

Зимняя охота на миллениалов

Рождественские саммиты РГУД, недавно прошедшие по всей стране, отличились активным поиском новых форматов недвижимости. На рынок вышло новое поколение потребителей — так называемые миллениалы. Изучить их склонности, стиль жизни и привычки жизненно важно для бизнеса (стр. 7).

16+

**НЕДВИЖИМОСТЬ
И СТРОИТЕЛЬСТВО**
 ПЕТЕРБУРГА

ПАРТНЁР ПРОЕКТА


ГУД
NEWS
**НОВЫЙ КУРС****Приют для ярких индивидуалистов**

Рынок недвижимости не так часто удивляет новыми форматами. Но несколько лет назад у ангосаксов возник коliving. Мы спросили участников рынка, получит ли эта идея развитие в России и что бы они посоветовали инвесторам, которые хотят вложить деньги в подобный проект (стр. 2).

ПРЯМАЯ РЕЧЬ**Как поделиться с государством**

Знание предложенных государством систем налогообложения, в том числе для доходов от аренды нежилых помещений и участков, и умение ими пользоваться — не просто полезный, но и необходимый навык. О наиболее выгодных вариантах — в новой колонке Комитета по законодательству РГУД (стр. 4).

РЕГИОНЫ**Сибирь на позитиве**

В Новосибирске впервые прошел саммит застройщиков. Представители крупнейших строительных компаний города встретились на площадке РГУД, чтобы обсудить весьма напряженную текущую ситуацию. И смогли увидеть в ней не столько повод для уныния, сколько возможности для будущего роста (стр. 6).

Курс на Лазурный берег

С 13 по 15 марта в Каннах пройдет международная выставка недвижимости MIPIM. Отечественные девелоперы и инвесторы посещают ее независимо от ситуации на российском рынке. Вот и в этом году на Лазурный берег отправилась серьезная делегация из Москвы и Петербурга. Традиционно участие в MIPIM принимает Российская гильдия управляющих и девелоперов.

CANNES INVESTORS CLUB

X ЕЖЕГОДНАЯ СЕССИЯ НА MIPIM

Стенд Правительства Москвы
(павильон С11, набережная Круазет,
Канны, Франция)

14.03.2018

реклама

Приют для ярких индивидуалистов



Рынок недвижимости не так часто удивляет новыми форматами. Но несколько лет назад появился коliving. Мы спросили участников рынка, получают ли они развитие в России и что бы они посоветовали тем, кто хочет вложить деньги в подобный проект.

Колiving — экономичная альтернатива обычной аренде жилья. Как правило, в коlivingах у каждого резидента есть своя комната (спальня), а кухня, столовая, рабочее или общественное пространство — одно на всех. Все проживающие связаны друг с другом общими ценностями и стилем жизни.

Мнения экспертов

Сергей Орешкин, руководитель архитектурного бюро «А. Лен», председатель комитета РГУД по урбанистике, градостроительству и архитектуре:

— Колiving — совсем не западный формат, его придумали наши конструктивисты, знаменитые дома-коммуны построены на совместном использовании кухни, библиотеки, пространства для праздников.

На Западе не столько подхватили идею светлого будущего, сколько нашли способ собрать те деньги, которые не удалось собрать в форматах гостиниц, жилья, апарт-отелей. Колiving в Лондоне, в Гамбурге, которые я видел, — это углубление рынка. В Лондоне даже двухзвездочные гостиницы стоят так дорого, а номера такие плохие, что тем, кто приезжает на учебу на две-три недели, выгоднее поселиться в коlivingе. Я был в коlivingе сети CitizenM. Он заточен именно под учащихся. Жилая зона разбита на очень тесные пространства — от номера на четыре человека до комнаты шириной в кровать. Но учебная зона, конференц-зона, атриумы, ресторан и столовая — все сделано на уровне «четыре звезды». Много мест, где можно включить ноутбук или просто поставить на зарядку телефон и полдня спокойно работать. Колiving — это продолжение коворкинга, его спальная зона.

Колiving хорошо комбинируется с апартаментами, обычным отелем с одной общей зоной для работы и отдыха. Тем, кто хотел бы в это вложиться, я бы посоветовал поспешить. Ниша у нас открыта, но она невелика, хватит на два-три года. Формат подходит для реконструкции объектов, которые генерируют маленькую прибыль. Можно сделать мультиформатный комплекс и менять границу между коlivingом и коворкингом. Главное — правильно выполнить инженерную подготовку.

Владимир Ребас, сооснователь коlivingа NovaLife:

— Если твои арендаторы предпочитают жить там же, где работают,

возникает коliving. Наши клиенты (компании по продвижению, начинающие предприниматели) нередко арендуют рабочие места в коlivingах. Когда такие люди работают над проектом, они теряют представление о времени: готовы сидеть по 24 часа и не замечают, что наступила ночь. Если есть возможность в нормальных условиях переночевать здесь же и прямо с утра опять включиться в командную работу, они ею пользуются.

Обычно коliving рассчитан на довольно длительное проживание. У нас в среднем — месяц-два. Обычно для коlivingа не требуется особое место. Творческим людям, готовым жить и работать бок о бок, совершенно неважно, куда придется добираться.

Управляющую компанию мы ориентировали на стандарты и требования к гостиничному бизнесу. По нашим расчетам, окупиться проект должен за 20 месяцев. Ко второй половине 2018-го мы планируем открыть не менее пяти коlivingов в Москве и Петербурге. Версия, которую предложили мы, найдет спрос в любом городе с населением от миллиона человек.

Вера Сецкая, партнер и соучредитель компании GVA Sawyer (Москва), вице-президент РГУД:

— Я пока не видела ни одного коlivingа вживую. В Москве сейчас пользуются большим спросом коlivingи. Все больше людей делает свою работу удаленно от работодателя. А коlivingи нередко возникают как продолжение коворкингов, и это действительно удобно — жить и работать в одном месте, не тратя время на дорогу, особенно когда несколько человек заняты одним проектом.

