



ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

Сергей Волков: «Частные компании не отстают»

Локомотивом для внедрения информационного моделирования стали госкорпорации Газпром и Росатом. BIM-технологии постепенно проникают в строительство социального жилья и инфраструктуры, транспортных объектов, которые строятся на средства государства. Но не менее сильным драйвером цифрового моделирования являются девелоперские холдинги полного цикла. (стр.6)

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

ПАРТНЁР ПРОЕКТА

ГУД

NEWS



Сила — в Сибири

Лето в бизнес-кругах уже давно не считается низким сезоном. Одним из главных мероприятий делового календаря Российской гильдии управляющих и девелоперов в жаркие месяцы вот уже несколько лет является Байкальский саммит. В этом году он пройдёт с 25 по 26 июля.

В первый день состоится property-тур по самым интересным объектам недвижимости Иркутска. Второй отдан под деловую программу, главная тема которой — образы городов будущего. Как они будут развиваться и какими станут в ближайшие 10-15 лет? Какие передовые проекты бизнес реализует уже сегодня, а что спрогнозировать невозможно? В течение дня гости и участники саммита на Байкале будут обсуждать эти и другие вопросы и решать, как российскому рынку приблизиться к урбанистическому раю.

Бонусом к мозговому штурму станут удивительные панорамы самого глубокого озера в мире, увидеть которое стремятся гости саммита из всех регионов.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ЛЕТО БУДЕТ ЖАРКИМ

В конце июня Государственная Дума приняла поправки в закон о долевом участии в строительстве (в обиходе — закон №214-ФЗ). Заняли они более сотни листов — поправок действительно много. (стр. 4)

ОПРОС

ЖИЛЬЁ НА ЗАВТРА

Первый после инаугурации указ президента гласит: объём жилищного строительства должен увеличиться с нынешних 70-80 млн до 120 млн кв.м в год. А значит, девелоперам предстоит ежегодно находить ещё 1-1,4 млн платежеспособных покупателей жилья. (стр. 5)

РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

В ПОИСКАХ КОМФОРТА

Как сделать комфортными районы новостроек, чтобы жить там было так же удобно, как в историческом центре? На что обратить внимание? Кто виноват, что не всё пока получается, и как изменить ситуацию? Об этом дискутировали строители и архитекторы в ходе «круглого стола», проведённого Российской гильдией управляющих и девелоперов в рамках St. Petersburg Design Week. (стр. 7)



«ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ»

Е Ж Е Г О Д Н Ы Й К А Т А Л О Г

2018/2019

Обновите информацию о своей компании!
Продвигайте свой бизнес!
Принимаем заявки!*

(812) 334 6595 / ASSIST@RGUD.RU
* до 31 октября

ДЕТАЛЬНО:
- О ТРЕНДАХ
- О БИЗНЕСЕ
- О РЫНКЕ

Всероссийский сбор

Российская гильдия управляющих и девелоперов создаёт единую аналитическую платформу. На первом этапе она аккумулирует данные о рынках недвижимости городов-миллионников и регионов присутствия РГУД.



На платформе, которую делают на базе сайта Гильдии, будет собрана общая информация по городам, макроэкономические данные, статистика по сегментам коммерческой недвижимости (офисам, торговле, складам, гостиницам) и сведения о развитии рынка жилищного строительства. Задача — унифицировать данные, чтобы пользователи могли анализировать динамику развития рынков и сравнивать разные города и сегменты. За предоставление сведений и их качество станут отвечать региональные представительства. Они должны будут сами готовить информацию или запрашивать её у компетентных партнёров. За создание платформы отвечает рабочая группа членов Гильдии, в которую входят 15 экспертов. Они должны предложить основные принципы функционирования платформы, методологию сбора и обработки данных и т.п. Предварительные работы планируются завершить к концу года.

Создание аналитической платформы РГУД — один из пунктов предвыборной программы действующего президента Гильдии Николая Казанского, президента Colliers International. Создание качественной и всеобъемлющей аналитической базы, доступ к профильным образовательным ресурсам повысит уровень профессионализма участников рынка недвижимости, уверен он.



Михаил ХОРЬКОВ
руководитель аналитического отдела Уральской палаты недвижимости:

Отсутствие полных, глубоких данных по российскому рынку недвижимости — серьёзная проблема, к её решению подступались много раз. Риэлторы, оценщики и девелоперы пытались создавать такие базы, но им не хватало системности. Ведь нужно не просто снять слепок с рынка, а регулярно, достаточно глубоко и кропотливо его отслеживать. Конечно, какие-то отрывочные сведения собираются, есть отдельные базовые показатели, но крайне редко можно увидеть полную картину. Проблема в том, что по крупным городам мы в состоянии наладить такой сбор, но если опуститься на уровень, например, Кургана, этих цифр нет даже у местных специалистов. А имеющийся минимум некому обработать. Конечно, под конкретного заказчика и его проект профессиональные компании и институты выполняют такую работу, пусть даже и тратя на это много времени. Но это не система, которая работает и обновляется.



Максим МАРКОВ
руководитель представительства РГУД в Новосибирске, член совета директоров ГК «Ёлка Девелопмент»:

Мы в Новосибирске разрабатывали картографический сервис с биг-дэтой и бизнес-аналитикой для застройщиков жилья — платформенное решение «ДЕКАРТ.онлайн». Пользователи видят уровень и качество конкуренции в каждой локации с детализацией по каждому дому. Можно быстро посмотреть, что происходит у конкурентов: цены в динамике по каждому типу квартир (их более 30), остатки, темпы продаж, темпы регистрации ДДУ, уровень продаж в ипотеку. Мы агрегировали все доступные данные в единый формат. Это не выборка, а полная статистика предложения по Новосибирской агломерации. Каждая квартира описана по 47 параметрам, включая этаж, высоту потолка, проектную документацию. Есть инструмент для подготовки аналитических отчётов: таблицы, графики, диаграммы по клику клиента попадают в конструктор отчётов.

Мы сделали этот сервис за девять месяцев по запросу застройщиков. Система открытая, есть месячная абонентская плата. Один из тарифов предполагает скачивание данных с платформы для самостоятельной обработки. Но аналитикам больше не надо тратить время на их сбор, они могут заниматься чистым творчеством.

Мы ещё не распространили «ДЕКАРТ.онлайн» на коммерческую недвижимость, но возможность такая заложена. В ближайшее время будем тестировать систему на земельном рынке и складских объектах. Но бизнес-модель придётся изменить. Пользователями сервиса станут инвесторы, которым будут предложены объекты сделок с приложением стандартных web-версий инвестиционных меморандумов.

Платформа РГУД должна не просто служить внутренним аналитическим сервисом, а помогать инвесторам эффективно проводить сделки, тогда будут и ресурсы на её поддержание.



Елена СТРЮКОВА
руководитель представительства РГУД в Республике Татарстан, директор компании «АК БАРС Недвижимость» (Казань):

Разумеется, любой участник рынка рад достоверным и свежим данным. Спрос на аналитическую платформу есть. Вопрос только в том, кто будет первым. На рынке жилой недвижимости игрокам нужна информация о темпах продаж у конкурентов, о средней цене с раз-

бивкой по квартирам. Покупателям квартир эта же информация нужна в виде понятной аналитической статьи с динамикой цен в разных районах города. В сегментах коммерческой недвижимости платформа должна отражать динамику арендных ставок, процент вакансий, состав арендаторов.

Существует миф, что Казань — довольно закрытый для бизнеса город, но за двенадцать лет работы здесь я ни разу не столкнулся с отказом предоставить данные. Я не думаю, что с наполнением базы будут проблемы, хотя это потребует определённой работы. Вопрос в том, чтобы обмен данными происходил автоматически, как при работе застройщиков с сервисом «ДомКлик».

И конечно, работу с информацией надо поставить на правильные коммерческие рельсы. Для тех, кто хотел бы пользоваться этими данными, должна быть предусмотрена абонентская плата или подписка.



Екатерина ГРЕСС
руководитель комитета РГУД по торговой недвижимости, генеральный директор компании IDEM (Нижний Новгород):

Такую аналитическую платформу все ждут уже давно. Главные вопросы: как она будет формироваться? С какой частотой обновляться? Согласятся ли участники предоставлять сведения о сделках?

Данные о развитии рынка торговой недвижимости в регионах довольно разрозненные. В Москве или Петербурге консультанты из «большой четвёрки» регулярно оценивают состояние и динамику торгового сегмента. В регионах делают срез рынка под конкретные задачи, когда хотят изучить перспективы того или иного инвестпроекта.

