окружающей среде или если собственник меняет назначение на безвредное.

Предельный срок для рассмотрения поступивших материалов по установлению, изменению, прекращению СЗЗ — 15 рабочих дней.

СЗЗ и ограничения использования участков в ее границах теперь считаются установленными со дня внесения сведений в ЕГРН. Вся информация по ним Роспотребнадзор должен направлять в Росреестр в течение пяти дней. На самом деле такое требование есть и в 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», однако госорганы далеко не всегда его выполняют.

Вторая хорошая новость — практические шаги по созданию Реестра заключений экспертизы проектной документации, заявленного в ст. 50.1 Градостроительного кодекса РФ почти два года назад. Приказ Минстроя № 115 от 22.02.2018 утверждает порядок ведения единого реестра и предоставления сведений из него. В нем будут данные обо всех заключениях (государственной и негосударственной экспертизы) проектной документации объектов капитального строительства, а также сама документация, прошедшая экспертизу. Из открытой части реестра любой желающий сможет узнать о наличии проведенной экспертизы, ее номере, результатах, адрес объекта. Для профессиональных участников предусмотрена вторая часть, где будут экземпляры всех экспертиз (даже отрицательных) и сама проектная документация. Благодаря этому появятся дополнительные возможности для проверки сведений по экспертизе и возможность сравнения с «эталонным» экземпляром. Этого давно не хватало рынку, так как ситуация с несколькими несопадающими версиями экспертизы и проектной документации не редкость и это всегда служит поводом для серьезных конфликтов.

К сожалению, санкций за нарушение обязанности по ведению реестра нет. Поэтому есть сомнения в его будущей полной достоверности.

Дмитрий НЕКРЕСТЬЯНОВ  
партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Начин и Партнеры», председатель Комитета по законодательству РГУД

# Институт пристроили

**Компания «Энерго Холдинг» приобрела за 142,3 млн рублей пакет акций института, спроектировавшего крупнейший в Европе изолятор «Кресты-2». Проектировщик почти со столетним опытом попал в федеральную программу приватизации.**

Российский аукционный дом по поручению Росимущества провел торги по продаже 100% пакета акций ОАО «Специальный проектно-исследовательский институт» (СПИИ). Дату аукциона переносили несколько раз. Начальная цена лота составила 142,2 млн рублей.

Как отмечают в РАД, покупатель — профильный; одним из

видов деятельности «Энерго Холдинг» является проектирование инженерных систем. «В связи со сложным финансовым положением в отношении СПИИ введена процедура банкротства, — комментирует Анжелика Иманова, заместитель гендиректора РАД. — Полагаю, что приход нового собственника обеспечит возвращение института на рынок инженерных и проектных изысканий».

Институту около 80 лет. Его основная специализация — проектирование объектов специального назначения для МВД России и ФСИН Минюста России: полиции, ГИБДД, внутренних войск, учреждений уголовно-исполни-

тельной системы, объектов пожарной охраны МЧС России и пр. Один из проектов — крупнейший в Европе изолятор «Кресты-2», архитектурный облик и внутреннюю планировку которого институт разработал в 2007 году. Другое достижение института — проектная и рабочая документация для создания космодрома «Восточный».

Единственный имущественный актив — офисное здание площадью 3800 кв.м с участком 1500 кв.м на ул. Куйбышева, 24Б, рядом со станцией метро «Горьковская». Большая часть помещений сдана в аренду по 630 руб./кв.м в месяц.

# Ледовое побоище

**Холдинг УГМК построит домашнюю площадку для хоккейного клуба «Автомобилист» (Екатеринбург) на месте незавершенной телебашни. К проекту привлечена немецкая компания HPP Architekten.**

Уральская горно-металлургическая компания представила проект ледовой арены для «Автомобилиста». Комплекс на 12000 зрителей (для концертов — 15000) будет многофункциональным. За сутки трибуны арены можно будет трансформировать для проведения соревнований по 11 видам спорта или концертов. В здании запланирована VIP-зона повышенной комфортности на 500 мест. Также планируется построить 40 скайбоксов, каждый на 10 человек. Под них отведут отдельный этаж. Одна из идей — сделать открытый ресторан с видом на хоккейное поле через панорамное стекло.

Инженерные изыскания на месте будущей ледовой арены уже проведены, согласована документация по первому этапу работ. По словам Сергея Ерыпалова, директора по капитальному строительству УГМК-Холдинга, до конца года планируется получить положительное заключение экспертизы, чтобы в следующем году начать стройку. На нее закладывают два с половиной года.

Концепцию проекта разработала немецкая компания HPP Architekten. Окончательный облик



здания еще не определен, но один из трех вариантов уже показали публике. Прилегающую к арене территорию планируется благоустроить и оборудовать зеленую зону для отдыха горожан. Часть проекта — строительство пешеходного моста в продолжение улицы Народной Воли. Для тех, кто будет приезжать сюда на личном транспорте, запланирован подземный паркинг на 500–600 машин.