Идея коlivingа работоспособна не только для Москвы и Петербурга, но и для городов-миллионников, где много студенческой и творческой молодежи, появляются высокотехнологичные бизнесы и стартапы (например, для Екатеринбургa, Новосибирска).

Никита Шарапов, советник президента Vecar Asset Management Group (Петербург):

— Колiving — не просто формат, а способ жизни, основными условиями которого являются регулярное

случайные люди попадают сюда редко.

Основная аудитория формата — миллениалы, молодые люди 20–30 лет. Площадь личного пространства составляет от 11 до 20 кв. м. Стоимость проживания может — в Великобритании и США от \$1000 до \$3000 в месяц. Кроме общего рабочего пространства и мест для отдыха отдельные проекты предлагают целый спектр обучающих, развлекательных и спортивных мероприятий.

Формат появился в Сан-Франциско в 2013 году. Среди известных проектов — Gap House в Сеуле, Old Oak в Лондоне, Share House LT Josai в Нагоя, Roam Co-living Housing Complex на Бали, Salva46 Apartment в Барселоне и WeLive в Нью-Йорке.

По данным сайта Coliving.com, 72 коlivingа действуют в США, 16 — в Испании, 7 — в Индонезии, по 6 — в Колумбии и Франции, остальные 67 — в различных странах Азии, Африки, Европы и Южной Америки. Есть сети Hacker Home, Outpost Club

и Common. В 2016 году сеть коlivingов WeWork запустила экспериментальный проект WeLive. В России пока на слуху единичные объекты. Это «Дом Аллигатор», Local Point, NovaLife в Москве, «Триглинки» и Early Birds в Петербурге, небольшой сетевой проект «Инсайт Хаус» в Сочи и Крыму. Большая часть из них выросла из коlivingов. Однако есть коliving «Шерегеш» в Кемеровской области, скомбинированный с хостелом при горнолыжной трассе.

Стоимость проживания в петербургских коlivingах составляет 13000–15000 рублей в месяц. В московском Local Point — 20000 рублей за комнату на двоих.

Стоимость входа на этот рынок в России, по оценке директора по консалтингу и развитию Key Capital и сопредседателя Экспертного совета РГУД по редевелопменту Эвелины Ишметовой, находится в диапазоне 80000–100000 рублей за кв. м. Основателям NovaLife в мае 2017-го удалось привлечь в проект 3 млн рублей от будущих пользователей методом краудфандинга.

неформальное общение, новые знакомства, пребывание среди единомышленников.

Пространство коlivingов разделено на личную зону, где человек находится один (спальное место, санузел), и зону контактов (коворкинг-пространство, игровая, библиотека, кухня). Проживающих — более 15 человек. В России пока нет сформированного рынка коlivingов. Из уже открытых можно отметить проекты «Деревня», Early Birds, NovaLife, «Дом Аллигатор».

Татьяна Гениберг, президент Клуба управляющих бизнес-центрами (Новосибирск):

— В Новосибирске коlivingи отсутствуют как явление, формат даже не обсуждается в профессиональной среде. Несколько коlivingов, запущенных в городе, не прижились, потому что аналогичные задачи успешно решают бизнес-инкубаторы. Что касается совместного проживания, в Новосибирске студенческая молодежь довольствуется общежитиями или арендует квартиры в складчину.

Новосибирск — город продвинутой с точки зрения бизнеса, но консервативный в отношении быта. Пока я не вижу потенциала для коlivingов как бизнес-идеи для нашего города.

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

— Много зависит от того, где запускается подобный проект. В Нижнем Новгороде он, на мой взгляд, пока не пойдет. Вернее, чтобы заработать, придется сначала затратить колоссальные усилия на позиционирование и продвижение. Буквально создать аудиторию, которой он будет интересен: придумать легенду, найти лидера мнений в молодежной среде, сделать модное место, где захочется бывать, события, в которых захочется участвовать, а заодно и жить рядом.

Я знаю пример, когда несколько дизайнеров поселились вместе и создали процветающую студию.

То есть как житейская практика это уже есть в Нижнем. Но не как бизнес.

Ольга Архангельская, партнер компании EY, вице-президент РГУД:

— За рубежом коliving очень популярен среди молодежи: в 2020 году доля миллениалов в экономически активном населении достигнет 70%. Но даже в развитых странах эта социальная группа не так велика. И возникает вопрос, насколько глубок спрос на такое проживание. Я изучила несколько коlivingов. Пространство показалось мне не очень удачно приспособленным для жизни, но эти проекты делались «из того, что было». Думаю, чтобы создать хороший продукт, надо много инвестировать в деньги, в идеи. Все-таки речь идет не столько об экономичном совместном проживании, сколько об определенном стиле жизни — подвижном, раскованном, творческом. Это требует современной мебели, организации пространства. Превратить в коliving обычное общежитие вряд ли удастся.

Денис Колокольников, сопредседатель Экспертного совета по редевелопменту РГУД, генеральный директор компании RRG:

— Кооперативных форматов в кризис становится больше, на них есть спрос у тех, кто не может себе позволить собственное жилье, полноценный офис или торговое помещение. Есть прослойка людей, которые живут в хостелах, работают в коlivingах и, наверное, могут жить в коlivingах.

Скорее, коliving рассчитан на тех, у кого свободные деньги есть, но хочется чего-то необычного. Любой новый формат может «выстрелить» именно за счет новизны. Но и риски в этом случае выше. С концепцией можно не угадать. Мода на коlivingи может пройти. Конкуренция может резко усилиться. Но если экономическая модель покажет оптимальные результаты для конкретной локации — почему бы нет?

РЕКОНСТРУКЦИЯ Елена Кузнецова

Книги — по рельсам



Одну из крупнейших библиотек Петербурга — Публичную библиотеку им. Маяковского — закрывают на два года для реконструкции. Здание в центре города оснастят современным оборудованием, добавив к книгохранилищу кинозал и выставочные площади.

Библиотека на Фонтанке располагается в трех корпусах бывшего подворья Троице-Сергиевой лавры. По проекту, разработанному «Студией-44» Никиты Явейна, исторический

облик зданий сохраняют, а уцелевшую отделку тщательно реставрируют.