IDEM несколько раз в год собирает данные о качественных торговых центрах в крупных городах (Екатеринбурге, Новосибирске, Сочи), замеряя индекс обеспеченности жителей такими объектами. Но ему можно судить о состоянии рынков, уровне конкуренции, перспективах торгового девелопмента. У нас хватает ресурсов для сбора этой информации, но я считаю правильным консолидировать усилия экспертов. Построив единую базу, консультанты будут более точны в прогнозах, картина станет более полной.



Татьяна ГАЛУЩЕНКО
заместитель руководителя Байкальского представительства РГУД:
Я сторонник интегрированной межрегиональной аналитической платформы.

Иркутск — довольно удалённый от центра регион и не очень крупный рынок. Но чтобы чувствовать тенденции и следовать новым веяниям, надо видеть, что строится в других областях, что пользуется спросом. Без такой базы невозможны качественные прогнозы. Комплексных аналитиков недвижимости в Иркутске немного, они готовы к обмену информацией. Наши девелоперы пользуются любыми возможностями, чтобы сравнить свои проекты с петербургскими, новосибирскими, красноярскими. Они хотели бы получать свежие цифры, но пока не готовы делиться информацией о реальных сделках.



Вероника ЛЕЖНЁВА
директор департамента исследований Colliers International:

Наша основная задача — систематизировать региональную информацию по сегментам рынка. На самом деле значительная её часть уже есть у консалтинговых и локальных компаний, а также в самой РГУД. Ведь некоторые её комитеты уже проделали большую работу, собирая данные в рамках своих проектов (например, по классификации регионального рынка офисной недвижимости). Нет только единого информационного пространства.

Второй этап — обработка данных. Мы не собираемся становиться Росстатом и не ставим себе цель узнать про каждый квадратный метр недвижимости в стране. Мы должны оценить объём рынка качественных (и близких к качественным) объектов. Для начала — в штуках, со временем постараемся классически считать в метрах. Звучит весьма амбициозно, но такие рейтинги, базы и т.п. делаются во всём мире и на гораздо менее значимых по объёму и развитию рынках. В прошлом году Colliers International совместно с РГУД подготовили рейтинг, где оценивался девелоперский потенциал городов России. Мы точно знаем, что такие задачи реализуемы.

Платформа нужна не только как практический инструмент. В России у участников рынка настолько разный понятийный аппарат и методология обработки данных, что договориться между собой иногда не могут и несколько профессиональных компаний в крупных городах. Где-то качественная аналитика вообще отсутствует. Если нам удастся выработать единые определения, методы подсчёта и пр., которые распространятся на всю страну, это будет способствовать качественному развитию рынка в целом.

реклама

БИЗНЕС-ТУР

ОРГАНИЗАТОР PROESTATE EVENTS ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ARE GYA

СОВМЕСТНАЯ РАБОТА ИЛИ CO-WORKING ПО-ВОСТОЧНОМУ

Гонконг, Шанхай 19-23 ноября

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

реклама

PROESTATE®

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

19-21 СЕНТЯБРЯ 2018, МОСКВА

КОНГРЕСС-ПАРК RADISSON ROYAL HOTEL MOSCOW

WWW.PROESTATE.PRO REGISTRATION@PROESTATE.RU 8 (495) 651-61-05

при поддержке: соорганизаторы: организаторы: партнеры: партнер конференции:

ARE GYA AECOM ИНТЕРО ODN

Финский генподряд

Концерн ЮИТ построит в Петербурге высотный отель. Это уже не первый гостиничный проект подрядчика, который готовится выйти в регионы.

Отель для компании «Плаза Лотос Групп» миллиардеров Михаила и Бориса Зингаревичей появится на пересечении Дунайского и Витебского проспектов, на участке, где ранее располагался гаражный кооператив. Застройщиком территории в Купчино официально выступает аффилированное с «Плаза Лотос Групп» ООО «Новый век». С ним ЮИТ уже подписал договор генподряда на возведение первой очереди отеля. Это будет разновысотное здание (секции высотой от двух до 21 этажа), рассчитанное на 534 номера. По проекту, разработанному студией «А.Лен» Сергея Орешкина, коммерческие помещения на первых двух этажах займут рестораны, кафе, спортивная и медицинская зоны. Также в проекте есть подземный паркинг, велопарковки и парковки для транспорта инвалидов. Завершить строительство планируется через два года.

«Для развития подрядного бизнеса ЮИТ в России этот проект, безусловно, является важным стратегическим шагом», — комментирует старший вице-президент ЮИТ «Жилищное строительство, Россия», дивизион «Подрядное строительство» Тапио Сяркя.

В Петербурге ЮИТ в качестве генподрядчика уже возводит две очереди апарт-комплекса VALO у станции метро «Бухарестская». В зданиях общей площадью более 74 000 кв.м расположатся 1545 апартаментов и паркинг на 58 машин. Финский подрядчик также строит жилой комплекс «Жемчужный берег» для компании «Балтийская жемчужина» площадью примерно 90 000 кв.м (936 квартир и паркинги для 720 автомобилей).

В Ленинградской области (в Сосновом Бору) ЮИТ завершает жилой проект «Рантала» общей площадью свыше 41 000 кв.м (776 квартир и 151 парковочное место). А в Новгородской области помогает «расти» заводу «ЮПМ-Кюммелле Чудово», расширяя цех производства фанеры и шпона.

«Мы нацелены на дальнейшее развитие, в том числе и в других регионах», — говорит Тапио Сяркя.



ХРОНИКА

Коньки для новосёлов



В Нижнем Новгороде компания «Жилстрой-НН» начинает возводить жилой комплекс «Торпедо», названный в честь местного хоккейного клуба. Комплекс расположится на территории площадью 32 га на берегу Оки в Автозаводском районе, недалеко от природного памятника «Мальшевские гривы». Здесь разместят более 40 жилых домов высотой 10 и 17 этажей — всего около 400 000 кв.м жилья. Первые корпуса застройщик планирует завершить в конце 2019 года.

В компании обещают уделить в новом микрорайоне максимум внимания спорту вообще и хоккею в частности. Поэтому помимо социальных объектов (двух детских садов и школы) здесь появятся несколько хоккейных коробов, велодорожки, детские и спортивные площадки. Застройщик даже провёл конкурс на лучший слоган для нового комплекса. Победитель — «Живи с комфортом, дружи со спортом!».

На рынок ЖК планируют вывести в конце лета. Это будет самый крупный проект компании, которая лидирует по объёмам строительства в Нижегородской области (по итогам 2017-го она ввела в эксплуатацию почти 72 000 кв.м жилья).

Металлурги-меценаты



Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) выкупила здание в центре Екатеринбурга, чтобы создать там художественную галерею. Недвижимость рядом с резиденцией губернатора обошлась в 1,5 млрд рублей.

Это корпус бывшего Уральского приборостроительного завода на ул. Горького, 17. Его строили в 1930-х годах для библиотеки, однако в военные годы отдали под один из эвакуированных из Москвы заводов Наркомата авиационной промышленности. Предприятие осталось здесь и после войны, со временем появились новые корпуса, а первое здание отвели под приборостроение. В 2014-м началось переоборудование Уральского приборостроительного завода в Арамиле.

В освобождённом корпусе думали было разместить культурно-просветительский центр «Эрмитаж-Урал», но для него построят новое здание в другом месте. Затем перешёл к компании Prinzip, которая анонсировала жилой проект премиум-класса, подразумевавший частичную разборку советской постройки.

Новый собственник (УГМК) намерен надстроить пятый этаж в той же стилистике и организовать художественную галерею (а может быть, и художественную школу). Возможно, здесь будут выставляться произведения из частных коллекций. УГМК планирует передать объект в собственность Екатеринбурга или Свердловской области.

Материалы полосы подготовил Андрей НЕКРАСОВ

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА

Хлебный бизнес

Холдинг RBI, реализующий проект редевелопмента территории Левашовского хлебозавода (Петербург), предоставит первый этаж исторического здания Дому культуры Льва Лурье. Известный историк разработает экспозицию и лекционную программу частного Музея блокады Ленинграда.

Производство располагалось в Петроградском районе на одноимённом проспекте, между Большой Зелениной и Барочной улицами. Круглое шестиэтажное здание — памятник регионального значения. Оно построено в начале 1930-х в стиле «конструктивизм». Здесь использовали уникальную технологию вертикально-кольцевого цикла хлебопечения, завод работал и в годы блокады. На прилегающей территории компания построит жилой комплекс общей площадью около 21 000 кв.м — семь корпусов разной этажности в общей сложности на 190 квартир премиум- и бизнес-класса.

А в историческом здании создадут общественный культурный центр с ма-

газинами, офисами, кафе, двухуровневыми студиями на верхних этажах, общедоступным сквером. Предусмотрены также лекционный зал, помещения для проведения детских мастер-классов, книжный магазин. Сохранить обещают и кирпичную трубу завода, превратив её в арт-объект. Управлять центром будут создатели модного, но, правда, уже закрывшегося, пространства «Тайга» (оно располагалось на Дворцовой набережной). Инвестиции холдинга RBI в создание центра составят около 1 млрд рублей.