Ледовую арену построят на месте незавершенной телебашни, которую снесли в марте этого года. В Екатеринбурге много обсуждали судьбу объекта. После демонтажа выяснилось, что он был сделан из «низкомарочного бетона» и мог обрушиться.

↑

**ЗА СУТКИ ТРИБУНЫ ЛЕДОВОЙ АРЕНЫ МОЖНО БУДЕТ ТРАНСФОРМИРОВАТЬ ПОД ПРОВЕДЕНИЕ КОНЦЕРТОВ ИЛИ СОРЕВНОВАНИЙ ПО 11 ВИДАМ СПОРТА. «ФИШКОЙ» КОМПЛЕКСА СТАНЕТ РЕСТОРАН С ВИДОМ НА ХОККЕЙНОЕ ПОЛЕ**

бизнес-тур

Организатор: PROESTATE EVENTS

При поддержке: ARE, ГУД

**SMART CITY**

КОНЦЕПЦИЯ ИДЕАЛЬНОГО ГОРОДА

📍 Сингапур 14-18 мая

www.pro-conference.ru • registration@proestate.ru • 8 (495) 651-61-05

реклама

# MIPIM на ноте ре

**MIPIM 2018 стал одним из самых многолюдных за всю историю. Он собрал почти 30000 профессионалов рынка недвижимости из разных стран. От России было всего 500 делегатов и участников, пять стендов, включая экспозиции обеих столиц.**

Российская деловая программа включала около 15 конференций, «круглых столов» и панельных дискуссий.

На стенде Москвы было показано несколько ярких проектов, включая редевелопмент площадки завода «ЗИЛ», реконструкцию стадиона «Лужники» и парк «Зарядье». Парящий мост, стеклянная кровля концертного зала «Кора», 3D-шоу, имитирующее полет над Россией и другие «фишки», придуманные для «Зарядья» архитекторами Diller Scofidio + Renfro, произвели впечатление даже на фоне нового аэропорта в Стамбуле, модернизированной транспортной системы Большого Парижа и миланского проекта ревитализации Porta Nuova. Московский парк вместе со стадионом «Лужники» вошел в шорт-лист MIPIM Awards в номинациях «Лучший проект городской регенерации» и «Лучшее обновленное здание».

О том, что обсуждалось на стендах и в кулуарах выставки в Каннах, рассказывают делегаты Российской гильдии управляющих и девелоперов.



**Елена БОДРОВА**  
исполнительный директор Российской гильдии управляющих и девелоперов:

То, что число российских участников MIPIM уменьшилось, объяснимо: рынок недвижимости вообще сжался. Но сейчас в Канн приезжают самые сильные игроки. На стендах Москвы и Петербурга были представлены реальные проекты, по которым видно, что бизнес, да и власть перестали мыслить глобальными категориями в масштабе большой страны. Разговор сосредоточился на пространственном развитии городов, на преобразовании городской среды. Он был предельно конкретным, с показом реализованных кейсов.

Обсуждали, как будем использовать инфраструктуру, построенную к ЧМ-2018, кем и как заполнить сеть отелей, как быстро менять форматы, трансформировать объекты исходя из последних трендов, наполнять их новым качеством и новыми функциями, как обеспечить санацию и устойчивое развитие «серых» промышленных поясов, которые есть в каждом большом городе. В общем, отошли от гигантизма и заговорили про жизнь.

В 2014 году сокращение контактов с Западом тревожило многих. Но теперь, отойдя от шока и осмыслив ситуацию в динамике, участники рынка приходят к выводу, что это не так плохо. Россия перестала ждать иностранных инвесторов и занялась хозяйством.

Нам предстоит преодолеть элемент незапности, который всегда есть в развитии российских городов. То власти ищут пятно под инвестиции, на ходу меняя граддокументацию, то, наоборот, — деньги на освоение территории. Даже Зиларт развивается как анклав, его будущая интеграция в город, кажется, не входит в планы правительства Москвы. Нам предстоит научиться у Парижа, Лондона, Стамбула синхронизации частных проектов с потребностями города, публичного интереса с интересами бизнеса.



**Александр ШАРАПОВ**  
вице-президент РГУД, президент Besar Asset Management (Петербург):

На MIPIM надо ехать не за инвестициями, а за знаниями и новыми возможностями. Там можно начать общение с будущими партнерами, но не заключать контракты. MIPIM — это прежде всего несколько

сотен конференций, где рассказывают о трендах минувшего года, о ярких, необычных проектах, о самом интересном из того, что происходит в мире. Мне жаль тех участников, которые не выходят за пределы российской тусовки и деловой программы.

Например, я в этом году убедился, что эпоха старых отелей завершается. Если раньше путешествовали преимущественно семейные пары или пенсионеры, теперь мир изучают люди моложе 35 лет. Более 50% путешествующих — молодые люди, у которых благодаря более позднему вступлению в брак появилось так называемое десятилетие путешествий.

