



ИНТЕРВЬЮ

Елена Стрюкова: «Бизнес-сообществу не хватает общения»

Кризис заставил девелоперов и управляющих недвижимостью в Казани задуматься об эффективности бизнеса. Вырос интерес к профильному образованию. О том, что предстоит обсуждать и чем заниматься профессиональному сообществу в Татарстане, рассказывает новый полномочный представитель РГУД в республике Елена Стрюкова (стр. 7).

16+

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

ПАРТНЁР ПРОЕКТА

ГУД
NEWS


РЕГИОНЫ

Модели в действии

ВМ-технологии, несмотря на кризис, дефицит знаний и специалистов, постепенно приживаются на российском рынке. Пока что их используют в основном на этапе проектирования, но евангелисты информационного моделирования предвещают дальнейшее развитие технологии при строительстве и даже эксплуатации объектов (стр. 4).

КОНФЕРЕНЦИЯ

Рынок в поисках места силы

Третий Байкальский саммит, проведенный РГУД в партнерстве с Байкальским банком Сбербанка и администрацией Иркутска, был посвящен новым идеям и точкам роста больших городов (стр. 5).

ПРАВИЛА ИГРЫ

Искусственный строительный отбор

Новые требования 214-ФЗ выполнить можно, но справятся с этим не все застройщики. К таким выводам пришли участники «круглого стола», организованного редакцией еженедельника «Недвижимость и строительство Петербурга» совместно с Комитетом по жилой недвижимости РГУД (стр. 6).

Гильдия меняет власть

Международный инвестиционный форум по недвижимости PROEstate пройдет в Москве с 13–15 сентября. В программу входит съезд Российской гильдии управляющих и девелоперов, назначенный на 14 сентября. Главная тема повестки — избрание нового президента РГУД. Действующий президент, генеральный директор «ЮИТ Санкт-Петербург» Михаил Возиянов в этом году должен покинуть этот пост, а управляющий партнер Colliers International Николай Казанский — занять его место.

ГУД
 РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
 УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

14 сентября 2017

Москва, форум PROEstate

XV Съезд
**НП «Российская гильдия
управляющих и девелоперов»**
Приезжай сам или направь делегата! Начало регистрации в 16.00

реклама



ИНТЕРВЬЮ *Беседовала Наталья Андропова*

Николай Казанский: «Полоса затишья на рынке заканчивается»

Кризис позади, но невыгодные условия финансирования и низкая эффективность труда остаются ключевыми проблемами бизнеса, считает глава Colliers International в России и президент-элект Российской гильдии управляющих и девелоперов Николай Казанский. Подробности — в интервью «ГУД News».

— Год работы в качестве президент-электа вы посвятили поездкам по России. Много регионов удалось посетить?

— Даже больше, чем намечал. С этой точки зрения у меня выдался самый активный год за всю мою жизнь. Посетил Казань, Иркутск, Пермь, Новороссийск, Барнаул, Карелию, совмещающая бизнес-задачи и общественную деятельность. Не во всех перечисленных местах есть представительства РГУД, но я хотел взглянуть чуть пошире, что из себя представляют другие российские города и регионы. Был приятно удивлен прекрасной организацией саммитов в Казани и на Байкале, актуальностью повестки, большим числом участников и гостей.

— Какие еще открытия удалось сделать?

— Россия богата ресурсами, обладает образованным и талантливым населением, здесь можно увидеть то, чего больше нет нигде в мире. Но уровень развития инфраструктуры пока низкий. Есть мнение, что, финансируя инфраструктурные проекты, государство может разогнать инфляцию. Видимо, нужно учиться ее контролировать и все же инвестировать в инфраструктуру. Потенциал для развития огромен.

Рынок недвижимости сделал существенный рывок за последние 10–15 лет. Но все равно остается огромный запрос на качественные проекты и в жилом, и в коммерческом сегментах. И это хорошо, потому что задача Гильдии — участвовать в развитии страны через создание комфортной среды для жизни и работы людей.

Мы в Colliers International составили рейтинг экономической привлекательности российских городов, полную версию которого хотим представить на PROEstate-2017 в Москве. Попытались найти общие критерии оценки, общий знаменатель для российских городов во всем их многообразии, используя многофакторную модель. Для начала проранжировали города-миллионники исходя из их научно-производственного потенциала, уровня развития рынка недвижимости, доходов населения и других факторов. По их совокупности наибольшей привлекательностью для инвестиций обладает Казань, на втором месте — Екатеринбург, на третьем — Новосибирск.

Вывод, к которому мы пришли: численность населения не является определяющим фактором для развития города. Прямой зависимости здесь нет. Скажем, Тюмень или Иркутск не являются миллионниками, однако по ряду параметров опережают более крупные города.

Второй вывод: планы Гильдии по открытию новых региональных представ-

ительств не всегда соответствуют реальному экономическому потенциалу регионов. Часто оно обусловлено не уровнем развития рынка, а активностью местных представителей бизнеса. До сих пор не все перспективные миллионники втянуты в орбиту РГУД. Это означает, что нужен новый action-plan с обозначением приоритетных для Гильдии регионов.

Третий важный момент: объем ввода жилья по стране в 2016 году составил порядка 80 млн кв.м, при этом больше половины — за пределами Москвы, Петербурга и Московской области. Между тем при разработке ключевых для рынка документов Минстрой получает обратную связь в основном от крупных девелоперов Москвы и Петербурга. Правовая база не учитывает специфику регионов. Допустим, есть методология выкупа жилья для государственных нужд на конкурсах. А разница в цене на жилье на разных региональных рынках учитывается некорректно. Игнорируются не только экономические, но и климатические и прочие, например, сейсмические факторы, которые напрямую влияют на себестоимость строительства. Регионы в состоянии сформулировать свою повестку, но нужна адекватная и актуальная обратная связь. Взаимодействие между властью и бизнесом остается приоритетом Гильдии. Теперь его надо строить с учетом запросов из регионов.

— Региональные рынки развиваются благодаря перераспределению сырьевых доходов либо государственным вливаниям в развитие инфраструктуры перед спортивными событиями. Другие источники для роста вы увидели?

— Я бы не стал связывать все, что делается в России, исключительно с сырьевыми доходами. Если взять торговую недвижимость, в России больше 32 млн кв.м современного ритейла. На московский регион и Петербург приходится одна треть. Остальное — в регионах. Торговые центры часто строят девелоперы, которые до этого занимались совершенно другим бизнесом. Обычно — торговлей. Они берут кредит в Сбербанке, поскольку именно он финансирует большую часть проектов в стране. И эти проекты не имеют прямого отношения ни к сырьевому бизнесу, ни к иностранным или государственным инвестициям.

Уровень платежеспособного спроса опосредованно обеспечен доходами государства от торговли углеводородами. И нам еще предстоит научиться зарабатывать головой и руками. И все же с точки зрения уровня и качества жизни людей страна находится в лучшей форме за всю историю.

Это касается и недвижимости. Коммерческая недвижимость практически полностью построена в последние 15–20 лет, она новее, чем в большинстве стран Европы. Не все объекты сделаны качественно, но большая их часть спроектирована профессиональными архитекторами, построена с участием известных консультантов.

Успех региона — это всегда совокупность факторов. Создать экономическое благополучие на одной нефти, или на одних административных решениях, или только через модернизацию производственных фондов, или усиленным финансированием образования — не получится.