Архитекторы предложили интересные идеи, как вдохнуть в старые здания новую жизнь. В частности, уровень цокольных этажей всех трех корпусов понизят на 30 см. Это даст дополнительные метры для размещения инженерных систем и оборудования. В цоколе лицевого корпуса отреставрируют кирпичные сводчатые помещения. Здесь можно будет записаться в библиотеку и воспользоваться компьютеризированной информационной зоной.

Главное техническое новшество — монорельсовая доставка изданий из залов хранения к пункту выдачи. Эту «дорогу» замаскируют подвесным потолком. Сдать книги можно будет круглосуточно; для этого при входе во дворовый корпус обустроят специальный тамбур. Увеличить площадь книгохранилища в бывшем церковном зале удастся, возвратив ему исторические габариты. Советские перекрытия уберут, а в просторном высоком помещении устроят двухуровневые антресоли с книжными стеллажами. У читателей к ним будет открытый доступ.

Масштабное переустройство старинного здания в центре города — подарок Петербурга к 150-летию библиотеки. Ее фонд составляет 700 000 книг, в том числе раритетные издания. Но, по словам директора «Маяковки» Зои Чаловой, молодым людям неуютно в морально устаревших интерьерах. К тому же новые планировочные и инженерные решения нужны, чтобы привлечь в библиотеку новые технологии. Здесь хотят обустроить выставочное пространство, кинозал и медиасервис.

ДЕНЬГИ Евгения Иванова

Банки теснят дольщиков

Краснодарская компания AVA Group договорилась со Сбербанком о проектном финансировании сразу для двух проектов общей стоимостью около 4 млрд рублей. До вступления в силу новой редакции 214-ФЗ остались считанные месяцы.

Соглашение о сотрудничестве подписано во время инвестиционного форума в Сочи. Оно касается жилых комплексов «Сказка Град» и «Мечта» (вторая очередь) общей площадью более 200 000 кв. м. Оба построят по схеме проектного финансирования. «Мы поэтапно планируем и моделируем реализацию проекта. И любые отклонения корректируются вместе с застройщиком. В результате, если подсчитать все издержки, проектное финан-

сирование оказывается не дороже (чем использование средств дольщиков. — ГН)», — говорит председатель Юго-Западного банка ПАО «Сбербанк» Евгений Титов.

«Это третий и четвертый жилые комплексы, которые мы будем строить по схеме проектного финансирования полностью на банковские средства. Средства дольщиков использоваться на этапе строительства не будут. Другие новые объекты также планируем реализовывать по этой схеме, не дожидаясь вступления в силу поправок в 214-ФЗ», — объясняет вице-президент по инвестициям AVA Group Денис Бражниченко.

ЖК «Сказка Град» построят на 12 га в краснодарском микрорайоне Гидростроителей. Вторая очередь комплекса «Мечта» в При-

кубанском округе — это пять жилых корпусов с коммерческой и социальной инфраструктурой.

Еще около 2 млрд рублей выделит Сбербанк на строительство в Краснодаре двух жилых комплексов «АСК».

Напомним, что поправки в 214-ФЗ, исключающие возможность привлечения средств дольщиков до окончания строительства дома, должна была вступить в силу с февраля этого года. Позже было решено дать время на плавный переход на новую схему финансирования. Окончательно она начнет действовать во второй половине 2019 года. С этого момента деньги на строительство будут размещаться на банковском счете, при этом банк будет следить за целевым расходованием средств.

Номера не для продажи

Туристический поток в Петербурге в 2017 году увеличился на 8,7% — до 7,5 млн человек. В контексте предстоящего Чемпионата мира по футболу отельеры отмечают, что спрос со стороны россиян уменьшился, зато иностранцы стали активнее.

Итоги года участники рынка подвели на «круглом столе» «Форматы гостеприимства: возможна ли перезагрузка?», организованном РГУД и Hospitality Management. К концу 2017-го номерной фонд Петербурга включал 21 483 номера (рост к 2016-му — 4,4%). Доход на номер (RevPAR) вырос до 4345 руб./сутки. Уровень загрузки остался на прежнем уровне — в среднем 68%. «Гостиницы становятся тем сегментом, в который можно вкладывать деньги не только пенсионных фондов, но и персональных инвесторов», — считает Евгения Тучкова, замдиректора департамента консалтинга Colliers International в Петербурге. Однако, по словам Андрея Канивца, генерального директора компании «Авиелен А.Г.», не все разделяют этот оптимизм.

Австрийские инвесторы отеля Crowne Plaza St. Petersburg Airport, который развивает «Авиелен А.Г.», с началом туристического бума в 2015 году рассматривали возможность строительства отеля две-три «звезды» в составе существующего комплекса. Однако эти планы пока отложены. «Сегодня непросто по-строить качественный гостиничный объект и продать его по достойной цене», — рассуждает Андрей Канивец. — Нет смысла входить в новый проект, не понимая, как из него выходить. Иностранцы инвесторы не готовы вкладывать деньги в новые отели».

В этом плане интерес представляют комплексы апартаментов, из которых выйти инвестору проще всего (продав юниты дольщикам). В то же время по статистике 35% апартаментов в Северной столице используются как обычные квартиры (поэтому их часто и называют «псевдожилые»).

Блейк Андерсон-Бунтз, генеральный директор Hospitality Management, считает, что в течение следующих трех-четырёх лет объем инвестиций в гостиничную отрасль будет увеличиваться. «Наиболее высокую динамику развития показывают апартаменты. Семь лет назад я отказывался заниматься такими объектами, не видя их перспективу. Но последние три года Hospitality Management участвует в реализации различных апарт-комплексов Петербурга», — говорит Блейк Андерсон-Бунтз. — Еще один сегмент, который будет активно развиваться в ближайшие годы, — гостиницы на 50–100 номеров». А вот трудности, по мнению эксперта, в ближайшей перспективе будут испытывать хостелы, мини-гостиницы и крупные комплексы.