Очень изменился формат care-home — домов для престарелых. Сейчас их удобнее было бы называть домами для совместного проживания и общения людей старшего возраста. Потому что пенсионеры тоже изменились — это бывшие хиппи, «дети цветов» и сторонники свободной любви, отнюдь не пуритане. И они хотят тусоваться даже в 70 лет. Сеть care-home нового типа быстро развивается, во Франции за последние 10 лет появилось около 90 таких домов, где нет медицинских сервисов, но много социальных возможностей. Цена на проживание в них значительно ниже, чем в обычных. Принцип тот же, что и при создании коворкингов, — минимальное пространство «Я», но хорошо организованные места для «Мы».

Невероятными темпами развиваются proptech, digital-технологии для недвижимости. И 20–21 июня MIPIM делает отдельную выставку PROPTECH в Париже, где будут демонстрироваться все достижения, связанные с big data, с отслеживанием климата в жилых помещениях и на рабочих местах. Это революция в эксплуатации и обслуживании недвижимости.

Besar Asset Management продемонстрировал российским и западным отелям нашу концепцию апарт-отелей Vertical We&I, она их порадовала и удивила, поэтому на следующий год мы собираемся показать ее на конференции Hospitality отелям со всего мира.

Меня порадовал стенд Петербурга и выступление вице-губернатора Игоря Албина о том, что Петербург должен привлечь внимание на свой экспортный потенциал и продвигать свою продукцию в другие регионы мира. Не все верят в наш потенциал, но строители, девелоперы и управляющие из маленькой Финляндии работают по всей Европе и смотрят на Америку. Привычка к трудностям должна делать российский бизнес конкурентным и эффективным на других рынках.



**Иван ПОЧИННИКОВ**  
управляющий партнер компании IPG.Estate (Петербург):

Нам был интересен опыт создания коворкингов и коливингов в столицах и крупных городах разных стран. За десять лет с 2008 года, когда был открыт первый коворкинг — New Level, в Петербурге появилось около 40 подобных проектов, на рынок вышли несколько сетевых игроков. По нашей оценке, этот формат будет развиваться. Например, сеть WeWork анонсировала запуск нескольких коворкингов и коливингов в России.

Всегда привлекают кейсы с интересной организацией внутреннего пространства, «умными системами» эксплуатации и управления зданиями, «зелеными» решениями. Думаю, что «зеленые» технологии принесут со временем нашему рынку значительный объем инвестиций.



**Ника ЧАЙКИНА**  
директор департамента корпоративных и внешних связей компании «НДВ—Супермаркет недвижимости» (Москва):

MIPIM стал одновременно и более теплым, человечным, и более деловым. Меньше стало пафоса, люди приехали поговорить о проектах. Наша компания привезла стенд минималистичный, но заметный благодаря интересной концепции и русским девушкам, одетым с французским шиком — с ними многие с удовольствием фотографировались. Нам было важно показать новую концепцию компании. В прошлом году НДВ провела ребрендинг, запустила новые сервисы и представила себя как супермаркет недвижимости с большим предложением в разных ценовых категориях.

Нам действительно со многими удалось пообщаться, дождливая погода последних дней этому способствовала: с Круазетт все переместились в павильон. Подходило немало русских предпринимателей, давно живущих за границей. На мой взгляд, европейцы тоже стали более открытыми, у многих собеседников обнаружились связи с Россией не только деловые, но и личные. Интерес к нашей стране возвращается, многие ждут Чемпионат мира, чтобы приехать и посмотреть на нее.



**Денис КОЛОКОЛЬНИКОВ**  
председатель Экспертного совета РГУД по редевелопменту, председатель совета директоров компании RRG (Москва):

Это был самый скромный для России MIPIM за последние 10 лет. Число российских стендов и делегатов с 2008 года уменьшилось в семь раз. Подготовка к выборам помешала приехать многим чиновникам, хотя в деловой программе участвовали главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов, министр правительства Москвы, руководитель департамента внешнеэкономических и международных связей Сергей Черемин.

Жилищные девелоперы из-за изменений в законодательстве озабочены не столько выставочной деятельностью, сколько получением разрешений на строительство до 1 июля. Многие компании были представлены только первым или вторым лицом. Но информационное поле MIPIM было по-прежнему насыщенным. RRG провела конференцию по новым форматам недвижимости на стенде правительства Москвы.

Стандартные концепции в коммерческой недвижимости сейчас не очень хорошо работают. Зато идеи, которые раньше представлялись не концептуальными, становятся интересными. Например, в гастро-маркетах, современных рынках, стрит-фуде многие увидели хорошую якорную функцию для торгового центра. Говорили даже о размещении криптоферм как способе заполнить площади ТЦ. Все ищут бизнес-идеи, которые принесут проекту дополнительный спрос.

Для амбициозных идей ситуация пока не слишком хороша. Трендом ближайших лет будут проекты, связанные с редевелопментом, реновацией, реконцепцией. Коммерческая недвижимость, построенная в 1990-е или в начале 2000-х, морально и технически устарела, ее пора переделывать, реформатировать. Фаза активного строительства, заполнения пустующих ниш, формирования рынка закончилась, сейчас начнется более тонкая настройка, улучшения того, что уже имеется.