— На саммите в Иркутске вы сказали, что кризис в экономике закончился. Но особого оживления на рынке недвижимости пока не видно.

— Этот год отличается минимальным вводом новых объектов во всех секторах коммерческой недвижимости за последние несколько лет. В складском сегменте ввод находится на уровне 2011-го, в торговле он самый низкий за десятилетие. Прирост офисных площадей в Москве в первом полугодии 2017-го минимальный за последние 20 лет, что уже говорить о регионах.

Но не будем забывать, что до 2016 года ввод новых объектов в России был намного выше, чем в развитых странах, если считать в процентах. За 20 лет только в Москве было построено 17 млн кв.м офисных площадей класса А и В. В Петербурге и других городах наберется пять с лишним млн площадей. Складских площадей — порядка 20 млн кв.м. За 2014–2016 годы только в Москве и Московской области было введено 2 млн кв.м торговых центров. Пиковый объем ввода на фоне самых кризисных лет в экономике! Естественно, это не облегчало жизнь девелоперов.

Но к осени 2016 года рынок попал в полосу относительного затишья. И на фоне уменьшения нового предложения стали сокращаться вакантные площади. А затем появились хорошие новости в макроэкономике. В третьем квартале 2016-го стал увеличиваться ВВП. Начался рост промышленного производства. Инфляция в 2015 году была 12%, в прошлом — 5,5%, прогноз на этот год — 4%. И есть вероятность, что он сбудется, потому что накопленная инфляция с августа прошлого года — как раз 4%, то есть по сути мы уже достигли самого низкого уровня инфляции за всю историю современной России. Стали расти реальные доходы населения и, со второго квартала текущего года, — оборот розничной торговли.

Думаю, уже во втором полугодии 2017 года можно ждать роста ставок аренды в торговом и офисном сегментах, а в следующем году в Москве будут анонсированы новые проекты.

— Какие вызовы это ставит перед бизнесом? Главная проблема сейчас в дефиците денег или дефиците идей?

— Если ты выжил, пора развиваться. Возможности, которые падают с неба, остались в 2004–2008 годах, когда проекты можно было финансировать из-за рубежа, а рынок прощал многие ошибки. Но это не было нормой. Норма — то, что происходит сейчас. Заниматься развитием рынка надо компетентно и профессионально.

Перед бизнесом остро стоит проблема финансирования. Стоимость

денег в России выше, а условия кредита — хуже, чем в развитых западных странах. В российском девелопменте намного больше рисков, а гарантии, что доходность окажется выше, сейчас нет. Вторая проблема: наличие большого числа талантливых людей с низким КПД. Эффективность труда гораздо ниже, чем могла бы быть. Ситуация меняется, но медленно.

— Чем может помочь бизнесу РГУД?

— Год назад я сформулировал для себя семь направлений работы в качестве президента РГУД: развитие представительства в Москве, распространение в регионы, повышенное внимание сектору жилой недвижимости, развитие контактов с другими профессиональными сообществами в России и за рубежом, взаимодействие с органами власти и создание собственной аналитической базы. Все они актуальны, но я бы добавил несколько важных моментов.

Хотелось бы достичь большей демократизации отношений внутри Гильдии. В частности, получать от членов РГУД обратную связь, чтобы понимать, насколько эффективно Гильдия отражает их интересы, получают ли они достаточно возможностей, чтобы усилить позиции в бизнесе. Надо, чтобы наши идеи не были оторваны от жизни. Глав региональных представительств и профильных комитетов должны избирать их члены, предъявляя свои планы и отчитываясь о достижениях.

Безусловно, Гильдия должна предоставлять как можно больше возможностей для общения и взаимодействия профессионалов, обеспечивать нетворкинг на мероприятиях и онлайн.

Гильдии больше, чем когда-либо, нужна собственная аналитическая платформа. Для ее создания есть два пути: купить, повысив для этого членские взносы, или сделать самим за счет энергии и идей членов Гильдии. Многие из нас имеют прямой доступ к информации с рынков, в том числе — региональных. Надо понять, готовы ли члены Гильдии деньгами или собственным участием поддерживать работу аналитического центра, регулярно обмениваясь информацией о спросе, предложении и сделках.

Нам предстоит немало сделать для повышения престижа бизнес-сообщества и бизнеса как такового. Причем не только в глазах власти. Отрасль должна быть привлекательна для молодых специалистов. Есть идея наладить взаимодействие с университетами, где готовят специалистов по недвижимости, организовать там публичные лекции руководителей РГУД. Студенты должны расширять свои горизонты, представлять себе, какие компании есть на рынке и чем они занимаются. Тогда, отучившись, например, в Томске, они смогут найти интересную для себя работу в Екатеринбурге, Тюмени или Петербурге. Это дает ощущение перспективы.

Гильдия отвечает на вызовы

Накануне 15-летия Российской гильдии управляющих и девелоперов мы спросили тех, кто ее возглавлял, какие вызовы стояли перед профессиональным сообществом в разное время, какие решения удалось найти. И конечно, о том, чего не хватает бизнесу для развития сейчас.



Александр Шарапов, президент Bescar Asset Management Group, президент ГУД в 2002–2003 годах:

– Это было время зарождения рынка коммерческой недвижимости, первыми элементами которого

стали офисные здания. Основным вызовом состоял в том, чтобы сделать рынок недвижимости цивилизованным. В этот момент возникла классификация офисных центров, и нам было важно внедрить ее в среду не только девелоперов, но и владельцев недвижимых активов, и арендаторов, формирующих спрос на офисные площади. Теперь мы наблюдаем очередную трансформацию офисных зданий в альтернативные форматы, например коворкинги, но основы этого рынка закладывались тогда, 15 лет назад.

В то время Bescar был одним из агентств развития территорий по Выборгской набережной, и проект БЦ «Нобель» был в числе первых качественных бизнес-центров Петербурга. Нам удалось показать, что промышленные площадки могут хорошо функционировать в новом качестве и отвечать запросам девелоперов и владельцев активов. Гильдия позволяла нам транслировать лучшие практики в профессиональной среде.

Сегодня, если говорить о коммерческой недвижимости, основная задача для бизнеса — сформировать качественный продукт, который будет отвечать реальному спросу. Решение просто построить здание определенного класса в данный момент выглядит непрофессионально, пора учиться работать с портретом потребителя недвижимости.



Юрий Борисов, управляющий партнер компании «АйБиГРУПП», президент ГУД в 2006–2007 годах:

– Нам требовалось достичь большей узнаваемости Гильдии как в коммерческих, так и во властных структурах.

С одной стороны, это было нужно для того, чтобы набрать больше новых членов и бюджетировать больше событий на нашем рынке. С другой стороны, во властных структурах должны были увидеть, что Гильдия управляющих и девелоперов — сформировавшаяся, состоявшаяся организация, к которой надо прислушиваться.

Главным решением, которое мы нашли, стал форум PROEstate, который впервые прошел в 2007 году и позволил в рамках мероприятия международного масштаба в петербургском «Ленэкспо» показать, что Гильдия — серьезная организация. Как ни странно, но для наших международных партнеров эта заявка стала более убедительной, чем для властей. Хотя Смольный оказывал реальную поддержку. Форум открывала Валентина Матвиенко вместе с президентом Urban Land Institute. То, что Гильдия оказалась способной выступить не только с деловой, но и с выставочной программой, сделать нечто вроде MIPIM в России, было ее достижением. Деловая программа и сегодня остается козырем ГУД. Меня радует и то, что Гильдия продолжает сотрудничать с уважаемыми международными институтами в области обучения специалистов и руководителей.