По данным Министерства культуры РФ, в Петербурге и Ленинградской области на конец января классификацию прошли 1090 объектов размещения, в том числе шесть апарт-отелей, 200 хостелов и четыре мини-гостиницы. При этом только на booking.com фигурируют порядка 2300 объектов, расположенных в границах города.

Евгения Иванова



6-я ежегодная международная конференция компаний PSS GRAYTEK для инвестиционно-строительных, девелоперских и проектных компаний при поддержке Bonava

pss.spb.ru/bim/
Регистрация до 30 марта 2018

5 апреля 2018 | Санкт-Петербург

BIM на практике 2018

- ✓ Один день полного погружения в BIM
- ✓ 12 уникальных докладов
- ✓ Опыт и лучшие практики от BIM-экспертов
- ✓ Зона общения с коллегами и экспертами

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ

VigoHarpold (Великобритания), VINCI (Франция), Bonava, ГК А101, Инженерное дело (ГК Glogax Development), РОСЭКО-СТРОЙПРОЕКТ, СПб-Гипрошахт (Северсталь), Ленгипротранс, Институт проектирования инфраструктуры транспорта (Украина), AGA CAD (Литва), Autodesk, PSS GRAYTEK

реклама



Как поделиться с государством

Любой бизнес — это, прежде всего, умение планировать доходы и расходы, а иначе это либо благотворительность, либо преступление. Знание систем налогообложения, в том числе для доходов от аренды нежилых помещений и участков, и умение ими пользоваться — не просто полезный, но и необходимый навык.

В последние годы права собственности на нежилые здания (помещения) и землю все чаще оформляют на физлиц (конечных бенефициаров). Это связано с желанием уйти от фактически двойного налогообложения, когда сначала налоги от сделки платит юрлицо, а при передаче доходов конечному бенефициару (как правило, через выплату дивидендов) налогообложение происходит второй раз.

Многие физлица, сдающие объекты в аренду, не получают статуса индивидуального предпринимателя (ИП), полагая, что, заплатив налог на доходы физических лиц (13%), они чисты перед законом. К сожалению, фискальные органы так не считают. Поскольку сдача в аренду предполагает систематическое получение дохода, в ФНС воспринимают это как предпринимательскую деятельность без регистрации в качестве ИП. Раз деятельность ведется, а упрощенная система налогообложения (УСН) не выбрана, налоговая считает, что помимо налога на доходы физлиц необходимо заплатить и НДС с полученных арендных платежей (18%). Такое толкование поддерживают и суды.

Поэтому необходимо оформлять статус ИП для конечного бенефициара и переходить на УСН. Если это невозможно (например, для госслужащих), есть смысл оформить собственность на другое лицо или использовать иные юридические механизмы. ИП имеет право выбирать систему налогообложения. Пока это не сделано, с платежей уплачиваются налог на прибыль и НДС — в совокупности почти 40% от поступающих платежей.

Компании малого и среднего бизнеса (с оборотом не более 112,5 млн рублей в год — порог на 2018-й) могут пользоваться УСН. Ставка налога при УСН зависит от выбранной налоговой базы. Если это «доходы минус расходы», она составляет 15% (итоговую выплату к тому же можно уменьшить на сумму взносов в пенсионный фонд и фонд соцстрахования, тогда эффективная ставка может составить 7%). Если выбираются «доходы (выручка)», ставка составляет 6%.

Однако существует гораздо более выгодная система налогообложения — патентная, которая освобождает от уплаты налога на доходы физлиц и налога на имущество физлиц. Можно выбрать этот вариант для части видов деятельности, освободившись и от уплаты НДС. Такая система применяется помимо прочего в отношении деятельности по сдаче в аренду нежилых объектов и участков, принадлежащих ИП. Закон устанавливает предельный размер годового дохода от деятельности, предусмотренной патентом, в 60 млн рублей. Стоимость патента устанавливают субъекты РФ, они же определяют критерии расчета и суммы платежей. Ее можно рассчитать на сайте patent.nalog.ru.

Например, в Петербурге максимальная стоимость патента при сдаче в аренду более 150 кв.м составляет 138 000 рублей: получив в течение года до 60 млн рублей дохода от аренды, можно заплатить только 138000 рублей налогов (для сравнения: УСН 6% составит 3,6 млн).

Применение патентной системы — выгодный и удобный механизм уменьшения налогового бремени законными способами. Но не следует рассматривать ее как вариант ухода от налогообложения.

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

Казань ждут на шопинг



В Казани начали строить торговый комплекс, по площади превышающий местную «Мегу». Это уже второй огромный строящийся ТЦ в столице Татарстана.

Центр семейного отдыха сооружают на месте бывшего трампарка на улице Павлюхина. Застройщик — компания UD Group. Общая площадь пятиэтажного комплекса составит 137 000 кв.м (местный

ТРК «Мега» — 112 500 кв.м), арендопригодная — всего 53 000 кв.м (у «Меги» — 91 500 кв.м). Около трети площадей отдадут под развлекательную зону. Эксклюзивный консультант проекта — CBRE. В комплексе заявлены магазины, мультитиплекс с первым в Казани залом IMAX, несколько крупных развлекательных концепций, рестораны и фуд-маркеты. «Мы хотим реализовать первый в Казани проект с мас-

штабной зоной развлечений для всей семьи, даже решили задействовать часть кровли», — говорит директор департамента торговых центров UD Group Валентина Сахабеева. На эксплуатируемой крыше площадью 5000 кв.м помимо рекреационных и спортивно-развлекательных зон также разместятся кафе и рестораны.

Центр на Павлюхина станет самым большим ТК рядом с историческим центром Казани и одним из крупнейших в городе, объясняют в CBRE. Отметим, что в прошлом году в мегаполисе начали строить ТК «Авиатика» общей площадью 190 000 кв.м, ввести который планируется в 2019-м.

Казань сегодня находится на девятом месте регионального рейтинга обеспеченности населения торговыми площадями. В городе работают 11 качественных объектов общей арендуемой площадью около 385 000 кв.м. Значительная часть комплексов построена в начале 2000-х и, по мнению экспертов, морально устарела.