Жилищные девелоперы, несмотря на огромный объем ввода жилья, стремятся создавать качественные концепции. Я называю их девелоперами 3.0. Они думают не только о маржинальности, но и о синергии ритейла, жилых и общественных пространств, о том, как люди будут жить в их домах, создают портфель разнообразных и полезных сервисов.



# Юрий ВОЛКОВ:

## «Страховка торгового комплекса стала дешевле полиса КАСКО»

Из-за трагедии в Кемерово страхование недвижимости и гражданской ответственности владельцев теперь имеет не только экономический, но и этический характер. О важных аспектах страхования рассказывает Юрий Волков, генеральный директор Совета по страхованию, руководитель проекта «ГУД insurance».

— После того, что случилось в Кемерово, вопрос, было ли застраховано здание «Зимней вишни», звучит кощунственно. Но коль скоро инвестор и совладелец объекта взял на себя моральную и финансовую ответственность перед пострадавшими, я все-таки его задам.

— Обсуждать события в Кемерово невероятно тяжело: все потрясены. Однако почти сразу же профессионалы рынка начали анализировать то, что произошло. Я уверен, что многих собственников и управляющих эта трагедия подтолкнет к тому, чтобы провести технический и экономический аудит их объектов, проверить состояние систем пожарной сигнализации и пожаротушения, заняться обучением персонала и навести порядок со страхованием.

Похоже, «Зимняя вишня» застрахована не была. У комплекса были разные владельцы, как им управляли — не вполне понятно. Но ведь время от времени мы видим, что горят и вполне качественные объекты. В прошлом году в Москве пострадали от огня ТЦ «Рио» и строительный центр «Синдика» — с пострадавшими, но к счастью, никто не погиб. В Казани в 2015-м пожар в ТК «Адмирал» привел к жертвам, на тот момент это был самый крупный торговый комплекс в регионе. В Петербурге полностью сгорели склады «Евроавто» и «А плюс девелопмент». Акционеры потеряли миллиарды рублей, денежный поток от арендных платежей прекратился.

Понятно, что страхование объекта и ответственности собственника перед третьими лицами не вернет тех, кто погиб, но помочь родственникам жертв и пострадавшим, а также покрыть материальные и финансовые потери оно может.

— Россияне практически не страхуют квартиры. Странно, что и бизнес эту услугу не жалуется. Почему так?

— Действительно, до сих пор часть торговых комплексов, бизнес-центров, складов и производственных зданий не только в регионах, но и в обеих столицах остаются незастрахованными. Это и банальное разгильдяйство, и расчет на авось, а также отказы страховщиков брать «плохие» объекты. Но порой отказ собственника от страхования — сознательное решение. И это при том, что никакая техническая защита не спасает на 100% от пожара или других рисков, а единственный источник для компенсации потерь кроме своего кармана — страховая компания.

— Чем это объяснить?

— Причина — в недоверии к страховщикам. Определенная логика в этом есть. Страховая компания — не благотворительная организация, она ориентирована на извлечение прибыли, которую формирует разница между собранными премиями и выплаченными суммами возмещения. Т.е. больше собирай — меньше плати. Так-

же она в отличие от владельца недвижимости является профессионалом страхового дела, что создает определенное неравенство между ними. Не имея специальных знаний в этой сфере, собственник заранее находится в проигрышной позиции при заключении договора. Он понимает, что является слабой стороной в сделке, и поэтому не заключает ее.

— Может быть, собственники слишком часто видят примеры, когда добиться компенсации по страховому договору не получается даже через суд? Или дело просто в желании сэкономить?

— Все зависит от договора страхования. Если договор качественный, получить возмещение можно. По данным компании Cunningham Lindsey Russia, до 2014 года суды в 90% случаев выступали на стороне страхователей, приносящая страховым компаниям выплаты. Разумеется, бывают случаи, когда суды подходят к делу формально, но, если грамотно подойти к делу, есть все шансы отстоять свои права.

Что касается затрат на страхование, сейчас страхование среднего бизнес-центра или торгового комплекса стоит меньше, чем полис КАСКО для дорогих автомобилей. По сравнению с ценой недвижимости страховой полис для нее стоит практически копейки. Завышенные расходы на страхование возникают из-за отказа от проведения полноценного тендера среди страховщиков или из-за внутренней коррупции персонала.

**В 2017 ГОДУ, ПО ДАННЫМ МЧС, В РОССИИ ГОРЕЛО 2795 ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗДАНИЙ, 1435 СКЛАДОВ**

— Каковы типичные ошибки при заключении договора страхования?

— Полное доверие к страховщику — одна из типичных ошибок. Надо учитывать, что страховая компания никогда добровольно не возьмет на себя максимально возможный объем ответственности. Ее надо к этому компетентно принуждать.