Дом культуры Льва Лурье займёт первый этаж. По словам историка, музей будет посвящён не столько архитектуре здания, сколько блокаде Ленинграда: «Мы хотим дать не общий, а крупный план блокады. Здесь будет выставлено немного предметов, но мультимедийная экспозиция покажет, как пережили блокаду ближайшие дома и конкретные семьи. Рассчитываем, что нам передадут экспонаты из Музея Лихачёва», — поясняет Лев Лурье. Стоимость оборудования для интерактивного музея в холдинге RBI оценивают в 90 млн рублей.



↑
В ИСТОРИЧЕСКОМ ЗДАНИИ СОЗДАДУТ ОБЩЕСТВЕННЫЙ КУЛЬТУРНЫЙ ЦЕНТР С МАГАЗИНАМИ, ОФИСАМИ, КАФЕ, ДВУХУРОВНЕВЫМИ СТУДИЯМИ, СКВЕРОМ. ПРЕДУСМОТРЕНЫ ТАКЖЕ ЛЕКЦИОННЫЙ ЗАЛ, ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ МАСТЕР-КЛАССОВ, КНИЖНЫЙ МАГАЗИН

реклама

Как провести лето с РГУД

Идея №1: ПОЕХАТЬ НА IV БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ

РЕГИСТРАЦИЯ НА SUMMIT.RGUD.RU ИЛИ 8 (812) 334-65-95

26 ИЮЛЯ
ИРКУТСК

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
ПАО
СБЕРБАНК
Всегда рядом

ПАРТНЕР
АКТИВ
ГРУППА КОМПАНИЙ



Лето будет жарким

В конце июня Государственная Дума приняла поправки в закон о долевом участии в строительстве (в обиходе — закон №214-ФЗ). Заняли они более сотни листов — поправок действительно много.

Используя механизмы прошлых «переходных периодов», большинство застройщиков получили запас разрешений на строительство, с которыми надеются продолжить работу по старым правилам. Но концепция, что новые правила 214-ФЗ не будут применяться к проектам, по которым есть разрешение, сохранилась лишь частично. В переходных положениях к новым поправкам предусматриваются особенности использования некоторых «старых» норм для «старых» застройщиков.

Во-первых, в течение двух месяцев с момента вступления новой редакции закона в силу застройщики, получившие разрешение до 01.07.2018, должны открыть отдельный расчётный счёт для всех операций по каждому разрешению. Требования о составе допустимых расходов с этого счёта относятся и к тем, кто получил разрешения заблаговременно. В этот перечень включены затраты на приобретение прав на участок, на снятие ограничений на право застройки (очень актуально для Москвы) и ещё несколько пунктов, что намного приближает его к реальности. На таких застройщиков распространяется требование о контроле за их деятельностью со стороны Фонда и возможность направления предписаний в Росреестр о приостановлении регистрации ДДУ. Однако обязанности переводить на такой счёт ранее полученные средства законом не установлено.

Жилищные сертификаты, жилищно-строительные кооперативы и жилищно-накопительные кооперативы имеют право на существование, только если они созданы или выпущены до 01.07.2018. Иными словами, решено планомерно сворачивать все ранее допустимые способы получения средств граждан на стадии строительства. Предприняты также действия, чтобы предотвратить «миграцию» недобросовестных застройщиков в эти формы.

На «старых» застройщиков распространяются ранее существовавшие требования к размеру уставного капитала и другие, установленные частью 2 статьи 3 214-ФЗ, т.е. действовавшие до 01.07.2018.

Норма об обязательности использования эскроу-счетов при привлечении денег дольщиков установлена только для тех объектов, где первый договор будет представлен на регистрацию после 01.07.2019. Это означает, что те, кто получил разрешение после 01.07.2018, пока могут применять эскроу-счета добровольно. Это даёт банковской системе время отладить работу.

Установлено правило, касающееся договоров о комплексном развитии территории и о развитии застроенной территории. Если они заключены до 01.07.2018, то получать новые разрешения на строительство после 01.07.2018 можно только в рамках исполнения одного из таких договоров, а остальные должны быть переуступлены иному юрлицу. Достройка по уже открытым разрешениям допускается, но до ввода нельзя получать новые разрешения для не входящих в территорию участков. Контролирующие органы, Фонд и застройщики с 01.07.2018 должны взаимодействовать в рамках единой системы жилищного комплекса с помощью личных кабинетов.

В остальном новое регулирование должно применяться после 01.07.2018 и к «старым» застройщикам.

«Новых» норм много, некоторые из них весьма обременительны. Например, поправки вводят солидарную ответственность бенефициаров, имеющих возможность влиять на принятие решений застройщиком, за причинённые дольщикам убытки. Потребуется доказать вину бенефициаров, но само по себе появление права дольщика подаваться в суд на собственника бизнеса, минуя обращение к застройщику, и есть солидарная ответственность.

Подводя итог, можно сказать, что полученные заранее разрешения на строительство не позволят продолжать работу, не учитывая изменившихся правил. А приспосабливаться к ним, видимо, придётся тогда, когда они уже начнут действовать. Времени законодатель не оставил. И у многих «лето будет жарким».

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



Девелопмент как финансовая операция

Инвесторы и застройщики стали чаще прибегать к услугам технического заказчика или fee-девелопера. Однако взаимоотношения сторон законодательно практически не урегулированы. В результате возникают конфликты, переходящие в многолетние судебные тяжбы с непредсказуемым исходом.

В кризис ситуация усугубляется, и зачастую проигрывает fee-девелопер. Как прикрыть себя и грамотно строить отношения с инвестором, участники рынка обсуждали на семинаре «Технический заказчик / fee-девелопер в девелоперских проектах. Практические вопросы», организованном Российской гильдией управляющих и девелоперов и юридической компании VEGAS LEX.

Технический заказчик — понятие более узкое, чем fee-девелопер, считает полномочный представитель РГУД в Москве и Московской области, президент девелоперской и консалтинговой компании GVA Sawyer Вера Сецкая. «Мы считаем, что девелопмент — не стройка, а финансовая операция, когда денежные потоки пропускают через объект недвижимости, чтобы получить заданную доходность на вложенный капитал. А задача девелопера — обеспечить это. Девелопер выполняет функции заказчика-застройщика, действует от своего имени за счёт инвестора. Его расходы на проект инвестор оплачивает отдельно. Все договоры мы делаем трёхсторонними: заказчик-застройщик, подрядчик и мы, прописывая обязательства и функции каждой стороны. Инвестор обязан оплачивать услуги, наша задача — приём и акцент услуг», рассказывает Вера Сецкая. — Мы оцениваем свои услуги помесячно исходя из графика проекта. Просим заказчика подписать такой контракт, где определена стоимость наших услуг в месяц на каждом этапе проекта. Он может не закрыть месяц, но должен мотивировать этот отказ. Чтобы защитить себя, в договоре мы чётко и подробно прописываем алгоритм действий. Наш стандартный контракт с приложениями занимает порядка 50 страниц».

Стоимость услуг fee-девелопера зависит от возложенных на него обязанностей. Самый распространённый вариант — процент от бюджета проекта. В Европе берут примерно 12%. В России это зависит от полноты услуг. Если от разработки концепции до ввода объекта в эксплуатацию, то можно взять 6-7%. Если вы управляете только стройкой — от 1,5 до 3%.

Другой вариант оплаты услуг fee-девелопера — процент от бюджета плюс promote. На Западе это распространено, у нас — пока только при работе с иностранными застройщиками. Суть в том, что девелоперу передаётся доля в проекте, например 10%, но после того, как инвестор вернул вложенные средства и начал получать прибыль. Заказчик отдаёт свою долю, чтобы заинтересовать, это стимул для девелопера. Если объект сдаётся в аренду, то сроки возврата вложенных

денег удлиняются, в случае продажи promote получают сразу после продажи.

Третий вариант: то, что в генпланах называется open book, можно использовать и в девелопменте. Четвёртый вариант: фиксированная сумма с 1 кв.м оборота. Но схема эффективна только с маленькими (1000 кв.м) объектами.

Разделение прав

Ответственных за принятие решений можно делить по видам работ. Например, вопросы по дизайну интерьера гостиницы решает владелец отеля, и он должен ставить подпись на чертежах; решение о выборе генподрядчика принимает тендерная комиссия и т.п. Другой вариант — привязка по деньгам. Например, все решения с бюджетом до 20 000 евро принимает fee-девелопер, а выше — согласовываются с инвестором.