СОБЫТИЕ

Каннский выезд

Российская гильдия управляющих и девелоперов — постоянный участник международной выставки MIPIM в Каннах. В этом году она поддерживает несколько мероприятий деловой программы, а также участвует в неофициальной части главного смотра недвижимости в мире.



Мероприятия, поддерживаемые Российской гильдией управляющих и девелоперов на MIPIM

Дата	Мероприятие	Место проведения
13 марта, 15:30-16:30	Инфраструктурные проекты Москвы — драйверы развития строительной отрасли	Дворец фестивалей, стенд правительства Москвы, Sea Breeze Pavillion Croisette, 11
14 марта, 08:00-12:00	28th Russian Breakfast at MIPIM 2018	Отель Barrière Le Majestic
14 марта, 09:00-10:00	Деловой завтрак «Палитра современного города»	Дворец фестивалей, стенд правительства Москвы, Sea Breeze Pavillion Croisette, 11
14 марта, 10:45-11:45	Road-show «Комплексное развитие территорий: основные выгоды партнерства и инвестиций»	Дворец фестивалей, стенд правительства Москвы, Sea Breeze Pavillion Croisette, 11
14 марта, 14:00-15:00	X сессия Cannes Investors Club «Перекресток «Восток-Запад»: инвестиции в недвижимость»	Дворец фестивалей, стенд правительства Москвы, Sea Breeze Pavillion Croisette, 11

Данные РГУД

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

«SMART - Управление коммерческой недвижимостью»

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

ПАРТНЕР:

12 АПРЕЛЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

PRO-CONFERENCE.RU

КОВОРКИНГ GROWUP,
БОЛЬШОЙ САМПСОНИЕВСКИЙ ПР.,
Д. 61, КОРП. 2А

реклама

Рыночные практики

Рынок в XXI веке стал не просто местом для торговли, но и общественным пространством. Привычные всем прилавки выглядят, как в дорогих магазинах, а рядом работают интересные кафешки и площадки для мероприятий. Такие передовые базары встречаются в основном в столице, однако регионы уже спешат перенять модную практику.

Еще десять лет назад жители российских городов, прогуливаясь в отпуске по лондонскому Боро, барселонской Бокерии или роттердамскому Марктхолу, относились к ним как к туристическим аттракционам. Рынок как место, где покупают деликатесы, встречаются, закусывают, посещают кулинарные мастер-классы, слушают уличных музыкантов и даже смотрят кино, появился в России после 2010 года.

Начало положила Москва. К тому времени, как в столице появилась мода на фермерские продукты и случился ресторанный бум (он же — гастрономическая революция), в городе осталось лишь 22 рынка из 200. Для обновления и перезапуска объектов операторы подготовили проекты глобальной реконцепции, которые включали полное переосмысление торгового пространства, где помимо нарядных прилавков появились места для несетевого общепита и площадки для проведения тематических мероприятий: лекций, дегустаций и т.п. Обязательные условия — ремонт и приведение в современный вид советских зданий, витрин, мест общего пользования и обновление дизайна. Пришлось поработать и с персоналом, которому не просто выдали новую униформу, но и напомнили, как общаться с клиентом, избавившись от «советских» манер.

Важно, что на этих модных рынках предлагается фермерская и только качественная продукция, сетевых ритейлеров сюда не приглашают. Поддерживают ауру места и за счет общепита: на тер-



ритории фуд-маркетов работает множество точек индивидуальных предпринимателей, арендуемых иногда минимальные площади и предлагающих небанальные меню. За счет относительно недорогой аренды получается вполне эффективный бизнес.

Один из самых известных таких проектов — Даниловский рынок рядом со Свято-Даниловым монастырем. Им управляет известный ресторанный холдинг GINZA Project. На реконструкцию советского здания у него ушло больше года. Работы проводились без закрытия торговли. Сейчас в центральной части здания оборудовано 300 торговых мест, по периметру — 30 кафе и ресторанов, предлагающих мексиканскую, немецкую, корейскую, алжирскую, узбекскую и множество других кухонь мира.

В штате Даниловского рынка работает арт-директор, который отвечает не только за оформление пространства, но и за афишу, в которой можно найти фильмы, театральные представления, концерты и лекции. Регулярно проходят фестивали. Есть игровая комната для детей.

Другой пример — Дорогомиловский рынок, который считается самым известным и дорогим в Москве. Сейчас на нем более 500 торговых мест, он специализируется на продаже высококачественных сырых продуктов. Столичные рестораны и другие оптовики закупают здесь овощи, фрукты, морепродукты, мясо и разные деликатесы. Пространство разделено

на зону оптовой торговли с дебаркадером для грузового транспорта и обычный продовольственный рынок. По словам замдиректора рынка Павла Головацкого, высокая выручка позволяет продавцам платить аренду и получать прибыль. За обвес покупателей, недостаточно высокое качество продуктов и другие нарушения можно поплатиться арендным договором: для владельцев и других арендаторов важна высокая репутация места.

В регионах таких рынков пока что считанные единицы, хотя уже достаточно успешно развивается формат фреш-маркетов. Они обычно работают в составе классических торговых комплексов, занимая достаточно большие площади. Например, под фреш-маркет в ТК «Центральный» в Уфе отведен первый этаж площадью 5000 кв.м. Здесь свежую продукцию можно купить как у представителей федеральных сетей, так и у частных фермерских хозяйств. По словам операторов, выручка у таких проектов иногда в несколько раз больше, чем у сетевых супермаркетов.

Концепция очень интересна и будет развиваться, комментирует Екатерина Гресс, генеральный директор компании IDEM, председатель комитета РГУД по торговой недвижимости. Она считает рынки одним из самых рентабельных форматов сегодня. Однако арендная плата за места на Даниловском или тем более Дорогомиловском рынках «очень московская» и для регионов практически недостижима, говорит она.