Есть два типа договоров, которые отличаются подходом к описанию рисков. Первый — страхование от поименованных рисков, когда в контракте приводится их конкретный перечень: пожар, залив, взрыв и прочее. Чтобы получить возмещение, нужно доказать страховщику, что ущерб произошел от наступления того или иного риска. А это не всегда легко. Такие договоры широко распространены, именно их страховая компания предлагает неосведомленным клиентам.

Второй вариант — от «всех рисков», когда конкретный перечень в договоре не приводит-

ся. В этом случае недвижимость застрахована от любых рисков, кроме тех случаев или обстоятельств, которые отдельно перечислены как исключения. Страховщик обязан выплатить деньги, если не докажет, что данный случай входит в этот список. Этот вариант, безусловно, лучше первого, но требует более качественной проработки договора страхования.

Все знают, что к страховому полису прикладываются правила страхования. Многие клиенты все еще думают, что их нельзя править. Но Гражданский кодекс этого не запрещает. Однако это заблуждение активно поддерживают и менеджеры по продажам страховых компаний.

Изначально в правилах прописан весь возможный объем исключений. Если не править, то вы рискуете получить минимальное страховое покрытие. Поэтому важно вносить изменения, сделать договор выплатам. Это большая и сложная работа, требующая соответствующей компетенции от юриста.

Если у собственника несколько объектов недвижимости и он страхует их в разных компаниях, распределяя риски, то придется разбираться с разными правилами. Это колоссальный объем работы.

— Как проект «ГУД insurance» может помочь собственникам с организацией страховой защиты?

— Совет по страхованию разработал и согласовал с крупнейшими страховщиками несколько качественных, «выплатных» договоров, которые максимально «отвязаны» от правил страхования. Ими можно пользоваться для страхования недвижимости, строительного-монтажных рисков, гражданской ответственности перед третьими лицами. Для проведения тендеров по страхованию между большим количеством компаний члены Гильдии могут пользоваться Электронной Страховой Тендерной Площадкой. Единый типовой договор страхования, предложенный участникам конкурса, позволяет сравнить цены и найти самое выгодное предложение. В числе пользователей площадки — компании «Адамант» (крупнейший собственник торговой недвижимости в Петербурге), холдинг RBI, «Эталон ЛенСпецСМУ» компания «Геоизол» и др. Также наши клиенты — владельцы небольших бизнес-центров или складов, которым предоставляются те же возможности, что и крупным холдингам.

— Известно, что страховые компании неохотно страхуют склады ниже класса А.

— Как и другие объекты, где нет современных систем оповещения и пожаротушения. Страховщик оценивает свои риски. И если объект недостаточно качественный, он предложит покрытие с некоторыми ограничениями. Для собственника это повод начать переговоры, а заодно и задуматься о техническом состоянии его недвижимости.

### МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

**Антон БЕЛЫХ**  
директор по финансам  
Группы RBI:

RBI страхует все свои объекты. На самом деле страхование объектов для девелопера в определенном смысле вынужденная мера, это одно из условий банковского кредитования. У электронной тендерной площадки есть преимущество — она дает возможность самостоятельно не исследовать рынок в поиске наилучшего предложения. Она обеспечивает профессиональный результат и хороший экономический эффект, экономия при этом время. Договор, который мы при этом используем, защищает нас всесторонне. К счастью, у нас пока не было прецедентов, которые позволили бы проверить на практике, насколько он «выплатной».

**Ольга БУЛАТОВА**  
руководитель  
юридического отдела  
УК «Адамант»:

Компания «Адамант» страхует и имущество, и ответственность перед третьими лицами. Работа с договорами страхования в холдинге выстроена очень тщательно, поэтому, как правило, в страховых случаях мы получаем возмещение. Были, конечно, и случаи обоснованных отказов.

«Адамант» всегда сотрудничал с несколькими страховыми компаниями, так как объектов много, работаем над каждым договором отдельно. Однако совместно с Советом по страхованию нам удалось сделать типовой договор в форме, которая максимально нас устраивает. Практика показала, что в нем соблюдены интересы и наши, и страховщиков. Для нас важно, что текст остается гибким, его можно дополнять и совершенствовать.

Выставляя объекты на электронную тендерную площадку, холдинг заметно снизил расходы на страховую премию, хотя и продолжает сотрудничать с теми же страховыми компаниями, что и раньше.

ВЫПУСК ПОДГОТОВЛЕН  
ИНФОРМАЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИМ  
ЦЕНТРОМ  
«НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРГА»

Адрес редакции:  
Санкт-Петербург,  
Измайловский пр., 31  
Тел. (812) 575-37-20

Редактор проекта  
«ГУД News»:  
**Евгения ИВАНОВА**  
e-mail: j.ivanova@np-inform.ru

Выпускающий редактор:  
**Наталья ЧЕРЕЙСКАЯ**  
e-mail: razvitie@rgud.ru

Приглашаем всех  
к информационному  
сотрудничеству!