Отчётность перед инвестором не может быть свободной, ее нужно заранее утвердить. И она всегда идёт по одной заданной форме. То же самое — регистрация графика отставания.

Важно составлять и хранить протоколы всех совещаний (готовые формы собраний есть на сайте PMI — института управления проектами). А также предусмотреть ответственность инвестора за скорость принятия решений. Если за оговорённое время нет ответа, то решение считается принятым. Если инвестор не согласен, он отвечает за сбой в графике.

«Ответственность девелопера можно регулировать жёсткими штрафами или графиком выплат вознаграждения, когда часть платежей смещается на конец этапа работ. Можно ввести success fee (плату за успех), когда за чёткое соблюдение графика заказчик даёт бонус, например 100 000 рублей. Другой действенный стимул — заставить fee-девелопера вложить в проект свои деньги. Сколько? Это может быть небольшая сумма или процент от проекта. Заказчик знает, что если ты инвестировал свои деньги, то будешь бороться за проект, как за свой. На Западе это обязательство, в России такую схему начали практиковать



Игорь ЧУМАЧЕНКО

ЗАКАЗЧИК ДОЛЖЕН БЫТЬ ЧЛЕНОМ СРО, ЕСЛИ САМ ВЫПОЛНЯЕТ РАБОТЫ. ФУНКЦИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА МОЖЕТ ВЫПОЛНЯТЬ ТОЛЬКО ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО — ЧЛЕН СРО

недавно. Fee-девелопер несет материальную ответственность только в рамках своего вознаграждения, возмещение убытков трудно доказать, — говорит г-жа Сецкая. — Каждый проект имеет риски, и с ними нужно работать. PMI рекомендует: нужно начинать с планирования управления рисками ещё до появления проекта. Как и постоянный мониторинг, и еженедельное обсуждение состояния проекта».

Законные требования

Взаимоотношения техзаказчика с инвестором (или девелопером) регулируются и законодательно, напоминают юристы, уточняя обязанности сторон. Заказчик (застройщик), согласно Гражданскому кодексу, обеспечивает на принадлежащем ему участке строительство (реконструкцию, капитальный ремонт, выполнение инженерных изысканий и пр.). Как и подрядчик, он является лицом, осуществляющим работы и строительный контроль, объясняет Игорь Чумаченко, партнёр, руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство» компании VEGAS LEX. Заказчик должен быть членом СРО, если сам выполняет работы. Функции технического заказчика может выполнять только юридическое лицо — член СРО, напоминает Игорь Чумаченко.

Есть несколько вариантов схем договорных отношений, учитывающих разные составы команд, работающих над проектом. Первый — генподрядчик строит без найма заказчиком «прямых» подрядчиков, привлекая или не привлекая технического заказчика и инженера. Другой вариант — строительство усилиями генподрядчика с участием нанятых заказчиком «прямых» подрядчиков и инженера/технического заказчика (для строительного контроля). Альтернатива — отсутствие генподрядчика, когда строят нанятые заказчиком подрядчики. Организация строительных работ и контроль при этом возлагаются на привлечённого инженера/технического заказчика. И последний вариант — техзаказчик заключает договор с генподрядчиком, и вместе они осуществляют строительный контроль.



Вера СЕЦКАЯ

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРА МОЖНО РЕГУЛИРОВАТЬ ЖЁСТКИМИ ШТРАФАМИ ИЛИ ГРАФИКОМ ВЫПЛАТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Жильё на завтра

Первый после инаугурации указ президента гласит: объём жилищного строительства должен увеличиться с нынешних 70-80 млн до 120 млн кв.м в год. А значит, девелоперам предстоит ежегодно находить еще 1-1,4 млн платежеспособных покупателей жилья.

О том, как это сделать, а главное — какими должны быть квартиры в новостройках, чтобы их купили, рассуждали участники «круглого стола» «Девелоперские проекты в жилой недвижимости», проведенного РГУД в рамках Всероссийского жилищного конгресса в Сочи.



Елена СТРЮКОВА
полномочный представитель РГУД в Республике Татарстан, директор компании «АК БАРС Недвижимость» (Казань):

Чтобы продавать объекты завтра, сегодня надо строить многофункциональное пространство для жизни. От продукта «Квартала в многоквартирном доме» покупатель ждёт определённых опций — внешних и внутренних. Во-первых, это квартал вместо микрорайона. Формат квартала предполагает строительство зданий переменной (малой и средней) этажности, с небольшими и уютными дворами, некоторое разнообразие в архитектуре и дизайне, опцию «двор без машин» — она сейчас востребована.

Во-вторых, это шаговая доступность детских садов, школ, поликлиник. Если их в округе недостаточно или нет вообще, продавать будет крайне тяжело! Третья важная составляющая — ландшафт и благоустройство. В Казани девелоперы создают искусственные озёра, сажают редкие растения, формируют зоны для барбекю, и это работает. Клиент больше не хочет садиться в машину или автобус, чтобы купить продукты или выпить чашечку кофе. Он хочет, чтобы всё было рядом.

Важной опцией остаётся безопасность. И лучше не в виде железной двери, а в виде прозрачной входной группы, куда человек спокойно заходит, не опасаясь, что его там кто-то поджидает.

Внутри комплекса для успешных продаж нам понадобятся «умные» домофоны, передающие звонок и изображение посетителя на мобильный телефон, безопасные лифты, автоматические счётчики, чистая вода, горизонтальная разводка коммуникаций с эффектом тёплого пола. И конечно, эргономичные планировки, которые должны оставлять свободу и простор воображению дизайнера!



Саша ЛУКИЧ
управляющий партнёр компании Partner Architects (Москва):

После победы в международном конкурсе на проектирование жилых кварталов Сколково Partner Architects два с половиной года разрабатывала новую типологию жилья. Оно запатентовано под брендом «Эргом2етрика». «Эргом2етрика» — способ уменьшить площадь квартиры на 10–15%, одновременно улучшив её функциональность. В России планировки по критериям эргономики и практичности отстают от современных стандартов на 30–40 лет.

Немало застройщиков до сих пор следуют старой модели, которая повышает скорость строительства и снижает себестоимость квадратного метра за счёт строительства модульных квартир с вытянутыми комнатами одинаковой ширины согласно конструктивным параметрам сборной панели. Покупатель из этой модели давно вырос, но даже в домах из монолитного железобетона планировки почему-то почти не отличаются по эргономике от планировок в панельных домах. Нашей идеей было

соединить японский функционализм с высокими стандартами скандинавского комфорта. Причём так, чтобы это соответствовало российским СНИПам.

Мы начинаем разрабатывать жилищный проект с расстановки мебели, очерчивания зон для разных жизненных функций, зон обслуживания и проходов, а не с укрупнённой нарезки комнат с почти одинаковыми габаритами. Изолируем активную дневную зону от тихой ночной, трансформируем коридоры в проходные гардеробные со встроенными шкафами, предусматриваем такое размещение кухонной техники и сантехнического оборудования, чтобы их было удобно использовать. Отводим коридорам 6-7% от общей площади, решаем проблему кладовок большим числом встроенных шкафов, а вместо нефункциональных узких балконов предлагаем финское решение — просторные лоджии с местом для садовой мебели и раздвижными стеклянными конструкциями. Не переплачивая за метраж, покупатель получает современное жильё с улучшенным функционалом, которое не нуждается в перепланировках.



Николай УРУСОВ
генеральный директор компании «Красная стрела» (Петербург):

Застройщикам придётся вкладывать больше интеллекта в создание качественного продукта за разумные деньги. Набирают вес такие аспекты проекта, которые несколько лет назад покупатель не рассматривал совсем. Один из них — квартирография. Люди не готовы переплачивать за лишние квадратные метры, они хотят эргономики, практичности, удобства.

Важно, чтобы было комфортно не только в квартире, но и в парадной, и во дворе. Нужна не просто травка, а комплексное благоустройство с местами социального притяжения, общения, досуговыми центрами. Пока не во всех проектах есть спрос на совместный досуг со стороны жителей, но мне кажется, что это вещь классная, полезная, и со временем она войдёт в обиход.

Ключевым становится наличие в шаговой доступности кофейни, пекарни, фруктовой лавки, отделения банков.

Осознанно вывожу за скобки локацию, цену и транспортную доступность — они всегда имеют решающее значение. Люди рано или поздно придут к тому, что неудобное жильё не надо покупать.



Иван КАШИРСКИЙ
директор по развитию ГК «ГИК» (Краснодар):

Современный покупатель выбирает не только и не столько планировку, сколько среду, в которой будет жить. Прорабатывая новые проекты, важно оценить район будущей застройки. В жилых комплексах под брендом «Времена года» мы освоили современные подходы к проектированию жилой среды: максимум места для парковки и зелёных зон, общественные пространства, наличие не только детских, но и спортивных площадок, велодорожек и прогулочных аллей, коммер-

ческая инфраструктура на первых этажах, помещения для консьержей.