Главной задачей РГУД остается лоббирование интересов бизнеса перед властью. Жаль, что постепенно угасли такие инициативы, как развитие института доверительного управления в Петербурге. Продаванную тогда работу по содержанию

и масштабу можно сравнить с постановкой оценочной деятельности в недвижимости на российском рынке. Вызов остается — надо быть услышанными властью. Бизнес может работать и при действующих законах, лишь бы их соблюдали все без исключений. У девелоперов все меньше желания занимать деньги в российской банковской системе, даже когда речь идет о серьезных проектах. И дело не только в стоимости кредита, но и в отсутствии нормальных правил игры.



Александр Ольховский, вице-президент ПАО «Банк ВТБ», президент ГУД в 2008–2009 годах:

– Это был сложный период. Основным вызовом для бизнеса и бизнес-сообщества стал мировой финан-

совый кризис 2008-го, необходимость его преодолеть. В периоды кризисов для участников рынка важно сохранять оптимизм, энергию, способность к взаимной поддержке, к поиску решений для сохранения и развития бизнеса. Именно в трудные времена участники рынка должны консолидироваться. Преодоление вызовов 2008–2009 годов заключалось в том, чтобы сохранить инфраструктуру рынка недвижимости. Выдержать трудные времена должны были не только инвестиционные и девелоперские компании, но и фирмы, которые сопровождали этот бизнес: консалтинговые, юридические, инженеринговые. На мой взгляд, российскому профессиональному сообществу удалось преодолеть эти вызовы и достойно выйти из кризиса.

Одна из существенных задач, которая уже давно стоит перед рынком недвижимости в России, — формирование и корректировка действующего законодательства. Новые законы должны сделать рынок более прозрачным, понятным, позволяющим сформировать комфортную среду для жителей России — как в крупных городах, так и в регионах. Генеральные планы, Правила землепользования и застройки, закон о комплексном устойчивом развитии территорий — то, с чем предстоит работать профессиональному сообществу в ближайшее время.



Вячеслав Семенов, генеральный директор компании «Мастер девелопмент», президент ГУД в 2010–2011 годах:

– В те годы у Гильдии стояла задача перестать быть локальным петербургским клубом, где собираются люди,

близкие по интересам, по профессии, которые уважают друг друга и радуются общению. Надо было попытаться найти серьезных профессионалов в других городах страны, объединиться с ними. Уже было ясно, что интересные проекты и сильные девелоперы есть не только в Москве и Петербурге, что в регионах тоже есть спрос на новые идеи и новые технологии. Гильдии пора было становиться российской структурой не только ради престижа, но и ради диалога с администрацией. Федеральные чиновники общаются с теми, у кого есть голос и вес в масштабах страны, а не в пределах одного субъекта. Но прагматическими задачами, конечно, дело не исчерпывалось. Профессии девелопера, управляющего для России были новыми, важно было сформировать к ним серьезное отношение.

Проблематика, с которой работает ГУД, — сквозная. Каждому президенту достается один и тот же набор задач с небольшими вариациями. Возможности для профильного образования, внешние коммуникации, региональное развитие, продвижение профессиональных стандартов. Параллельно идет поиск ярких, талантливых людей, помогающих эти задачи решать, тем, которые позволяют сделать дискуссии и внутреннюю профессиональную жизнь более насыщенной

и динамичной. Гильдии удается находить и то и другое, появляется много новых людей из регионов. И в этом смысле наша организация сохраняет свою актуальность в общественной жизни.

Для меня лично в повестке РГУД интересно все, что касается совмещения государственных и частных интересов. Государство должно научиться работать с бизнесом, а не только перекладывать на него свои проблемы. Меня волнуют вопросы инфраструктурных инвестиций в развитие городов, качество городов. Отдельно взятые проекты мы научились делать не хуже, чем во всем мире. Проблемой остается реализация сложных долгосрочных программ в масштабах отрасли, регионов, государства, качество коммуникации властей и бизнеса.



Андрей Степаненко, генеральный директор ОАО «Российский аукционный дом», президент РГУД в 2014–2015 годах:

– Когда я пришел в Гильдию, она была ориентирована, в первую очередь, на петербургское профессиональное сообщество, и нашей задачей было вывести ее на всероссийский уровень. Я считаю, нам это удалось. Гильдия не только приросла множеством региональных представительств — она стала активно работать в регионах, в альянсе с местными властями и бизнесом.

Я считаю это главным итогом своей деятельности на посту ее руководителя. Влияние Гильдии на процессы, происходящие в отрасли и на рынке, ее статус и авторитет были закреплены в названии — «Российская гильдия управляющих и девелоперов».

Сегодня Гильдия выгодно отличается от множества сообществ и партнерств своей сугубо профессиональной направленностью, стремлением оставаться подалеку от политики и поближе к бизнесу. В наше переменчивое время и при нашей обширнейшей географии это самая правильная стратегия.



Михаил Возианов, генеральный директор компании «ЮИТ Санкт-Петербург», президент РГУД в 2016–2017 годах:

– Главными задачами было нивелирование последствий кризиса и поиск выхода

из сложной для рынка недвижимости ситуации. Радует, что к завершению моего срока работы наметились определенные точки роста. Девелоперы и управляющие компании нашли опору и входят в новый деловой цикл.

Мы взаимодействовали с властями в регионах, активно искали новые профессиональные форматы и стандарты работы. Запустили несколько востребованных профессионалами и рынком продуктов, включая информационный портал РГУД. Было много поездок для обмена опытом между коллегами из разных регионов. Реализовано множество разнообразных образовательных программ, имеющих, естественно, в первую очередь практическое значение.

Гильдия создает достаточно поводов для интересного и полезного взаимодействия между членами нашего партнерства. Это помогает двигаться вперед.

Современные вызовы для жилищного девелопмента связаны с новым законодательством — с недавно внесенными изменениями в 214-ФЗ. Надо совместно с другими профессиональными сообществами приложить усилия для его корректировки.

Рынку коммерческой недвижимости придется искать эффективные форматы, ниши, которые смогут обеспечить прибыль в новом деловом цикле. Мы уже не вернемся в прошлое, все будет по-новому. Нам потребуются весь наш профессионализм и способность к творчеству!



Незаметные штрихи

На фоне радикальной реформы долевого участия в строительстве и потрясших загородный рынок законов о садоводческих товариществах и лесной амнистии важные изменения в строительной сфере остались незамеченными. Мы рассмотрим их в новой колонке Комитета по законодательству РГУД.

Федеральный закон от 01.07.2017 №135-ФЗ внес изменения в правовой статус приаэродромных территорий, имеющих прямое отношение к рынку недвижимости. С 30 сентября они становятся зонами с особыми условиями использования. В их составе выделено семь подзон с различными ограничениями использования объектов недвижимости и осуществления деятельности.

Законодатель установил приоритет этих зон над местными Правилами землепользования и застройки. При наличии противоречий Правила надлежит скорректировать в течение шести месяцев. Предоставление разрешения на отклонение от предельных параметров разрешенного строительства или реконструкции объектов не допускается, если оно не соответствует ограничениям, установленным на приаэродромной территории.

До установления приаэродромных зон для проектирования, строительства, реконструкции и прочей деятельности, влияющей на безопасность полетов, требуется положительное санитарно-эпидемиологическое заключение уполномоченного государственного органа. Для аэропортов гражданской авиации им является Росавиация.