Компании, вступившие в РГУД в 2017 году

1. «ИнвестОценка», Воронеж
2. Клуб «Заречье», Петербург
3. «Нмаркет.ПРО», Петербург
4. КОЛДИ, Москва
5. Экспертно-аналитический центр в строительстве и энергетике, Москва
6. БАУ СИТИ, Петербург
7. Деловой центр AVM-ORSETTO, Краснодар
8. ГК «Госстрой», Уфа
9. City&Malls PFM, Москва
10. LCM Consulting, Вологда
11. «НСК групп», Москва
12. СК «Навис», Петербург
13. «Консул Групп-оценка», Москва
14. «Спецмостпроект-28», Москва
15. «ОлимпСтрой», Москва
16. «Ленстройтрест», Петербург
17. «Лартех Теленом», Петербург
18. СПИК, Кемерово
19. «Стоунхедж», Москва
20. «ЛенРусСтрой», Петербург
21. «Мой дом», Тюмень
22. «Запсибинтерстрой», Тюмень
23. «Призма Недвижимость», Москва
24. Архитектурная мастерская Юсупова, Петербург
25. УралТИСИЗ, Екатеринбург
26. Гипермаркет «Кольцо», Казань
27. «Региональные проекты», Казань
28. ИП Шапов А.А., Казань
29. АРСИБ Холдинг Групп, Тюмень
30. ПФМ «Солюшенс», Москва
31. «Шеротель», Химки
32. Институт современных строительных технологий, Петербург
33. SA Ricci PM, Москва
34. NOERR, Москва
35. Девелоперская компания SOLDCO, Казань
36. MKV Architects, Москва
37. «Хоббика», Москва
38. «Эталон-Инвест», Москва

Данные Российской гильдии управляющих и девелоперов

Аналитический штурм

Российская гильдия управляющих и девелоперов собирает рабочую группу по созданию собственной аналитической платформы.

Это будет доступная (для членов Гильдии) площадка с актуальными данными по разным сегментам рынка недвижимости во всех регионах присутствия партнерства.

Гильдия приглашает всех желающих принять участие в разработке нового проекта и представить свое видение идеи и предложения по разработке, наполнению и функционированию площадки.

Контакты для связи: razvitie@rgud.ru

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

ЧЕТВЕРТЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ

БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ

+ приглашаем партнёров и спикеров!

В деловой программе примут участие российские и иностранные спикеры
В 2017 году саммит собрал более 200 участников

ОТКРЫТА РЕГИСТРАЦИЯ SUMMIT.RGUD.RU +7(812) 334-6595

26 ИЮЛЯ

ИРКУТСК

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ПАРТНЕР

реклама

Управленческое решение



В Российской гильдии управляющих и девелоперов создан Комитет по facility management (FM). Его возглавил Алексей Сорокин (на фото), представитель компании NAI Besar.

Членами РГУД исторически являются множество компаний, оказывающих услуги по управлению недвижимостью, однако специализированного комитета до сих пор не было.

Основная цель новой структуры — объединить участников рынка FM-услуг для выработки понятных и прозрачных правил для отрасли. В планах — подготовка предложений по вопросам государственной политики в области FM, актуализации базы ГОСТов и СНИПов (чтобы ускорить внедрение инновационных технологий), сотрудничество с государственными контролирующими и регулирующими органами и службами, обмен опытом с зарубежными партнерами. Одна из задач — разработка и внедрение стандартов в области FM-услуг и программ подготовки квалифицированных кадров.

В состав комитета вошли вице-президент NAI Besar Виктор Козин, президент ГК DAKO Рафал Яскула, представитель банка «Российский капитал» Евгения Ширяева, а также Евгений Гриханов, MRICS, партнер PFM Solutions.

Советы для апарт-ов



Российская гильдия управляющих и девелоперов перезапускает работу Экспертного совета по апарт-аментам.

В списке его задач — изучение международного и российского опыта проектирования и строительства апарт-ментов с использованием современных технологий, организация информационного обмена в области продаж среди участников рынка, поддержка и создание современных информационных продуктов для отрасли, подготовка тематической аналитики, проведение обучающих курсов, законодательная деятельность и пр. Председатель совета — Константин Сторожев, генеральный директор ООО «Вало сервис» (на фото). Сопредседатель — Мария Онучина, управляющий директор РМ, Москва.

Сибирь на позитиве

В Новосибирске впервые прошел саммит застройщиков. Представители крупнейших строительных компаний города встретились на площадке РГУД, чтобы обсудить весьма напряженную текущую ситуацию. И смогли увидеть в ней не столько повод для уныния, сколько возможности для будущего роста.

Саммит застройщиков в Новосибирске в отеле Marriott посетили почти 200 участников: чиновники областного минстроя и городской администрации, представители 50 строительных компаний, банков и агентств недвижимости. Организатор мероприятия — Комитет по жилой недвижимости Новосибирского представительства Российской гильдии управляющих и девелоперов.

Кризис — общий

Ситуация на строительном рынке Новосибирска типична для России. По итогам 2017 года объемы ввода жилья в Новосибирской области по сравнению с 2016-м снизились более чем на 20%. В цифрах получается 1,725 млн кв.м (13-е место среди субъектов РФ). Это, по словам начальника управления архитектуры и строительства Министерства строительства

сфера чувствовала себя более-менее стабильно, чтобы в будущем не создавать синусоиды с избытком непроданных квартир».

Кстати, за 2017-й в новостройках области продано на 4600 квартир больше, чем построено. Балласт из непроданных квартир уменьшился больше чем на 50%, отмечает независимый аналитик Сергей Николаев.

Не вводом единым

Средние цены на новосибирские новостройки составили по итогам года 56 000 руб./кв.м, на «вторичку» — 51 300 руб./кв.м. До середины 2018-го они будут снижаться, считают аналитики. Затем последует значительный рост: за банковское кредитование застройщикам придется платить проценты — в отличие от «бесплатных» средств дольщиков. Как начнут выстраиваться отношения застройщиков с банками, пока неясно обеим сторонам. Пока что их взаимодействие в регионе начинается в основном на этапе реализации квартир. Но тестировать новые для себя финансовые инструменты застройщики планируют уже в ближайшее время.