В следующих проектах мы научились использовать природный ландшафт, продумывая места для прогулок и других активностей на свежем воздухе. Теперь решили к разработке более сложных решений вроде зимнего сада, скалодрома и смотровых площадок с биноклопами на крышах в проекте «7 вершин».

Практика показывает, что потребитель не остаётся равнодушным и к необычным архитектурным решениям.

Сейчас мы готовим к выводу на рынок жилой район «Времена года», в котором предложим новые типы планировок: компактные, но функциональные студии, «единички» с фронтальными кухнями, квартиры для семей с детьми — с дополнительными местами хранения и удобными балконами, и апартаменты с выходом на террасу. Посмотрим, как отреагируют покупатели на потолки высотой 4,2 м и панорамные окна.



Кристина ЯКОВЕНКО
коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» (Иркутск):

Сейчас есть спрос на комплексный подход в застройке — городской, пригородной и загородной. Для себя мы увидели свободную нишу в пригородном малоэтажном домостроении. Существующие коттеджные посёлки либо очень дорогие, либо дешёвые — с прямыми улицами, тесными квартирами, жалкой архитектурой. Мало посёлков с хорошим продуктом. А спрос таков, что посёлок с разумной стоимостью, хорошим качеством строительства и разнообразной инфраструктурой сразу начинает на равных конкурировать с городским жильём. Многие идеи рождались из практики. Мы сами живём в наших посёлках и понимаем, чего не хватает. Начали с создания игровых площадок для детей разного возраста. Для подростков сделали зону воркаута, баскетбольную площадку и теннисный корт с раздевалками и тренерской. В лесу — зону барбекю с большой спортплощадкой и возможностью покататься на велосипедах и гироскутерах. Есть футбольное поле, которое зимой превращается в каток. Это база, которую можно реализовать в любом посёлке.

Мы пошли дальше, открыв частный детский сад с английским языком, кафе, досуговый центр с танцевальным залом, студией для мастер-классов и блокчейн-центром. В посёлке «Хрустальный» находится наше проектное бюро и отделение франшизы, переговоры вечером превращаются в классы английского и испанского. Здесь всегда есть куда пойти и чем заняться, действуют несколько спортивных и интеллектуальных секций для детей и взрослых. Летом мы начнём строить образовательный комплекс, состоящий из школы, детского сада и физкультурно-оздоровительного центра, он будет муниципальным. В посёлке на 1500 человек есть супермаркет, магазины стройматериалов, салон красоты, открывается аптека.

Мы вложили уйму сил в сплочение соседского сообщества: проводили карнавалы, шествия, ёлки, фестивали. Соседи общаются и в онлайн, например, договариваются

о совместных закупках — от деликатесов до товаров из ИКЕА, о выходе на пикник или о том, чтобы сделать подарок для новорождённого. Сообщество поддерживает и развивает место, в котором оно живёт.



Виктория ГРИГОРЬЕВА
генеральный директор и управляющий партнёр «БЕСТ-Новострой» (Москва):

Жильё, которое купят, появляется в Москве с помощью реорганизации производственно-коммунальных территорий. Особенность этих площадок в том, что они позволяют реализовать концептуальные решения для жилья и современной городской среды. Они составляют 17% от общей территории «старой» Москвы и расположены вблизи развитых транспортных узлов, доступны из центра города и деловых районов. Многие находятся рядом с набережными, парками и популярны у покупателей, для которых решающими по-прежнему остаются два фактора: цена и локация.

Чаще всего на бывших промплощадках строят жильё комфорт-класса. Однако в борьбе за покупателя девелоперы привносят элементы бизнес-класса в места общего пользования, отделку фасадов, инфраструктуру.

Сейчас почти половина проектов на первичном рынке жилья Москвы реализуется на бывших промышленных участках — 126 жилых комплексов, из них 11 — крупномасштабные, площадью более 500000 кв.м. Всё говорит о том, что девелоперы верят в проекты, которые строятся в обжитом городском пространстве. В ближайшие годы объём предложения жилья в таких локациях останется высоким.

Реновация промышленных территорий принесёт столице около 22 млн кв.м новостройки и продлится ещё минимум десять лет.



Наталья ЧЕРЕЙСКАЯ
директор по развитию Российской гильдии управляющих и девелоперов:

Сегодня региональные девелоперы и консультанты нередко гораздо быстрее реагируют на чаяния потребителей, нежели их коллеги в Москве и Петербурге. Объём платежеспособного спроса в регионах значительно ниже, чем в обеих столицах. Ценовая подушка в одном и том же классе жилья значительно тоньше, чем в Петербурге и Москве. А отличаться от других надо. Поэтому застройщики уже на этапе проектирования закладывают в жилые комплексы современные «фишки» и пытаются выявить наиболее популярные планировки и форматы жилья. Девелоперы из регионов вынуждены искать самые яркие решения, смотреть на западный и отечественный опыт, применять у себя всё, что может повлиять на выбор потребителя. Они не только работают с квартирографией, не просто стараются оптимизировать площадь квартир, но и думают об эргономике, о рациональной планировке жилья, наполнении домов и кварталов дополнительными функциями, которые дают их проектам конкурентные преимущества.

Стройка в цифре и без неё

В последние два-три года BIM-технологии стали проникать в проектирование, для некоторых проектных бюро их применение стало стандартом. Однако использование цифровой модели в строительстве всё ещё напоминает прибытие поезда в фильме братьев Люмьер. А эксплуатация здания с помощью «цифрового двойника» представляется делом далёкого будущего.

О технологии информационного моделирования зданий (BIM) на российском строительном рынке заговорили в 2014 году, однако международные проектные компании стали использовать эту технологию значительно раньше. Цифровые модели начали применять при проектировании небоскрёбов МДЦ «Москва-Сити», «Лахта-центра» в Петербурге, транспортно-пересадочных узлов в столице, а также объектов на территории ИЦ Сколково. Постепенно и проектные бюро, и заказчики оценили преимущества информационного моделирования: визуализацию в 3D и расширенные возможности для управления проектом.

В 2016 году о внедрении технологии информационного моделирования и переводе на него в течение пяти лет 50% госзаказа в строительстве заговорили в Минстрое РФ. Предполагалось, что использование BIM-технологий станет обязательным отраслевым стандартом.

А драйвер кто?

Минстрой собирался создать единую технологическую платформу для управления жизненным циклом объектов, построенных за государственный счёт. Однако пока новая технология проникает на рынок усилиями коммерческих игроков. И если на этапе проектирования драйверами выступают проектные бюро, которые увидели в BIM экономические преимущества, то применение этого подхода непосредственно на стройплощадке до сих пор остаётся делом штучным.

«Проектирование в BIM выполняется для 5–7% объектов», — считает председатель инженерного комитета РГУД Сергей Воробьёв. — Ещё меньше процент зданий, на строительстве которых используется цифровая модель. Примеров сквозного использования этой технологии от планирования территории до ввода здания в эксплуатацию пока нет».

«Проекты, в которых информационные модели применялись бы для управления строительством, в основном встречаются в секторе промышленной недвижимости», — утверждает Сергей Должников, генеральный директор ООО «Экспертная инжиниринговая компания», вице-президент Российской палаты строительных экспертов. — В сентябре 2017-го в Сингапуре один из ведущих мировых разработчиков софта для информационного моделирования проводил конкурс проектов, реализованных с применением BIM. Из России было представлено 12 компаний с 14 проектами — большинство для нефтегазовой отрасли. Два проекта стали призёрами. Для сравнения: из Индии на конкурс 65 компаний представили порядка 80 проектов».

Для реализации «дорожной карты» Минстрой по внедрению BIM мало что сделано, хотя она продолжает действовать, считает эксперт.

«Чтобы получить результат, государству надо реализовать хотя бы один пилотный проект с использованием информационной модели», — полагает Сергей Должников. — Вместо этого чиновники на профильных мероприятиях вот уже почти два года демонстрируют друг другу так называемое BIM-кольцо. А бизнес в соседнем зале обсуждает практические проблемы и опыт внедрения BIM-технологий».

Всё же, если год или два назад речь шла исключительно о применении трёхмерной модели для планирования работ и оценки стоимости проекта, то сейчас — о её интеграции в бизнес-процессы строительных организаций. Специалисты формируют на её основе технологические карты, ведут строительный контроль и используют дополненную реальность для аудита инженерных систем.