Ранее строительство на приаэродромных территориях согласовывалось с собственниками аэропортов и уполномоченными органами субъектов РФ, однако новое регулирование не предусматривает их одобрения, т.е. меняется не только процедура, но и согласующий орган. Например, в Петербурге практически весь город входит в приаэродромную территорию. Новое регулирование затронет всех, кто еще не успел получить разрешение на строительство.

Другим нововведением, о котором стоит упомянуть, является федеральный закон от 26.07.2017 №191-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс...». Помимо комплексных изменений в регулировании сметной стоимости и сметных нормативов он существенно поменял порядок разработки и утверждения проектов планировки и межевания. Теперь региональные органы и органы местного самоуправления муниципальных районов должны утверждать документацию по планировке территории (или направлять ее на доработку) в течение 30 дней. Аналогичные изменения для органов местного самоуправления поселения, городского округа приняты не были. При этом обоснования, почему для органов власти разного уровня установлена дифференцированная процедура, отсутствуют.

Еще более неопределенный вопрос, как применяются новые правила для городов федерального значения, где ППТ утверждают органы государственной власти субъекта РФ. На наш взгляд, противоречия в законодательстве следует толковать так, что в городах федерального значения документы нужно утверждать в течение 30 дней. Благодаря этому может успешно разрешиться всем в Петербурге известная проблема, когда разработанные ППТ хронически не выносятся на утверждение Справительства города. Но как именно толковать эту норму, скорее всего, мы узнаем только после появления соответствующей судебной практики.

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

Модели в действии

ВIM-технологии, несмотря на кризис, дефицит знаний и специалистов, постепенно приживаются на российском рынке. Пока что их используют в основном на этапе проектирования, но евангелисты информационного моделирования предрекают дальнейшее развитие технологии при строительстве и даже эксплуатации объектов.

О том, во сколько обходится компаниям внедрение ВIM, какие плюсы и минусы оно несет, шла речь на специальной дискуссии, проведенной РГУД во время крупнейшей в России промышленной выставки ИННОПРОМ.

Дискуссия состоялась в рамках форума «Технологии для городов», который входит в деловую программу выставки ИННОПРОМ. Ее организовали Экспертный совет Российской гильдии управляющих и девелоперов по ВIM и представительство Гильдии в Екатеринбурге и Свердловской области. Модерировал мероприятие вице-президент РГУД Андрей Бриль.

Для начала он охарактеризовал текущую ситуацию в проектной отрасли, ведь наибольшее распространение ВIM пока что получил именно у проектировщиков. «Полностью исчезли многопрофильные советские институты. Частные структуры находятся в тяжелой ситуации. Более-менее чувствуют себя только проектные подразделения строительных компаний. И тут полностью меняется база, ведь появление информационного моделирования сродни переходу от кульмана к компьютеру. Денег и сил на внедрение ВIM нужно много, возможности есть не у всех. Это интересный вызов, — считает г-н Бриль. — По поводу ВIM было много разговоров на уровне лозунгов, без объяснения деталей. Сейчас, когда в ряде компаний началось внедрение этой технологии, можно уже обсуждать конкретику».

А с конкретикой на Урале все хорошо. Так, здесь ВIM активно внедряют не только «частники», но и госзаказчик, например МКУ «Управление капитального строительства города Екатеринбурга». Для дальнейшей популяризации технологии и приобщению к ней новичков в УрФО работает проект «Уральский ВIM-кластер», с помощью которого общее представление о технологии может получить любой желающий.

О петербургской практике рассказала Ирина Морозова, заместитель начальника управления государственной экспертизы СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы». Центр не первый год занимается обучением своих сотрудников, говорит она, а сейчас уже в состоянии проводить собственные семинары для заказчиков, организован даже специальный обучающий класс. «Если говорить о трудностях при внедрении ВIM, нам пришлось преодолевать косность мышления, доносить до экспертов, что это новая технология. На это ушло время — сначала был негатив и отторжение. Но сейчас все с удоволь-

ствием ходят на учебу. Другие проблемы — отсутствие нормативно-правовой базы и необходимость подготовки кадров. Получается, эксперты должны и работать, и учиться», — поделилась опытом г-жа Морозова.

О том, как происходит знакомство с ВIM, сообщил Александр Савин, главный инженер проекта корпорации «Атомстройкомплекс». Затраты на подготовку своих экспертов раскрыл Данил Бегичев, заместитель директора по развитию ООО «СтройТЭКпроект». По его словам, смета для 37 проектировщиков и трех кураторов в целом составила 6,8 млн рублей. В эту сумму включено обучение, техническое переоснащение рабочих мест, закупка программного обеспечения и т.п. Теперь в штате компании есть специальный ВIM-отдел, который помимо работы с моделями занимается и обучением новых сотрудников.

Несмотря на очевидные преимущества ВIM, степень проникновения технологии информационного моделирования на московский рынок, который по

«Появление информационного моделирования сродни переходу от кульмана к компьютеру. Оно полностью изменит рынок»

понятым причинам является передовым, составляет 10-15%, говорит заместитель директора Renga Software Максим Нечипоренко. Речь идет об этапе проектирования, на других показатель становится еще меньше. Но современные технологии позволяют не только разработать информационную модель объекта, но и получать в рамках строительного контроля реальную модель строящегося здания с привязкой к динамике выполнения отдельных видов строительных работ, объемным, качественным и стоимостным показателям, говорит Сергей Должников, MRICS, ООО «Экспертная инженеринговая компания». Применение такого подхода дает отличные результаты: повышает эффективность управления строительным проектом, снижает и предотвращает риски, влияющие на сроки и стоимость реализации проекта.

Но проектированием и строительством возможности ВIM не ограничены. Следующий шаг — 3D-эксплуатационная модель, в которой собраны все данные об объекте, включая информацию о фактическом положении конструктивных элементов и инженерных систем. Эта информация позволяет эффективно планировать текущие и капитальные ремонты, реконструкцию и пр.

В общем, участники дискуссии сошлись на том, что преимущества ВIM над устаревшими бумажными технологиями неоспоримы, а возможности впечатляют даже непрофессионалов. Остается только решиться на перестройку привычных систем и выделить необходимые бюджеты.

ВСТРЕЧАЙТЕ!

1 СЕНТЯБРЯ ВЫШЕЛ НОВЫЙ СПРАВОЧНИК «ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ — 2017»



ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ

ЗАКАЗЫВАЙТЕ ДОСТАВКУ КАТАЛОГА В ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ДИРЕКЦИИ РГУД
E-MAIL: ASSIST@GUD-ESTATE.RU

реклама

Рынок в поисках места силы

Третий Байкальский саммит, проведенный РГУД в партнерстве с Байкальским банком Сбербанка и администрацией Иркутска, был посвящен новым идеям и точкам роста больших городов.

Байкал считается у сибиряков местом силы. С каждым годом местный саммит собирает все больше архитекторов, урбанистов, девелоперов, строителей и инвесторов из разных регионов Сибири и Урала. «Мы впервые увидели столь представительную делегацию, из разных российских городов — Москвы, Петербурга, Красноярска, Новосибирска, Екатеринбурга», — говорит Александр Курепов, генеральный директор ГК «Актив», руководитель Байкальского представительства РГУД.