Изменения грядут не только в экономике проектов, но и в их

По данным «ДЕКАРТ.онлайн», жилищный фонд Новосибирской области на конец 2017 года составляет 68 млн кв.м жилья. Обеспеченность новосибирцев жильем по итогам 2017-го — 27,4 кв.м на человека. Средняя стоимость — 52 100 руб./кв.м. На десять лидеров-застройщиков приходится 40% всех продаж.

Новосибирской области Игоря Лукьяненко, «отражает общую кризисную тенденцию». Серьезную роль в этом падении сыграл региональный центр: спад в Новосибирске составил более 30%. По итогам 2017-го в городе введено чуть более 1 млн кв.м жилья. Это существенно меньше, чем в предыдущие годы (например, в 2016-м было сдано свыше 1,5 млн «квадратов»). Прогноз на 2018 год — 1,24 млн кв.м. Власти предлагают сохранять спокойствие. Как считает руководитель департамента строительства и архитектуры Новосибирска Алексей Кондратьев, рынок должен ориентироваться на ввод в 1–1,2 млн кв.м в год: «Это показатель, который необходимо выдерживать, чтобы строительная

качестве, стандартах строительства, уверен руководитель Комитета по жилой недвижимости Новосибирского представительства РГУД, директор по продажам компании «Сибкадемстрой» Динар Зарипов.

«Руководители компаний-лидеров должны менять цикл производства, парадигму создания продукта, сервиса и продвижения. Необходимо осознать, что ключевой фактор — это не изменения 214-ФЗ. Есть более долгосрочные цели. Государство должно способствовать созданию платформы для изучения современного сервиса, привлекая профессиональные институты и сообщества, где могут вырабатываться новые ориентиры,



Максим Марков: «Радует, что участники рынка видят в проблемах не препятствие для развития, а потенциал для будущего роста».

новые стандарты, — рассуждает г-н Зарипов. — Девелопмент — это не только стройка, создание продукта, это не только проектирование и строительство, но и последующие управление и сервис. Важно изучать покупательский опыт. Как раз он дает обратную связь по техническим решениям. Через эту призму можно понять, что нужно потребителю, выстраивать долгосрочную стратегию».

«Первый саммит застройщиков оказался крайне интересным и полезным мероприятием, — говорит Максим Марков, полномочный представитель РГУД в Новосибирске и Новосибирской области, руководитель проекта «Декарт.онлайн — Аналитика рынка новостроек». — Жилищный комитет нашего представительства регулярно собирается, чтобы обсудить текущие вопросы и проанализировать динамику и тенденции развития рынка. Однако важно было собрать всех участников рынка на большой площадке, услышать представителей администрации региона и города, подвести итоги года и обозначить актуальные проблемы отрасли. Радует, что участники рынка видят в них не препятствие для развития, а потенциал для будущего роста».

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: MEETING POINT

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: АССОЦИАЦИЯ ИНВЕСТИТОРОВ МОСКВЫ

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: ГУД

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: ARE

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: PROESTATE EVENTS

практическая конференция
НОВЫЕ ФОРМАТЫ В НЕДВИЖИМОСТИ
20 МАРТА

property tour
КОВОРКИНГ - ЦЕНТРЫ МОСКВЫ
21 МАРТА

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

реклама

Зимняя охота на миллениалов

Рождественские саммиты РГУД, недавно прошедшие по всей стране, отличились активным поиском новых форматов недвижимости. На рынок вышло новое поколение потребителей — так называемые миллениалы. Изучить их склонности, стиль жизни и привычки жизненно важно для бизнеса.

2017 год запомнится тем, что ситуация на рынке коммерческой недвижимости начала выравниваться, считает президент РГУД Николай Казанский. Несмотря на рекордно низкий ввод новых объектов, вакансии уменьшилась, а арендные ставки начали аккуратно расти. Рост продолжился и в сегменте жилой недвижимости.

«Крупные города продемонстрировали способность развиваться в любой экономической ситуации», — отметил г-н Казанский, приветствуя участников саммитов. Новых вызовов тоже хватало. Главный — объявленный государством переход от долевого схемы в жилищном строительстве к проектному финансированию.

Жизнь после «долевки»

Все восемь саммитов объединила тревожная тема грядущей отмены «долевки». Жилищное строительство ждут в 2018 году изменения, которые на саммите в Петербурге определили как «тектонические». «Час икс» стремительно приближается, но ясности по многим вопросам как не было, так и нет.

Долевое строительство может прекратить существование раньше, чем его успеет заменить проектное финансирование, полагают строители. Приведет ли это к желательному для федеральных властей результату (уменьшению числа обманутых дольщиков) — большой вопрос. Очевидно, что выполнить новые требования смогут только самые сильные игроки. Остальных ждет банкротство, после которого останутся незавершенные проекты.

Большинство застройщиков пока не в состоянии удовлетворить требования банков к проектам. К тому же они справедливо опасаются потери контроля за финансовыми потоками. А банки, в свою очередь, не готовы к повышенным кредитным рискам. Как объясняет вице-президент Банка ВТБ, вице-президент РГУД Александр Ольховский, проектное финансирование предполагает максимальное погружение банка во все процессы, связанные с реализацией проектов. И застройщикам лучше заранее отработать схемы взаимодействия с финансовыми структурами.

Самым понятным следствием перехода к проектному финансированию будет рост себестоимости квадратных метров из-за процентов по банковским кредитам. Соблюдение принципа «один застройщик — одно разрешение на строительство», которое беспокоит строителей почти так же, как и отказ от средств дольщиков, неизбежно приведет к увеличению управленческих расходов. А сжатие рынка повлечет за собой снижение предложения и рост цен на жилье. Если учесть, что доходы населения падали четыре года подряд, а закредитованность в 2017 году начала активно расти, ситуация оптимизма не внушает.

Участники саммита в Тюмени, впрочем, уверены, что ужесточение законодательства поможет оздоровить



Участники Рождественского саммита РГУД в Казани посетили местный стадион, на котором уже скоро пройдут игры Чемпионата мира по футболу.

рынок. Но этот оптимизм объясняется хорошими экономическими показателями ведущего сырьевого региона.