«Возглавляют это движение госкорпорации», — считает Сергей Волков, руководитель направления информационного моделирования ООО «ОДАС Сколково». — При строительстве своих объектов информационное моделирование использует Газпром. Росатом широко применяет его на своих объектах, разработав собственные отраслевые стандарты. Постепенно BIM внедряется в сферу социального жилья и инфраструктуры, транспортных объектов, например на территории инновационного центра «Сколково». Но и частные компании не отстают. ТПО «Резерв» применило информационную модель на строительстве китайского делового центра «Парк Хуамин» в Москве».

Драйверами внедрения цифровой моделирования, по мнению экспертов, являются девелоперские холдинги полного цикла. У них достаточно ресурсов для создания

собственного департамента информационного моделирования, а наличие в структуре генпроектировщика, технического заказчика и генподрядчика упрощает внедрение модели.

Среди пионеров применения на стройке цифрового «двойника» здания — группы ПИК, «Эталон», компания BONAVALA. Есть примеры и в регионах. Так, компания «Домкор» из города Набережные Челны за три года создала собственную информационную модель, в которую интегрированы проектирование, ценообразование, технологические карты, комплектные ведомости, графики поставок и производства работ для реализации проекта строительства.

Коммерческие девелоперы, которые строят склады, цеха, дата-центры, уже оценили преимущества этой технологии. Наличие цифровой модели упрощает контроль за стройкой и позволяет улучшить качество операционного контроля. Вопрос лишь в том, чтобы найти подрядчиков, имеющих опыт работы с BIM-технологиями на соответствующей платформе.

Мифы и реальность BIM

Как всё новое, информационное моделирование в строительстве окутано множеством мифов. Первый заключается в том, что главное здесь — правильный софт.

«Если говорить об управлении строительством или строительном контроле, то на рынке появилось много продуктов, которые выдают за инструменты строительного контроля», — говорит Сергей Должников. — Разработчики предлагают мобильные решения, с помощью которых, по их словам, можно забыть про чертежи на бумаге. Но без знания технологии строительного производства вы не решите проблему. Софт остается просто софтом».

Второй миф: применение BIM само по себе способно снизить на 25–30% себестоимость строительства.

«В основу заблуждения легли итоги пилотного проекта (школы), реализованного в Великобритании», — уточняет Сергей Должников. — Дело в том, что там для оценки стоимости строительства используются интервальные значения (Spon's Architect's and Builders' Price Book). Разбег между верхней и нижней границей интервала составляет 25–30%. То есть школу построили в рамках утверждённой стоимости, просто тщательно посчитали затраты, применили новые технологии, и это позволило реализовать проект на нижней границе интервала. Использование BIM-технологий само по себе не влияет на стоимостные параметры. Их можно корректно определить только с помощью грамотного, детального и скрупулезно выполненного сметного расчёта. Естественно, для этого требуется качественно разработанный проект, в том числе и с применением BIM».

Плюс информационной модели в том, что она не даёт заказчику выйти из бюджета на стройплощадке. Она содержит данные о спецификации, объёмах и стоимости материалов и оборудования, привязанные к графикам поставок и производства работ. Материалы принимаются и оплачиваются чётко в соответствии с графиком, что снижает стоимостные риски и не позволяет накапливать дебиторскую задолженность. Финансисты каждый день видят, сколько должны заплатить поставщикам и подрядчикам.

Ошибочно также думать, что вложение в BIM — это быстро окупаемая инвестиция. Спрос на технологию у девелоперов пока не сформирован. Продать BIM-услуги по более высоким ценам, чем обычное проектирование или СМР, не получится.

«Некоторые подрядчики пытаются за счёт заказчика провести переоснащение», — комментирует Сергей Волков. — Возможно, кому-то это удастся. Но опыт машиностроительной отрасли показывает: если вы не будете модернизировать производство, то перестанете соответствовать требованиям заказчиков и будете проигрывать в конкуренции».

«Заказчики справедливо полагают, что и традиционными способами справятся со стройкой», — добавляет Сергей Должников. — Тратить деньги на платформу надо, чтобы показать клиентам, что вы лучше технически оснащены, чем ваши конкуренты. Не все согласны выложить миллионы рублей, только чтобы пройти квалификационный отбор у продвинутого заказчика. Но и заказчику дополнительные затраты на обеспечение

своих подрядчиков программными средствами не нужны».

Компания Сергея Должникова использовала для обеспечения строительного контроля исполнительную трёхмерную модель при сооружении дата-центра компании «Яндекс» во Владимирской области, проектов малозэтажной жилой застройки, реализуемых девелоперской компанией «Наскад Фэмилли», фармацевтических заводов «АК-РИХИН» и «Валента Фарм». Эти проекты подтвердили, что исполнительная модель в 3D служит хорошим инструментом для технического заказчика, повышает качество и точность технического аудита, строительного и финансового контроля.

«С трёхмерной исполнительной моделью мы видим значительно больше, чем позволяет обычная фото- или видеосъёмка», — поясняет г-н Должников. — Например, можем отслеживать динамику и объём поступления на площадку стройматериалов, контролировать соблюдение правил их складирования. Съёмка с применением методов фотограмметрии и лазерного сканирования позволяет в динамике получать и обрабатывать объёмные показатели строительства. При контроле нам стало удобнее формировать аналитическую базу по качеству и объёмам работ, использованию техники и материалов по площадке и учитывать эти данные».

Однако большинство заказчиков равнодушны к инструменту, которыми пользуется технический аудитор или технический заказчик. Для своего бизнеса Сергей Должников видит перспективу в предоставлении услуг BIM-оператора, который обеспечивает хранение и актуализацию информационной модели.

«Никто из заказчиков пока не думает, понадобится ли ему модель в дальнейшем», — говорит эксперт. — Но я уверен, что, например, собственники коммерческой недвижимости будут ею пользоваться. Арендаторы меняются, помещения укрупняются, перегородки двигаются, инженерные сети перекладываются. Пока все изменения проводятся вручную. Но с появлением модели перепланировки значительно облегчатся и удешевятся. Будут сразу понятны точный объём работ, спецификации и стоимость материалов и оборудования. Покупать софт ради содержания одной модели накладно. Рано или поздно собственники, управляющие компании будут использовать услуги хранения и актуализации информационной модели».

Подготовка к революции

«Чтобы проектные, генподрядные и инжиниринговые компании массово взялись за техническое переоснащение, государству должно сделать применение BIM-технологий повсеместным и обязательным, установив правила игры», — считает Сергей Воробьёв. — Сейчас информационная модель законодательно не закреплена. Государство как заказчик, надзор и эксперт не готовы работать с BIM-моделями. Электронные проекты, которые стала принимать на рассмотрение экспертиза, — это 2D-формат, переведённый в PDF. Рассматривать 3D-модель соглашаются только в исключительных случаях. Надзор работает лишь с бумагой. Нет формализованных требований к моделям, нет регламентов: в каком формате сдавать модель на экспертизу, как передавать строителям. Нет библиотек элементов».

«В законодательной и нормативно-технической базе есть основополагающие стандарты, которые уже позволяют работать с информационными моделями», — возражает коллеге Сергей Волков. — Но переход на BIM сродни переходу с кульманов на автокад в конце 1980-х — начале 1990-х. Это требует некоторого времени. Специалистов с навыками в области BIM-моделирования сейчас готовят ведущие вузы. Очень скоро онажется, что этим инструментом должен владеть каждый архитектор и инженер».

Использование BIM изменит не только взаимоотношения в цепочке «заказчик — подрядчик — субподрядчики» или между компаниями и государственными надзорными органами, но и бизнес-процессы внутри компаний, считает эксперт. Топ-менеджмент должен научиться подбирать специалистов, формировать юридические аспекты контрактов, подразумевающих использование BIM, ставить задачи своим IT-подразделениям для развёртывания единого информационного пространства.

ЛЕТОМ 2016 ГОДА ИДЕЯ ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ УВЛЕКЛА МИНСТРОЙ РФ. ПРЕДПОЛАГАЛОСЬ, ЧТО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ СТАНЕТ ОТРАСЛЕВЫМ СТАНДАРТОМ



В поисках комфорта

Как сделать комфортными районы новостроек, чтобы жить там было так же удобно, как в историческом центре? На что обратить внимание?

Кто виноват, что не всё пока получается, и как изменить ситуацию?

Об этом diskutировали строители и архитекторы в ходе «круглого стола», проведённого Российской гильдией управляющих и девелоперов в рамках St. Petersburg Design Week.