**PROESTATE®**  
Международный инвестиционный  
форум по недвижимости

**РЕГИСТРАЦИЯ ОТКРЫТА**

**19-21 СЕНТЯБРЯ 2018**  
Конгресс-Парк Radisson Royal Hotel Moscow

**+7 (495) 651 61 05 • proestate@proestate.ru • www.proestate.pro**

при поддержке: соорганизаторы: организаторы: партнеры:

реклама

# Проблемы со звездой

**Федеральное правительство сделало сертификацию обязательной для всех средств размещения. Наиболее сложным требованием выглядит для недавно появившегося рынка апартаментов и апарт-отелей, поскольку в законодательстве этот формат недвижимости прописан довольно слабо. Девелоперы и инвесторы еще сами окончательно не определились с терминами, а законодатели уже вводят правила управления. Предложения по регулированию законодательства подготовил Экспертный совет по апартаментам Российской гильдии управляющих и девелоперов.**



В 11 городах, принимающих игры Чемпионата мира по футболу 2018 года, гостиницы и апартаменты, оказывающие услуги временного размещения, должны быть классифицированы по уровню сервиса. Это Москва, Петербург, Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород и др. Сертификат действует три года и по заявке собственника может быть пересмотрен (в сторону увеличения или уменьшения звездности). Несоблюдение закона карается штрафами и грозит закрытием гостиницы.

В остальных регионах классификация будет проходить поэтапно. С 1 июля 2019 года она станет обязательной для гостиниц с фондом от 50 номеров, с 1 января 2020-го — от 15 номеров, с 1 января 2021-го — для всех.

Компании, работающие на рынке апарт-отелей в целом к нововведению относятся спокойно, а многие даже положительно. Объекты, строящиеся по типу классических гостиниц, от официального признания уровня их сервиса

заметно выиграют. И речь не только о том, что над входом можно будет повесить понятные всем туристам «звездочки», но и о возможности официально рекламировать свои услуги (без сертификата этого делать нельзя, за чем внимательно следит УФАС), о повышении узнаваемости, признании со стороны туроператоров и пр.

Однако сразу же возникли вопросы о процедуре прохождения сертификации, о том, кто будет отвечать за про-

цесс и как объединить для этого всех собственников комплекса (если речь идет об апарт-отеле).

В законодательстве ответственное за сертификацию лицо не определено, т.е. это может быть как сообщество владельцев, так и управляющая компания комплекса. Точно так же нигде не прописано, кто должен устранять выявленные нарушения и выплачивать штрафы. «Скорее всего, попросят документы у тех, кто встречает арендаторов,

то есть у УК. Затем выяснят собственников. Ответственность может быть наложена и на УК, и на владельцев. Контролеры Роспотребнадзора, как налоговики, будут ходить ко всем. И параллельно с делами в арбитражном суде будут возбуждаться уголовные дела. Например, за незаконное предпринимательство», — предполагает Майя Петрова, партнер, руководитель практики «Недвижимость, строительство и девелопмент» компании «Борениус».

## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



**Константин СТОРОЖЕВ**  
председатель Экспертного совета по апартаментам РГУД, генеральный директор УК «VALO-сервис»:

Принятый в этом году закон «Об основах туристической деятельности» обязывает абсолютно все объекты временного проживания, в том числе гостиницы, апартаменты и другие средства размещения, проходить классификацию. Отель подает заявку на присвоение ему определенного класса (от одной до пяти «звезд») и после проверки уполномоченными компаниями получает (или не получает) соответствующий сертификат. Без него оказывать гостиничные услуги запрещено.

Что касается нашего сегмента — апартаментов, те проекты, которые изначально создавались как апарт-отели, новый закон не затронет: они и ранее планировали проходить классификацию в добровольном порядке. А вот для проектов, которые называют себя апарт-отелями, а по факту являются псевдожильем, закон создает реальные проблемы с легитимизацией.

Требований, которые предъявляют к отелям, на самом деле, очень много. Все гостиницы проходят три этапа проверки в рамках получения нужного сертификата. Первый касается проверки здания — насколько оно соответствует заявленной категории. Если это гостиница, в ней должны быть общее на все

блоки лобби, помещения для персонала (в том числе столовая), выверенные и не пересекающиеся маршруты передвижения гостей и сотрудников. Проверяются системы энергообеспечения, вентиляции, лифтового оборудования и т.д.

Второй этап — проверка УК и ее сотрудников: оцениваются их опыт работы, образование, знание теории, иностранных языков.

Наконец, проверку на соответствие категории, заявленной гостиницей, проходит каждый номер: оцениваются его размеры, качество отделки и наполнение — вплоть до того, какие кровати, шторы или постельное белье есть в юните.

Кроме того, существует нулевой этап сертификации — обязательное получение паспорта безопасности объекта.

Расценки на сертификацию одного отеля составляют от 100 000 до 300 000 рублей — в зависимости от его размера.