Больше — не лучше

В числе спикеров саммита был президент-элект РГУД, управляющий партнер компании Colliers International в России Николай Казанский. Он представил сделанный Colliers рейтинг экономической привлекательности российских городов-миллионников, пообещав дополнить его в ближайшее время городами с населением от 500000 человек. Отдельно отметил, что далеко не всегда город с большим населением обладает максимальной притягательностью для инвестиций.

Иркутск старается достичь этой цели, развивая собственный опыт по организации общественных пространств. По словам зампреда местного Комитета по градостроительной политике Ольги Ивановой, в 2016 году в рамках муниципально-частного партнерства удалось благоустроить 42 городские территории. Появилась программа «Формирование комфортной городской среды Иркутска в 2017 году», для которой смогли организовать софинансирование из федерального, областного и местного бюджетов. До конца года власти намерены благоустроить еще 13 общественных пространств, потратив на это 227 млн рублей. Бизнес и горожане активно поддержали идею привести город в порядок, сделать его удобным для проживания и привлекательным для туристов. Работа по благоустройству будет продолжена. Сейчас разрабатывается программа комфортной среды до 2022 года.



Гарантированное и недоступное

По сравнению с другими городами Сибири, Иркутск неплохо обеспечен жильем. На одного человека приходится 24,8 кв.м. Это больше, чем в Новосибирске или Красноярске. Но первое полугодие 2017 года показало спад продаж в новостройках относительно 2016-го, который был хуже 2015-го. К лету негативный тренд замедлился, однако для многих компаний ситуация становится критической.

Изменения в законодательстве о долевом строительстве оказались слишком существенными и неожиданными, говорит зам. генерального директора ФСК «Новый город» Дмитрий Ружников, они могут полностью трансформировать рынок. «Видимо, государство считает, что застройщиками должны быть те, у кого есть средства возвести дом, а потом продать готовое жилье», — отметил эксперт. — Наверное, такие есть. Но это всего несколько игроков». «Если государство не готово субсидировать проектное финансирование под 4% годовых, изменения в 214-ФЗ оставят населению дорогое, но гарантированно построенное жилье», — поддержал коллег Иван Ильичев, исполнительный директор «ВостСибСтрой».

С интересным докладом об изменениях покупательского поведения выступил приехавший на саммит руководитель аналитического отдела Уральской палаты недвижимости Михаил Хорьков. Застройщикам в ближайшие 5–10 лет придется учиться работать не только с 25–35-летними

клиентами, которые приобретают первую квартиру, но и с другими возрастными группами, предупреждает он: «Количество молодежи на рынке будет заметно сокращаться. Это очень сильно изменит структуру спроса и даже тенденции в развитии городов. Население станет в три раза требовательнее не только к самой квартире, но и к району проживания». По мнению эксперта, будущее рынка определит поколение 1980-х. С появлением детей они станут стремиться не только к расширению жилплощади, но и к другому качеству городской среды. Заметное место в структуре спроса займут пенсионеры, средняя обеспеченность жильем которых составляет около 36 кв.м на человека. Многие из них захотят оптимизировать расходы, подобрав более компактную, экономичную и удобную жилплощадь.

Рост без оптимизма

Участники саммита традиционно уделили внимание ключевым трендам на рынке коммерческой недвижимости.

«Есть хорошая новость — кризис закончился», — порадовал Николай Казанский. — Год назад стал расти ВВП, с первого квартала 2017-го — реальные доходы населения, а затем и товарооборот. Объем инвестиций в коммерческую недвижимость по итогам первого полугодия составил \$1,7 млрд. Это чуть меньше, чем годом ранее, зато 1,5 млрд — чисто инвестиционные сделки, приобретение заполненных арендаторами зданий ради дохода, а не для собственного пользования. При этом 23% состав-

ляют инвестиции международные, это уровень 2012 года».

«В коммерческой недвижимости, как и в жилье, основная проблема — отсутствие платежеспособного спроса», — оппонировал Андрей Бриль, председатель совета директоров «Корин холдинга» и полномочный представитель РГУД в Екатеринбурге и Свердловской области. — Инфляция в 4% позволяет не индексировать зарплаты и пенсии. Ситуация на рынке очень напряженная. Кроме того, главные инвесторы в нашей стране — это не государство, не иностранцы. Примерно 85% инвестиций (более 4 трлн рублей в год) — это частные региональные деньги. А система госуправления ориентирована не на тех людей, у которых сегодня есть реальные средства и которые делают эту реальную работу».

«Я второй раз приезжаю на саммит, он привлекает отличной организацией и составом спикеров. Саммит собирает элиту рынка и темы, которые здесь поднимают, актуальны далеко не только для Иркутска. Нам приятно делиться с коллегами своими практиками», — говорит Андрей Петров, генеральный директор компании Semrén&Månsson в России. — На прошлом Байкальском саммите мы нашли интересного заказчика — компанию «ВостСибСтрой», с которой сейчас делаем совместный проект. Надеюсь через год показать его здесь. Так что участие в саммите не только интересно, но и продуктивно для бизнеса. Кроме того, мне и моим коллегам очень нравится город, особенно старая его часть. Достижение Иркутска в том, что его не испортили в 1990-е. Знаменитый 130-й квартал — историческая реплика, которая очень удачно вписалась в современный городской контекст».

«Байкальский саммит — живой, люди здесь откровенно и остроумно высказываются, спорят. Представители местной власти не просто заинтересованы в дискуссии. Видно, что они много ездят, смотрят. Они демонстрируют современный подход к развитию города, стремятся к тому, чтобы жителям было комфортно, но при этом экономика проектов учитывала потребности бизнеса. В России такое не часто увидишь», — согласен с коллегой Александр Шарапов, президент NAI Весаг. — Мы в 2006 году занимались разработкой проекта «Иркутск Сити», и мне приятно видеть, что наши идеи работают и воплощаются иногда даже полнее и креативнее, чем мы предполагали».

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Управление бизнес-центром

МОСКВА

20.10.2017

организатор:



оператор:



при поддержке:



партнеры:




реклама

Телефон: +7 (495) 651-61-05

pro-conference.ru

Креатив в Эрмитаже

С 1 по 4 ноября в Молодежном центре Государственного Эрмитажа в здании Главного штаба откроется образовательно-выставочный проект «Креативная архитектура: городские акценты». Это часть программы Санкт-Петербургского Международного культурного форума. В рамках проекта запланированы выставка, серия «круглых столов», лекций, мастер-классов и дискуссий на темы «Город как объект современного искусства», «Новые районы как часть культурного пространства», «Проблема возможности созвучия современной архитектуры и исторического контекста Петербурга». В них примут участие молодые петербургские архитекторы, которые покажут свои новые работы и расскажут о самых современных тенденциях в архитектурном искусстве. Впервые в Молодежном центре Эрмитажа будут обсуждать темы модульной архитектуры, параметрики, новейших приемов в организации общественных пространств, использования преимуществ исторического центра Петербурга при развитии новых районов и градостроительные тенденции XXI столетия.

Мероприятие пройдет при поддержке Комитета по урбанистике, градостроительству и архитектуре Российской гильдии управляющих и девелоперов.

Проект «Креативная архитектура: городские акценты» ставит целью поиски нового языка, который в перспективе выведет Петербург XXI века в пространство большого архитектурного искусства.



Искусственный отбор



Новые требования 214-ФЗ выполнить можно, но справятся с этим не все застройщики. К таким выводам пришли участники «круглого стола», организованного редакцией еженедельника «Недвижимость и строительство Петербурга» совместно с Комитетом по жилой недвижимости РГУД.