Модераторами выступили Антон Финогенов, директор проектного института «Урбаника», и Вадим Басс, доцент факультета истории искусств Европейского университета. Сама постановка вопроса о создании комфортных районов свидетельствует, что запрос такой существует — не только у потребителей, но и у участников строительного рынка. Время, когда клиент ограничивался лишь точечными требованиями к конкретной квартире, давно прошло. Масштаб обустройства в пределах подъезда и даже дома тоже перестал представляться чрезмерным. Конкуренция подталкивает, и застройщики всё чаще задумываются о создании удобных кварталов, а то и целых микрорайонов. Это совпадает и с укрупнением участков: локальных пятен для единичных зданий в городе мало, на повестке — освоение десятков гектаров в рамках редевелопмента или застройки периферийных и пригородных территорий.

Многовато будет

Зам. генерального директора ЦРП «Петербургская Недвижимость» Ольга Трошева поделилась петербургской статистикой: самые застраиваемые локации Северной столицы и ближайших пригородов — это Юнтолово, Каменка, Парголово, слившиеся практически в единое целое Бугры, Мурино и Новое Деятелино, а также находящиеся рядом Ручьи, Янино, Кудрово; на юге — Шушары и «Балтийская жемчужина». Там уже построено 9,7 млн кв.м жилья, а к 2022 году эта цифра может подрасти до 15,6 млн кв.м. На эти микрорайоны приходится 40% спроса: сейчас здесь живут 474 000 человек, а к 2022-му это число увеличится до 766 000.

Доцент кафедры архитектурного проектирования СПбГАСУ Владимир Линов советует: «Чтобы среда была комфортной, прежде всего необходимо соблюдать норму по плотности населения: если на одном гектаре будут жить 400-450 человек, то сделать их проживание комфортным получится, если больше — нет. Но застройщикам такой подход не нравится». По его мнению, в отсутствии комфортной среды виноваты девелоперы, которые просто не хотят выделять под неё необходимые площади: «Архитекторы бессильны».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, парирует: «Сложно упрекать девелоперов в том, что они пытаются минимизировать всё, что не приносит прибыль». По его мнению, дело в несовершенстве законодательства, которое не позволяет эффективно регулировать появление в районах новой застройки необходимой социальной инфраструктуры: «Контроль за работой застройщиков должны взять на себя власти».

Впрочем, говорить о полном отсутствии контроля со стороны власти не приходится. Новые Правила землепользования и застройки Петербурга ограничили высоту и плотность новых комплексов, а обновлённые нормативы градостроительного проектирования ужесточили требования по размещению социальной инфраструктуры и благоустройству. Правда, качественного улучшения ситуации это пока не принесло. Да и необходимо согласовывать архитектурно-градостроительный облик жилых зданий не обеспечила повсеместного применения

петербургского «дизайн-кода», т.е. писаных и неписаных правил, по которым формировались исторические районы города.

От стандарта к арт-объекту

Продвинутые застройщики вырабатывают свой «дизайн-код» для оформления новых кварталов — от цветового решения фасадов до детских и спортивных площадок. Так, компания «Северный город» из Группы RBI при строительстве ЖК Ultra City на Комендантском проспекте (его даже хвалили петербургские градозащитники, что случается крайне редко) отправной точкой для цветовых сочетаний выбрал иллюстрацию к детским сказкам художника Билибина — комфортные для глаза пастельные тона. Их использование, помимо эстетического, создаёт и психологический комфорт, ведь человек нуждается в постоянной смене визуальных впечатлений. Если в историческом центре за это отвечает разнообразная архитектура с множественным декором на фасадах, то в новых районах применение цвета может стать убедительной альтернативой. Ещё одна «фишка» комплекса — арт-объект, разработанный студией Артемия Лебедева. Он одновременно служит и детям, и взрослым: в центре композиции — кольца спирали, которые можно использовать для игр, вокруг — деревянные помосты, где можно присесть и по-доброоседски обсудить последние новости.

Правда, такие дизайнерские детские площадки в новых петербургских ЖК — редкость. По словам Максима Гвалия, представителя Межгосударственного совета по стандартизации, метрологии и сертификации, большинство застройщиков относится к их созданию весьма формально. Требования к дизайну документом не предписаны, есть лишь некоторые ограничения в использовании материалов, например, запрещён слоистый пластик. Основное же — безопасность оборудования и его покрытия, отсутствие зазоров, в которых может застрять одежда, а то и сам ребёнок. Многоцветный облик, характерный для площадок в России, требованиями безопасности не регламентирован. Хотя красным цветом, как правило, обозначают наиболее опасные элементы.

Школы и детские сады тоже могут стать привлекательными арт-объектами — как снаружи, так и внутри, и даже заслужить международное признание. Так, три года назад Академия балета Бориса Эйфмана, построенная по проекту «Студии 44» Никиты Явейна, стала финалистом Международного фестиваля архитектуры. Конечно, это не обычная общеобразовательная школа, и создана она на бюджетные средства, но планка для развития архитектуры образовательных учреждений задана высокая.

Конструктивный союз

По ходу дискуссии выяснилось, что зодчие и девелоперы вполне могут играть в одной команде, а не только предъявлять взаимные претензии. Вадим Басс поинтересовался, насколько взаимодействие компании RBI с иностранными архитекторами (в частности, с каталонцем Рикардо Бофиллом) отличается по эстетическим и функциональным результатам от работы с российскими. «Наш опыт показывает, что петербургские зодчие могут предлагать решения ничуть не хуже. Во многом это зависит от заказчика, от правильной постановки задачи», — уверен Михаил Гуцин, директор по маркетингу RBI. Всеволод Глазунов, директор по маркетингу компании «Легенда», добавляет: «Главное — вести разговор с архитектором на экономическом уровне».

Алина Черейская, партнёр архитектурной лаборатории SA lab, полагает, что широкая конкурсная практика помогла бы найти новые интересные решения для ЖК и общественных пространств. При этом важно, чтобы архитектор не

↑
ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО ЗОДЧИЕ И ДЕВЕЛОПЕРЫ ВПОЛНЕ МОГУТ ИГРАТЬ В ОДНОЙ КОМАНДЕ, А НЕ ТОЛЬКО ПРЕДЪЯВЛЯТЬ ВЗАИМНЫЕ ПРЕТЕНЗИИ

только думал об эстетике, а стремился раскрыть проблематику и потенциал места. Она с сожалением отметила, что в Петербурге у молодых архитекторов мало возможностей для продвижения: открытые конкурсы проводятся редко, а победившие проекты ещё реже реализуются на практике. «Отработанного конкурсного алгоритма нет, ошибки начинаются с формирования технического задания, в котором должны быть прописаны конкретные требования и критерии выбора победителя. Но, как правило, информация очень расплывчатая. Все, например, в требованиях к проекту указывают «экономичность и реализуемость», но правильнее обозначить предполагаемую сумму на строительство или цену 1 кв.м. Другая проблема — закрытость большинства конкурсов, что снижает творческую конкуренцию, а вместе с ней и уровень работ, а также впечатление от результатов», — говорит она. А вот в мировой практике конкурс — это инструмент открытия молодых архитекторов, поиска лучшего проектного решения и свежих идей. «Именно благодаря конкурсам известны такие ныне знаменитые мастерские, как Zaha Hadid Architects, Snohetta, BIG и другие, благодаря конкурсам со временем и в Петербурге появятся бюро такого уровня», — добавила архитектор.

Пешим ходом

Стремление к комфорту подчас заставляет самих жителей создавать рекомендации для проектировщиков и строителей. Так, программист Егор Смирнов много лет боролся с чиновниками за эргономичную организацию пешеходных дорожек в собственном дворе. Процесс его так увлёк, что вместе с ИТМО он разработал алгоритм, который позволяет ещё на этапе проектирования спрогнозировать, где появятся стихийные тропки на газонах. Дело в том, что маршруты между ключевыми точками притяжения (например, входом в ЖК и остановкой транспорта) должны быть самыми короткими, дорога не должна отклоняться от цели более чем на 30-40 градусов. (Любопытно, что эта цифра есть в методических рекомендациях ЦНИИП градостроительства аж от 1987 года, но далеко не все их применяют.) Если же отклонение больше (грубо говоря, если нужно сделать значительный крюк, чтобы пройти до магазина), люди начинают срезать путь напрямик по газонам. В итоге управляющие компании ставят заборы и тратят большие суммы на восстановление зелёных зон. Г-н Смирнов привёл несколько примеров таких стихийных тропинок в микрорайоне «Балтийская жемчужина», в парке Победы, в парке Героев-Пожарных, который обустроивают на юге Петербурга, а также в проектируемом парке при ЖК «Северная долина» в Парголово. «Это происходит потому, что дорожки ведут куда угодно, только не туда, куда нужно людям. Они не соединяют какие-то важные точки. А люди любят, когда им удобно».

Отсутствие комфортной среды в новых ЖК во многом связано со сложностями взаимодействия между архитекторами, застройщиками и властью, резюмирует Антон Финогенов. Но всё же надежда есть: появляются первопроходцы, которым удаётся наладить тройственный союз и вместе создавать интересное и удобное для жизни пространство. Тем более запрос на это есть, а жители новостроек всё чаще занимают активную гражданскую позицию.