Последствия этого закона для дольщиков-инвесторов, на наш взгляд, будут, скорее, позитивными. Сейчас инвесторам почти в каждом проекте обещают определенную доходность, но при этом они рискуют получить псевдожилье, которое невозможно будет сдавать в рамках закона. По нашим прогнозам, число покупателей не сократится, но у них будет меньше необоснованных ожиданий, связанных с их вложениями в апартаменты.

Сложности с получением необходимого сертификата могут возникнуть у сданных или уже работающих комплексов, которые не заложили гостиничные технологии, не предусмотрели все системы безопасности, не оборудовали должным образом номера. Они могут вовсе не получить категорию или, в лучшем случае, добиться самой низкой. Поскольку в России введено ценовое регулирование для гостиниц каждого класса, это скажется, в свою очередь, на доходах инвесторов.

Если кто-то из них захочет получить сертификат на определенную часть здания, он, по логике, должен добиться официального согласования от УК, которая

отвечает за безопасность и эксплуатацию всего комплекса. Но на сегодня этот, несомненно, важный вопрос нигде не прописан. По нашему мнению, необходимо разработать единый регламент такой процедуры. На практике не совсем понятно, как это будет осуществляться, ведь невозможно отвечать за безопасность и за уровень здания в целом, не отвечая за отдельные объекты, находящиеся внутри.

К слову, этот вопрос уже находится на рассмотрении. Совместно с Российской гостиничной ассоциацией мы подали свои предложения о том, как сохранить целостность управления, в Министерство культуры РФ, которое сейчас готовит новую версию Положения о порядке классификации.



**Александр ПОГОДИН**  
гендиректор сети апарт-отелей YE'S (ГК «Пионер»):

Закон о классификации средств размещения действует уже почти два года, но почему-то все активно заговорили о нем только сейчас. Его ввели еще перед проведением Кубка конфедераций. Мы давно сертифицировали свои объекты и работаем в новом правовом поле. Сложностей с получением «звезд» нет, процедура довольно простая и не такая уж дорогая. Кто хочет, без труда пройдет ее. Не думаю, что закон отпугнет потенциальных покупателей в новых проектах, в проектах YE'S, наоборот, это может способствовать их привлечению.

В наших комплексах есть собственники, которые сами управляют своими апартами, и таких немало. Это их право и ответственность. Будет ли их контролировать и наказывать за отсутствие сертификата — вопрос больше к надзорным органам. Это не наша зона ответственности. В действующих комплексах апартаментов могут возникнуть технические сложности, например, не предусмотрены соответствующие пути эвакуации. А если объект изначально проектировался как гостиничный, то никаких проблем я не вижу.

У нас очень много предложений о реализации проектов из российских регионов, мы рассматриваем их, но говорить о конкретных городах рановато. Нам интересен любой регион, отвечающий нашим требованиям, а таковых довольно много, причем не обязательно города-миллионники. Например, привлекательным представляется тот же Калининград, где много туристов, экспатов, командировочных. Но мы не собираемся реализовывать в регионах девелоперские проекты, а будем только управлять апарт-отелями под маркой YE'S и отвечать за техническую эксплуатацию.

Точных данных о числе апарт-отелей в России нет, но недавно я с удивлением для себя узнал, что в регионах действуют или строятся несколько сотен объектов этого формата. Мне казалось, их значительно меньше.

Мы вышли на рынок Казахстана, в частности, Астаны. Буквально в течение месяца казахстанский девелопер должен получить разрешение на строительство и выйти на площадку. Апарт-отель на 1000 номеров спроектирован по стандартам YE'S, мы будем управлять им. Планируем наращивать свое присутствие в Казахстане: там хороший рынок аренды и привлекательное соотношение стоимости жилья и арендных ставок. Рынок Астаны даже более привлекательный, чем в Москве и Петербурге. В качестве возможной площадки рассматриваем и старую столицу — Алматы.



**Компания EST Group сопровождает LEED-сертификацию небоскреба «Лахта-центр» компании «Газпром» в Петербурге, а также выполняет математическое моделирование систем вентиляции Emerald Tower в Астане (на фото).**

**Что?** EST Group — энергоэффективные системы и технологии. Генеральный директор — Евгений Тесля (на фото). Web: [www.strata-est.com](http://www.strata-est.com)

**Где?** Фирма представлена в Петербурге и в Алматы, работает в Москве, Екатеринбурге, Казани и странах СНГ.

**Когда?** Работает с 2016 года.

**Зачем?** EST Group занимается комплексным повышением энергоэффективности и экологичности недвижимости в соответствии с международными стандартами LEED и BREEAM. В работе применяет математическое энергомоделирование, чтобы еще на этапе проектирования здания определить, насколько можно снизить эксплуатационные затраты за счет инженерных и архитектурных решений и ускорить возврат инвестиций. Также EST Group выполняет математическое моделирование микроклимата, которое позволяет определить уровень комфорта в зданиях со сложной архитектурой. Такие модели необходимы при строительстве спортивных сооружений, ледовых арен, театров, офисных зданий и жилых домов с большой площадью остекления.