Участники рынка пока не понимают, какие цели преследовали законодатели, принимая масштабные изменения в правила долевого участия и работы застройщиков. Многие надеются, что закон все же опять поправят. «Я полагаю, что закон надо серьезно корректировать, но документ вступил в силу, и надо быть готовыми к тому, что он останется в нынешней редакции. Сильно сомневаюсь, что что-то поправят в течение года: грядут выборы, и защита дольщиков как многочисленной группы избирателей в приоритете. Политический мотив усиления контроля за застройщиками мне понятен», — говорит руководитель Комитета по законодательству РГУД и руководитель практики АБ «Качкин и Партнеры» Дмитрий Некрестьянов.

Он подробно рассказал об основных изменениях и посоветовал застройщикам начинать готовиться. Например, проверить исполнительные органы компании и бенефициаров на соответствие новым требованиям закона (отсутствие судимостей, дисквалификаций и т.д.), проанализировать корпоративную структуру. А также работать с земельным банком: ликвидность участков заметно вырастет, если разрешение на строительство удастся получить до 1 июля 2018-го. В этом случае компания сможет работать по старым нормам. Так-

же он советует закладывать в проекты максимальные сроки реализации: легче объяснить дольщикам, зачем это понадобилось, и сдать объект досрочно, чем потерять деньги, работая по новым правилам.

Политические риски

«Мне не ясна логика законодателя. Если он думал об укрупнении рынка, о том, что строить жилье должны только крупные компании, тогда откуда взялась норма про одно разрешение на одного застройщика? Если мы хотим, чтобы на рынке было много-много мелких «пузырей», которые иногда лопались бы, — непонятно, как это защитит интересы дольщиков», — недоумевает Дмитрий Некрестьянов.

Советник в компании Baker & McKenzie Ольга Аникина полагает, что основная опасность для застройщиков — это возможность как судебного, так и внесудебного приостановления возможности получать деньги дольщиков: «Это доводит уязвимость компаний до предела. Остальные требования к их структуре, финансированию и т.д. — также жесткие. Каждое само по себе, может, и выполнимо, но соблюсти их в совокупности тяжело. И сложнее всего будет перестроиться девелоперам, которые уже реализуют крупные проекты, — для них должны быть послабления».

Заодно юристы рекомендуют учредителям и топ-менеджерам компаний-застройщиков не гулять мимо Марсова поля, когда там проводятся какие-то митинги: обвинение в преступлении против государственной власти не позволит им возглавлять компанию.

И это тоже пройдет...

Председатель Комитета по жилой недвижимости РГУД и генеральный директор ГК «Доверие» Дмитрий Панов тоже не понимает, почему при подготовке закона в Госдуме выслушали дольщиков, но не дали слова девелоперам: «В стране говорят о необходимости повышать инвестиционную привлекательность и одновременно принимать такие законы. Нашу хозяйственную деятельность хотят регулировать. Когда застройщикам начинают диктовать, как

формировать авансы, как взаимодействовать с подрядчиками, они начинают думать, где сэкономить. Это не коррелируется с задачей защитить дольщиков. Зато застройщики попадают в зависимость от граждан и банков».

Генеральный директор СРО А «Объединение строителей СПб» Алексей Белоусов не согласен, что закон преследует исключительно политические цели: «В этом случае был бы подготовлен предельно простой и понятный любому гражданину документ. А теперь попробуйте объяснить дольщику, как закон в нынешней редакции его защитит. Но у строителей уже есть богатый опыт. Как только они поняли, что правила игры серьезно изменятся, они согласовали свои проекты, получили разрешения на строительство и продали первую квартиру, еще не ставя забора на площадке. Это позволит какое-то время работать по старым правилам. Лет шесть проблем с отчислениями не будет: фонд будет пустой, во всяком случае, без отчислений из Петербурга».

Вице-президент по правовым вопросам «ЮИТ СПб» Михаил Макаров полагает, что по большому счету по этому закону жить, строить и продавать можно: «Но это будет дороже, например, из-за того, что между «дочками» и материнской компанией появятся лишние внутренние расчеты, облагаемые НДС. Самое тяжелое — это ограничение «один застройщик — одно разрешение на строительство» и резкое беспрецедентное ограничение правоспособности девелопера. Это как если бы банку разрешили принимать деньги от вкладчиков только, например, в Приморском районе. Осложнится комплексное развитие территорий, прежде всего из-за проблем с вложениями в инфраструктуру».

Участники «круглого стола» отметили, что для небольших компаний из регионов серьезным препятствием может стать и требование к опыту застройщика: он должен проработать три года и построить не менее 10000 кв.м многоквартирного жилья. Для удаленных от столиц регионов эта планка высока.

IV ЕЖЕГОДНАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Marketing Real Estate



27 ОКТЯБРЯ • МОСКВА

контакты: +7 (495) 651-61-05, pro-conference.ru

реклама

организатор:



оператор:



при поддержке:



партнеры:





ИНТЕРВЬЮ Беседовала Наталья Андропова

Елена Стрюкова: «В Казани бизнес-сообществу не хватает общения»

Кризис заставил девелоперов и управляющих недвижимостью в Казани задуматься об эффективности бизнеса. Вырос интерес к профильному образованию. О том, что предстоит обсуждать и чем заниматься профессиональному сообществу в Татарстане, рассказывает новый полномочный представитель РГУД в республике Елена Стрюкова.

– Что бы вы отнесли к достижениям РГУД в Республике Татарстан и над чем намерены работать дальше?

– Я вступила в должность полномочного представителя РГУД в июне 2017-го, но активное участие в работе представительства принимаю с 2011 года. Этим летом к девяти компаниям, которые входили в наше представительство, добавились еще три: ОАО «Гипермаркет «Кольцо», которая также управляет ТЦ ГУМ и гостиницами «Гранд-отель Казань» и «Шалапин», компания «Региональные проекты» и частный брокер Александр Шамов, который специализируется на сдаче в аренду индустриальной недвижимости. Мне бы хотелось, чтобы в РГУД активнее вступали компании из Набережных Челнов, Альметьевска, Нижнекамска и других городов республики. Также я считаю важным объединить не только девелоперов и управляющих, но и консультантов, брокеров, риэлторов, арендаторов и покупателей коммерческой недвижимости, специалистов, работающих в отделах развития ритейла, строителей и архитекторов. Встречи и общение дадут им возможность взглянуть на текущие задачи под другим углом. Кроме того, профессиональному сообществу в Казани не хватает неформального, клубного общения.

Сейчас главное наше достижение — Рождественский саммит в Казани, его посещает более 300 участников рынка. Мы собираемся ежемесячно проводить тематические мероприятия с привлечением признанных специалистов из других регионов. Первое уже состоялось в июле. Темой стала эффективность работы торговых операторов. Совместно с управляющим ТК «Галерея Тандем» мы привезли в Казань специалистов по витринистике и мерчендайзингу из Перми.

– Как себя чувствует экономика Татарстана и республиканский рынок недвижимости в 2017 году?

– Татарстан прошел кризис мягче, чем некоторые другие регионы России. А в 2017-м, по предварительным данным, начали расти валовый региональный продукт и индекс промышленного производства, стабилизировался розничный товароборот. Инвестиции в основной капитал увеличились на 4% уже в 2016 году, составив 642,5 млрд рублей. В 2016-м в республике построено 2,4 млн кв.м жилья, это один из самых высоких показателей ввода на душу населения в РФ (0,62 кв.м). В этом году предстоит сдать примерно столько же.