↑
КОНКУРЕНЦИЯ ПОДТАЛКИВАЕТ, И ЗАСТРОЙЩИКИ ВСЁ ЧАЩЕ ЗАДУМЫВАЮТСЯ О СОЗДАНИИ УДОБНЫХ КВАРТАЛОВ. ЭТО СОВПАДАЕТ И С УКРУПНЕНИЕМ УЧАСТКОВ. СЕГОДНЯ НА ПОВЕСТКЕ — ОСВОЕНИЕ ДЕСЯТКОВ ГЕКТАРОВ В ПРОЕКТАХ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ИЛИ ЗАСТРОЙКИ ПРИГОРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

КОНКУРСЫ

Конкурс молодых архитекторов



В 2018-м конкурс посвящён молодой архитектуре, мотивирующей развитие городов. Официальное название — «Архитектура мотивации».

Как обычно, в состязании несколько номинаций: «Драйверы нового образа жизни» (проекты под знаком «Ю»: коворкинги, коалинги и пр.), «Наследие — актив для развития» (проекты, в которых обыгрываются «старые стены»: офисы, МФК, общественные и досуговые пространства вместо промзон и складов), «Катализаторы городского развития» (здания и инфраструктура, генерирующие новые рабочие места и активности: дата-центры, пересадочные станции, ТЦ с добавленной реальностью и услугами), «Проекты для здорового образа жизни и досуга» (спортивные и игровые объекты, креативные площадки, линейные парки и др.).

Значимость проекта будет измеряться не его масштабом, а «добавленной стоимостью», которую он генерирует, говорят организаторы. Это может быть логистический кластер, который помимо основной функции даёт возможность его работникам учиться и общаться, придомовая территория, создающая сообщество граждан, и пр.

Всероссийская премия PROESTATE Media Awards 2018



Создана для журналистов, освещающих рынок коммерческой недвижимости, темы строительства, развития жилищной сферы, модернизации городской инфраструктуры, жилищно-коммунального хозяйства и управления жилищным фондом.

В состав жюри входят представители власти, руководители управляющих, консалтинговых и девелоперских компаний, авторитетные представители журналистского сообщества.

Заявку на участие могут подать журналисты, работы которых были опубликованы в печатных изданиях, на лентах информагентств, интернет-порталах, вышли в теле- или радиозфире в период с 15 сентября 2017 года по 15 августа 2018-го. В списке конкурса более десятка номинаций для разных СМИ, а также специальные номинации от журналистов: самый информативный и полезный для СМИ ресурс компаний, работающих на рынке, самый информативный digital-канал, самый активный ньюсмейкер и PR-специалист.

Подведение итогов и награждение победителей состоится в рамках XII Международного инвестиционного форума по недвижимости PROESTATE (19-21 сентября 2018 года, Москва).



УК «Прима Менеджмент» взяла в управление индустриальный парк в Стеклянном городке в Петербурге (в историческом районе на левом берегу Невы, у Александро-Невской лавры).

Что? ООО «Прима Менеджмент», генеральный директор — Мамука Эзугбая (на фото), Web: www.prima1.ru

Где? Петербург (Россия), Тбилиси (Грузия)

Когда? Работает с 2012 года.

Зачем? Управляющая компания «Прима Менеджмент» специализируется на коммерческой недвижимости, предоставляя услуги аудита, подбора арендаторов и ведения договоров аренды, страхования, юридического и бухгалтерского сопровождения, отвечая за строительство, техническую эксплуатацию зданий и обслуживание территории. В портфеле компании около 37 000 кв.м, включая офисные центры, промышленную площадку и индустриальный парк. «Прима Менеджмент» на 20-30% снижает затраты на эксплуатацию и на 20-25% увеличивает прибыль собственника.

В чём фишка? УК «Прима Менеджмент» работает в сегменте property-менеджмент, предлагая владельцам коммерческой недвижимости решения, которые способны увеличить операционную прибыль, улучшить состояние объектов, повысить их привлекательность и стоимость.

В команде «Прима Менеджмент» работают квалифицированные управленцы и специалисты по всем системам зданий, есть постоянно пополняемая «скамейка запасных». Выстроены отношения с контролирующими организациями и субподрядчиками, отработаны регламенты и порядок ведения документации. Работа идёт по согласованному с заказчиком плану.



Строительная компания «МегаМейд» переехала в бизнес-центр «Инженер» на проспекте Медиков (Петербург). Работа всех структур группы на одной площадке позволит упростить и ускорить бизнес-процессы.

Что? АО «МегаМейд» — строительная компания. Штат — более 300 сотрудников, генеральный директор — Алексей Дьяков (на фото). Сайт: megamade.ru

Где? Петербург и Ленинградская область

Когда? Работает с 2001 года.

Зачем? «МегаМейд» специализируется на строительстве наружных инженерных сетей, улично-дорожной сети и благоустройстве. Ключевая компетенция — комплексная инженерная подготовка территорий, выполнение функций генерального подрядчика.

На счету организации несколько десятков проектов, выполненных для государственных и коммерческих заказчиков. За 16 лет работы на рынке компания проложила 600 км инженерных сетей и благоустроила около 400 га различных территорий.

В чём «фишка»? «МегаМейд» применяет принципы бережливого производства. Все её сотрудники используют LEAN-технологии: анализируют рабочие процессы, предлагают улучшения, реализуют долгосрочные проекты. Это позволяет обеспечивать непрерывность производственного цикла, устранять потери, сокращать затраты заказчиков и строго соблюдать сроки выполнения работ.



UD Group готовится ввести торгово-офисный центр в составе жилого комплекса ART (Казань). В 2020-м она откроет первый в городе суперрегиональный центр семейного отдыха площадью более 130 000 кв.м.

Что? Девелоперская компания UD Group, руководитель — Алексей Фатхудинов (на фото). Web: ud-group.com

Где? Казань, Республика Татарстан

Когда? Основана в 2002 году.

Зачем? UD Group — ведущий девелопер на рынке коммерческой недвижимости в Татарстане. Компания специализируется на строительстве бизнес-центров, торговых комплексов, гостиниц и управлении недвижимостью. В управлении UD Group находятся более 200 000 кв.м. Портфель перспективных проектов составляет примерно 200 000 кв.м, в их числе — центр семейного отдыха и концептуальный бизнес-парк класса А.

Гостиница Ramada Kazan City Centre под управлением UD Group в 2017 году стала победителем в номинации Best Guest Experience среди отелей крупнейшей в мире гостиничной сети Wyndham Hotel Group. В 2016-м UD Group ввела в эксплуатацию свой первый торговый центр «Горки Парк», открыв там первый в Татарстане гипермаркет мебели и товаров для дома Hoff и первый продуктовый гипермаркет «Лента». Объекты UD Group выбирают крупные продуктовые и медицинские сети, российские и транснациональные корпорации.

В чём «фишка»? UD Group — единственный девелопер в Татарстане, способный одновременно обеспечивать строительство и управление объектами разного профиля — от деловой инфраструктуры (development-to-business) до ритейла и туризма. Компания предоставляет клиентам качественные площадки и способствует развитию городской среды.



ГК «Вертикаль» подготовила проект торгово-развлекательного комплекса в Домодедово (Московская область) площадью 4000 кв.м. Строительство ТРК на пересечении Лунной и Триумфальной улиц займёт два года.

Что? «Вертикаль», генеральный директор — Светлана Шайдуллина (на фото). Web: vertikalmsk.com

Где? Москва

Когда? Основана в 2004 году.

Зачем? ГК «Вертикаль» начала деятельность с комплексных услуг в области права и бухгалтерии. Сейчас группа оказывает клиентам поддержку в области земельного права, сопровождает сделки с недвижимым имуществом, переговоры с органами власти, помогает снизить кадастровую стоимость, изменить категорию и вид разрешённого использования земли. Также компания инвестирует собственные и привлечённые средства в проекты с гарантированным доходом. Один из них — строительство ТРК в Домодедово для сдачи в аренду торговых площадей. Управлять проектом будет входящая в состав группы УК «Вертикаль», которая обеспечит юридическое и бухгалтерское сопровождение, контроль за производством работ и за расходованием средств.

В чём «фишка»? ТРК в Домодедово ориентирован на людей среднего класса, проживающих в жилых комплексах «Любимое», «Домодедово», «Европейский», «Лунный», «Дружба», «Новое Домодедово», коттеджных посёлках «Никитское» и «Никитские поляны». Здесь появятся продуктовый гипермаркет, магазины электроники, одежды и обуви, предприятия общепита.