**В чём фишка?** В компетенции компании EST Group входит применение международных инструментов оценки энергоэффективности зданий. Российские специалисты выполняют все необходимые работы по сертификации LEED, BREEAM, математическому моделированию, проверке инженерных систем. Инженеры компании оценивают энергоэффективные решения для новых зданий и в проектах редевелопмента.



**Компания «Красная стрела» разработала программу «Квартира в зачет». По ней можно забронировать квартиру в малоэтажном комплексе «Неоклассика» на время продажи старой (на три месяца). Цена на этот срок замораживается.**

**Что?** Строительная компания «Красная Стрела», генеральный директор — Николай Урусов (на фото). Web: [1strela.ru](http://1strela.ru)

**Где?** Петербург, Ленинградская область.

**Когда?** Компания основана в 2015 году.

**Зачем?** «Красная стрела» — новый бренд компании «АндВас». В течение 25 лет она специализировалась на строительстве гражданских и промышленных объектов в Петербурге, Ленинградской области, Москве и Подмосковье, Эстонии. В портфеле «АндВас» 112 проектов — более 365 000 кв.м жилья и свыше 30 объектов социального и специального назначения.

«Красная стрела» развивает четыре собственных девелоперских проекта в Петербурге и Ленобласти. Это малоэтажные жилые комплексы комфорт-класса «Неоклассика», «Неоклассика-2» (на фото), «Горки Парк», а также многоэтажный жилой комплекс комфорт-класса «Аист».

**В чём фишка?** Для москвичей и петербуржцев «Красная стрела» — символ скорости и комфорта. Взяв это название, компания сосредоточилась на работе с жилой недвижимостью комфорт-класса выполнения полного цикла девелоперских задач: от подготовки документации и проектирования до продажи готового жилья и эксплуатации.



**«Ленстройтрест» строит три детсада в Петербурге и Ленобласти. Садик в Колпино спроектирован с бассейном, в Янино — с логопедической группой и компьютерным залом, в Гатчине созданы условия для работы с музыкально одаренными детьми.**

**Что?** ЗАО «Ленстройтрест». Генеральный директор компании — Валерия Мальшева (на фото), генеральный директор операционного бизнеса (строительный блок) — Денис Заседателев. Web: [www.6543210.ru](http://www.6543210.ru)

**Где?** Петербург и Ленинградская область.

**Когда?** Компания работает с 1996 года.

**Зачем?** «Ленстройтрест» — один из старейших застройщиков Петербурга. Специализация — строительство жилья повышенной комфортности. Всего «Ленстройтрест» возвел 16 000 квартир, а также школы, детские сады, административные комплексы и торговые центры — всего более 70 объектов.

Сейчас у компании в стадии строительства три проекта комплексного освоения территории в пригородах Петербурга: «Янила Кантри», «IQ Гатчина» (на фото) и «Юттери». Активно строятся около 50 000 кв.м жилья и три детских сада.

Последние годы «Ленстройтрест» привлекает к сотрудничеству архитекторов из Голландии, Швеции, Финляндии, стремясь соединить в своих проектах европейские архитектурные традиции и современные градостроительные практики, придать им уют и респектабельность.

**В чём фишка?** Компания разработала собственную градостроительную философию «ЖИВИ!». Ее базовые принципы — осмысленная организация жизненного пространства, благоустроенная жилая среда, соединение современного дизайна и функциональности. В домах проектируют квартиры с террасами, мансардами, каминами и выходами на эксплуатируемую кровлю.



**Компания «НДВ — Супермаркет недвижимости» начала использовать интеллектуальный сервис, digital-маркетинг и e-commerce. Благодаря новой управленческой платформе работа риэлторов с застройщиками стала более гибкой.**

**Что?** Компания «НДВ — Супермаркет недвижимости». Генеральный директор — Александр Хрусталев (на фото). Web: [www.ndv.ru](http://www.ndv.ru)

**Где?** Москва и Московская область.

**Когда?** Компания основана в 2000 году.

**Зачем?** «НДВ — Супермаркет недвижимости» — риэлторская компания, которая работает с объектами в новостройках и на вторичном рынке. В 2011 году она запустила онлайн-сервис для покупки квартир, а в 2012-м создала торговую площадку в формате супермаркета. «НДВ — Супермаркет недвижимости» проводит сделки купли-продажи, обмена и взаимозачета. Работает не только с жилой, но и коммерческой недвижимостью. С девелоперскими фирмами сотрудничает не только как продавец, но и как консультант, который разрабатывает стратегию реализации. Ипотечный центр «НДВ» работает с крупнейшими банками страны, включая Сбербанк и ВТБ24.

**В чём фишка?** Компания стремится к тому, чтобы задавать новые правила и стандарты работы, используя IT-технологии для реализации жилья и инвестиций в инфраструктурные и коммерческие проекты. Достижения подтверждены многочисленными наградами, среди которых «Марка № 1 в России», премии «Компания года», «Бренд года» и «Трендсеттер десятилетия».