Нельзя сказать, что все построенное рынок поглощает. Но общая динамика сделок в жилищном сегменте находится на уровне докризисных 2012-2013 годов. Несколько компаний все же были вынуждены уйти с рынка, оставив своих дольщиков без квартир. В республике

ввели программу, по которой застройщикам предлагали взять на себя завершение проблемных объектов с соблюдением обязательств перед дольщиками, а взамен получить без аукциона участок под застройку. Этим предложением воспользовались несколько компаний. И сейчас коллизия с дольщиками благополучно разрешается. Изменилась сама структура первичного рынка жилья — в сторону укрупнения бизнеса. Сегодня этот сегмент поделен между 10-12 застройщиками, два или три из которых удерживают большую долю рынка.

– А как обстоят дела с недвижимостью для бизнеса?

– Республиканский рынок офисов не был перенасыщен предложением, поэтому падения арендных ставок практически не произошло. В Казани сейчас 39 бизнес-центров, в которых сдается в аренду 320 000 кв.м офисных площадей. Интерес к аренде крупных помещений формируют международные и федеральные компании, при этом арендаторы рассчитывают на длительные контракты сроком на 7-10 лет и низкую ежегодную индексацию. Стало заметно больше запросов на аренду офисов из сферы креативных индустрий — дизайн, медиа, IT. В 2016 году увеличилось число сделок купли-продажи офисных помещений, в том числе с арендаторами. Новый бизнес-центр в 2016-м был построен только один — вторая очередь БЦ «Татария». Несколько объектов заморожено.

И уже в начале 2017 года мы ощутили нехватку площадей класса А. Вакансия в БЦ класса А не превышает 2%. В зданиях класса В и В+ свободных площадей меньше 6%.

Владельцам торговых центров — к качественному предложению мы относим в Казани 23 — пришлось труднее. В кризис ритейлеры сокращали и количество точек, и площади. Был момент, когда даже в TOP-5 торговых центров Казани были вакантные площади. Распространенной практикой стало замещение фиксированной арендной платы процентом с оборота. Он устанавливался тем ниже, чем больше была занимаемая площадь или чем привлекательнее оказывался бренд.

Сейчас свободные места заполняют местные игроки или федеральные сети. В частности, в 2016 году в Казани открыли свои магазины Armani Exchange, «Лента», Hoff, SPORTSTYLE (by Nike), Rich family, Original Marines, Natura Siberica, SuperStep, «Святая», Deichmann, M.Reason. В 2017 году в Казани заработал первый магазин Zara Home, вернулся Calvin Klein, прекративший свой бизнес в 2015-м. До конца года планируется запуск сети кофеен Starbucks, магазинов под брендами Uniqlo и Kiabi. Уровень вакансии в качественных торговых центрах составляет сейчас около 17%.

Что касается складской недвижимости, качественное предложение составляет всего 24,5% от общего объема складов и расширяется почти исключительно за счет проектов built-to-suit.

Зато производственные помещения в индустриальных парках пользуются стабильным спросом. Арендные ставки на них в последние годы практически не менялись, производственные компании могли реализовать рыночные возможности «здесь и сейчас».

Гостиничный сегмент за последние три-четыре года пополнился несколькими малоформатными гостиницами с фондом до 50 номеров. Но если 4-5 лет назад средняя заполняемость отелей составляла 95%, сейчас таких показателей лишь у единиц. Например, у гостиницы «Ривьера», которая находится рядом с аквапарком и заполняется благодаря его иногородним посетителям. В основном же заполняемость отелей в Казани находится сейчас на уровне 45-50%.

– Республиканские власти и бизнес вложили немало средств в реконструкцию старого центра Казани. Это улучшило капитализацию недвижимости в исторической части города?

– Второй год в Татарстане реализуется программа «Развитие парков и скверов». В порядок приведены 64 объекта в Казани и малых городах. В 2016-м республиканский бюджет вложил в развитие парков и скверов 900 млн рублей, еще 340 млн потратили муниципалитеты и 1,12 млрд — частные инвесторы. И это работает, на мой взгляд, прекрасно. Запущенные и небезопасные зеленые массивы превратились в отличные места для отдыха со скамейками, кафе, освещением, дорожками, с регулярными событиями для посетителей. Туда пришли горожане.

Пока рано оценивать капитализацию недвижимости рядом с местами рекреации. Но думаю, близость парков положительно скажется на заполняемости коммерческих помещений.

Инвесторы это понимают. Например, компания «Унистрой» планирует вывести на рынок бизнес-парк на улице Хади Такташ — в историческом центре Казани, на берегу озера Кабан. Кроме кафе, ресторана, магазинов и фитнес-центра клиенты бизнес-центра получат доступ к природной зоне.

Компания «Д-групп» анонсировала строительство в 2018 году бизнес-центра Urban между улицами Островского и Спартаковской. Это тоже историческая часть Казани, и проект является очевидным ответом на нехватку качественных офисов. Место в историческом центре обеспечило заполнение проекту «Сибирские номера» — апартаментам для длительного проживания класса «люкс». И это пока единственный успешный опыт в сегменте апарт-отелей в Казани.

– Кризис способствовал появлению новых форматов в коммерческой недвижимости Казани?

– На рынке офисной недвижимости появились коворкинги, а в декабре 2016-го компания Alliance Business Centers открыла полностью оборудованное пространство представительского класса, предлагающее в аренду офисные блоки с рабочими местами. Проект занял целый этаж в бизнес-цен-

тре «Корстон». К середине 2017 года две трети офисов нашли своих арендаторов.

В июле 2017-го на площадке ПАО «Сбербанк» открылся Agile-коворкинг GrowUp на 238 рабочих мест с конференц-залом, переговорными, кухней, кофе-пойнтами, комнатами отдыха, open space и team office. Растет популярность многофункциональных комплексов с развлекательной и спортивной функцией, их доля среди строящихся коммерческих объектов почти 45%.

Торговая недвижимость яркими концепциями не удивила, потому что знаковые объекты в этом сегменте не вводились около двух лет. Исключением стали торговый центр «Горки-парк» от компании «Унистрой» и торговый центр «Радужный» — интересный нишевый продукт, расположенный в центре нового жилого микрорайона Салават Купере, состоящего из социального жилья. Девелопер UD Group (входит в группу «Унистрой») анонсировал проект центра семейного отдыха, однако его строительство в этом году только начнется.

Важной тенденцией рынка стало обновление ТЦ и ТРЦ, построенных 7-10 лет назад. «Мега», «Тандем», XL модернизировали фасады и интерьеры, причем «Мега» не закрывалась ни на один день. Сейчас там идет реконструкция фуд-корта, и на лето все арендаторы, включая ресторан ИКЕА, вынесли киоски и столики на улицу. Несмотря на холодное лето, открытый фуд-корт пользуется огромной популярностью и вызывает живой интерес у собственников и управляющих других ТРЦ.

– Какие проблемы сейчас волнуют казанское профессиональное сообщество?

– Всех волнует проблема эффективности бизнеса. Арендаторы стремятся получить больше отдачи от магазинов и офисов продаж. Арендодатели озабочены эффективностью управления объектами. Девелоперы выводят управляющие компании в отдельное юридическое лицо. Собственники задумались о модернизации объектов, о расширении спектра услуг для арендаторов, о новой планировке пространств.

В жилом сегменте стали строить дома с более удобными входными группами, хорошо оборудованными дворами. При этом речь не идет о повышении класса и стоимости продукта. Большая часть первичного рынка жилья в Казани находится в эконом-классе, и средняя цена на квартиру не превышает 68 000 рублей за «квадрат». Но девелоперы находятся в жестком конкурентном поле и вынуждены думать о том, как завоевать покупателя.

Вырос интерес к профильному образованию. Руководители и сотрудники серьезных компаний все чаще интересуются международными программами CCIM, RICS.

Досье

Елена Стрюкова до 2016 года работала в компании Cushman & Wakefield в России, руководила отделом региональных проектов и занимала должность старшего директора. Специализировалась на брокеридже и консалтинге в сфере коммерческой недвижимости. Занималась заполнением бизнес-центра «Капитал» и бизнес-парка «Идея» в Казани, WTC NN в Нижнем Новгороде, торговых центров «Тандем-Галерея», «Квартал», «Корстон» в Казани. Открывала региональные представительства для компаний «Майкрософт Рус» и DHL.



Prisma Group за три месяца удвоила продажи в жилом комплексе «Южный» (Московская область). Проект комфорт-класса строится в городе Красногорске в 3 км от МКАД по Новорижскому шоссе и будет сдан в эксплуатацию во втором квартале 2018 года.

Что? PRISMA GROUP, число сотрудников — более 30, генеральный директор — Сергей Периков (на фото), web: www.prismagroup.ru.

Где? Москва и Московская область.

Когда? Компания работает с 2015 года.

Зачем? PRISMA GROUP — агентство недвижимости, а также fee-development-компания, объединившая специалистов рынка в области продаж, консалтинга, маркетинга и рекламы. Разработчик системы, основанной на альтернативном подходе к реализации новостроек и способнойкратно повысить продажи без снижения цены или увеличения рекламного бюджета.

Компания берет на аутсорсинг продажи застройщиков (включая телемаркетинг и построение сбытовой сети), антикризисное управление, обеспечивает консалтинг.

В чём фишка? В PRISMA GROUP считают, что сложившиеся нормы работы на отечественном рынке недвижимости устарели. Под влиянием кризиса игрокам приходится по-новому оценивать собственную эффективность и перспективы выживания в конкурентной среде.

В PRISMA GROUP есть собственное исследовательское подразделение, колл-центр, отдел статистического анализа. Компания проводит регулярные замеры качества и объемов продаж объектов жилой недвижимости всех застройщиков Москвы и Московской области.



Компания «УралТИСИЗ» сделала доклад в Минстрое РФ о возможностях 3D-моделирования геологической среды на основе архивных данных. Цифровая технология оптимизирует оценку участков на предмет их инвестиционной привлекательности.

Что? АО «УралТИСИЗ», число работающих — 70 человек, генеральный директор — Сергей Кузнецов (на фото), web: <http://uraltisiz.ru>

Где? Екатеринбург.

Когда? Основана в 1959 году как Государственный институт технических изысканий (ГИТИ). В 1962-м преобразована в Уральский трест инженерно-строительных изысканий (УралТИСИЗ).

Зачем? Институт создан для проведения изысканий по промышленным гражданским объектам на Урале и в Западной Сибири. УралТИСИЗ исследовал территории под строительство городов Нижневартовска, Нефтеюганска, Сургута и др., метрополитена в Свердловске, Нижне-Тагильского и Магнитогорского металлургических комбинатов. В последние десять лет выполнил изыскания для реконструкции аэропорта Кольцово, Среднеуральского медплавильного завода, строительства Уральского университетского комплекса, торговых центров «ИКЕА», «МЕТРО». Занялся управлением недвижимостью, предложив арендаторам офисы в формате лофт.

В чём фишка? «УралТИСИЗ» занимается научными и научно-методическими разработками, обобщая материалы изысканий и исследований. Его специалистами разработаны и внедрены более 1500 предложений, получены патенты и авторские свидетельства на 15 изобретений.



В торгово-развлекательном комплексе «Кольцо» (Казань) открылись Mc`Donalds, магазин Zarina в новой концепции, турецкий ресторан Gagawa. Идут переговоры о запуске кофейни Starbucks.

Что? ОАО «Гипермаркет «Кольцо», генеральный директор — Ильяс Ганиев (на фото), web: www.koltso-kazan.ru

Где? Казань, Республика Татарстан.

Когда? ОАО «Гипермаркет «Кольцо» образовано в 2003 году, ТРК «Кольцо» работает с ноября 2006-го.

Зачем? Компания «Гипермаркет «Кольцо» создана для реализации девелоперских проектов ГК «Эдельвейс Групп» и управления коммерческой недвижимостью. Главный объект в портфеле — ТРК «Кольцо». На 46800 кв.м расположено более 120 магазинов, рестораны, кофейни, кинотеатр на шесть залов, продуктовый супермаркет, супермаркет бытовой техники, бильярдный клуб и пр. Компания управляет реконструкцией ТК «ГУМ» и «Шалапин Палас Отель», строительством «Гранд Отель Казань». В настоящее время управляет реконструкцией памятника архитектуры — пивоваренного завода Петцольда, проектом «Loft-квартал «Красный Восток», строительством магазинов «Эдельвейс».

В чём фишка? ТРК «Кольцо» стал лендмаркером Казани. Декоративное золотое кольцо над главным входом, фонтан, мост, летняя терраса привлекают жителей и гостей города. Здание расположено на пересечении семи улиц, рядом со ст. метро «Площадь Тукая» и пятью университетами. Это делает его не только местом покупок, но и встреч для студентов, преподавателей, офисных работников и туристов. УК ведет мониторинг посетителей по гендерному признаку, возрасту, предпочтениям, готовит рейтинг магазинов, организует городские события и предоставляет разные рекламные носители, включая теле- и аудиотрансляции на пешеходную Петербургскую улицу.



Строительная корпорация «ЛенРусСтрой» победила в конкурсе на выбор подрядчика по строительству жилого дома для войск Национальной гвардии в деревне Низино. Завершить работы необходимо в марте 2020 года.

Что? Строительная корпорация «ЛенРусСтрой», генеральный директор — Леонид Кваснюк, заместитель генерального директора — Максим Жабин (на фото), web: <http://www.lenrusstroy.com>

Где? Петербург и Ленинградская область.

Когда? СК «ЛенРусСтрой» работает с 2001 года.

Зачем? «ЛенРусСтрой» за полтора десятилетия вырос из небольшой компании в серьезного игрока рынка жилья на Северо-Западе РФ. Корпорация обеспечивает полный комплекс строительных работ, включая проектирование, производство и монтаж строительных материалов, конструкций, девелопмент. Занимается строительством жилой и коммерческой недвижимости, социальных объектов. В ее портфеле — 32 завершенных проекта. Реализуются еще восемь, в том числе проект комплексного освоения территории «Новое Горелово» на 8400 жителей.

В чём фишка? «ЛенРусСтрой» никогда не задерживал сдачу объектов, ни один из них не был заморожен. Фирма старается включать в свои проекты школы, детские сады, медицинские учреждения, предприятия торговли и обслуживания. Модернизация домостроительного комбината, проведенная в 2008 году, позволяет корпорации возводить до 100000 кв.м жилья в год и контролировать весь цикл производства работ.