В промышленном Екатеринбурге девелоперы осторожнее в прогнозах. Они не уверены, что банковская система сможет быстро заместить те 3–4 трлн рублей, которые ежегодно приносят в стройку дольщики. Здесь ожидают массового ухода мелких застройщиков с рынка. По словам Виктора Ананьева, директора по развитию «Атомстрой-комплекса», новации в законодательстве приведут к появлению рынка арендного жилья, на котором будут действовать крупные игроки, включая государство. «Но если закон поменяется — перестроимся. Куда денемся?» — сдержанно прокомментировал девелопер предстоящие перемены на рынке.

Спрос на жилье в Екатеринбурге растет у крупных компаний, но в целом стагнирует. По мнению Андрея Бриля, вице-президента и полномочного

представителя РГУД в Екатеринбурге и Свердловской области, для его реального увеличения нужен рост экономики на 5–7% в год.

Сейчас, по данным аналитического центра «Эксперт», региональные рынки тянет только ипотека, а длинного кредитования в России как не было, так и нет. Заемщики не уверены в будущем, поэтому, занимая деньги на 15 лет номинально, они фактически гасят долги в два-три раза быстрее. Ипотека по действующим ставкам доступна всего 5% домохозяйств. При этом она стала восприниматься как способ сохранения сбережений в недвижимости. Граждане, уверенные в своих доходах, превращают накопления в первоначальный взнос.

РОЖДЕСТВЕНСКИЕ САММИТЫ, СЕЗОН 2017-2018:

8 САММИТОВ
900 ГОСТЕЙ

107 СПИКЕРОВ
40 МЕРОПРИЯТИЙ

представителя РГУД в Тюмени, впрочем, уверены, что ужесточение законодательства поможет оздоровить

Совершенно новые русские

До сих пор профессионалы рынка неплохо понимали своих потребителей: и те и другие принадлежали к одному поколению, культуре и выросли в похожих условиях. Однако в последние годы экономическая активность переходит в руки миллениалов — людей с другими ценностями, родившихся в 1990-х, в эпоху стремительного развития высоких технологий. Общени-

ров в моду входят коворкинги. «Новая тенденция — аренда не площадей, а столов — рабочих мест», — говорит президент Bescar Asset Management Group Александр Шарапов. В России, по данным NAI Bescar, уже работают 350 коворкингов. Сама компания развивает сеть рабочих пространств GrowUp не только в Москве и Петербурге, но и в Казани, о чем рассказал руководитель сети Константин Королев.

Потребности миллениалов повлияли и на городские пространства. Развитие площадок для творческих индустрий — для столицы уже вполне понятная история, для регионов — почти неизвестная.

...И еще не забытые «старые»

Чем будут заниматься застройщики, работающие в более традиционных сегментах жилья, в эпоху нашествия миллениалов? По мнению Михаила Хорькова, руководителя аналитического отдела Уральской палаты недвижимости, поколение 1990-х в России относительно мало численно. Застройщикам предстоит активнее осваивать «семейный» формат и формат экономичного, но комфортного жилья для пожилых.

Современных горожан в России — не более 10–15%, основное население сохраняет крестьянскую культуру, утверждает Святослав Мурунов, руководитель Центра прикладной урбанистики. Любовь жителей к природе, рыбалке, даче, заготовкам, погребам влияет на облик городов не меньше, чем индустриальное прошлое.

Участники саммита в Омске остромерно высказались, что дизайн-код нужен городу не меньше, чем внятная налоговая политика, чтобы остаться привлекательным для экономически активных горожан и бизнеса. Проблемы городской среды озабочены также в Нижнем Новгороде и Краснодаре, население которого за последние 10 лет увеличилось на 70%. Регион занимает второе место в России по вводу жилья и пятое — по объемам строительства, однако в историческом центре по-прежнему преобладает ветхий фонд.

Казань, совершившая в последние годы прорыв как в развитии городской среды, так и в создании современных индустриальных парков на старых промышленных площадках, на этот раз стала местом встречи местных экспертов по редевелопменту с коллегами из Уфы, Екатеринбурга и Москвы. Особый интерес вызвало выступление Виктора Перепелицы, который руководит преобразованием территории кондитерской фабрики в Уфе под многофункциональный комплекс и работает над реновацией промышленной площадки «Уфимкабель». Однако «гвоздем» казанского саммита все же стал предстоящий ЧМ-2018. Его влияние на привлекательность города для туристов и жителей обсуждали представители администрации, местного и международного бизнеса.

В целом, несмотря на тревожные прогнозы и серьезный тон дискуссий, участникам саммитов удалось не потерять радостную рождественскую атмосферу. Возможно, причина тому — привычка сопротивляться трудностям. Или относительно спокойный и благополучный 2017-й дал рынку необходимую передышку.



Компания «Эталон» получила разрешение на строительство жилого комплекса бизнес-класса на Петровском острове в Петербурге. Территория жилого комплекса примыкает к марине Петровского речного яхт-клуба.

Что? Группа компаний «Эталон», число сотрудников — 5000 человек, основатель и генеральный директор — Вячеслав Заренков (на фото). Web: www.etalongroup.ru.

Где? «Эталон» строит жилье для среднего класса в Москве, Московской области и Петербурге. Сеть продаж охватывает 52 города России.

Когда? Группа «Эталон» основана в 1987 году.

Зачем? ГК «Эталон» — один из старейших и наиболее успешных игроков на российском рынке недвижимости. С момента создания ввела в эксплуатацию 5,8 млн кв.м жилья. В Петербурге работает под брендом «Эталон ЛенСпецСМУ», в Москве и Московской области — «Эталон-Инвест».

По итогам 2017 года «Эталон» продал 512 000 кв.м недвижимости на общую сумму 50,24 млрд рублей и ввел в эксплуатацию 423 000 кв.м. В 2018-м компания планирует сдать 480 000 кв.м и довести объем продаж до 57 млрд рублей.

В 2011 году Etalon Group разместила свои бумаги на Лондонской фондовой бирже.

В чём фишка? Компания самостоятельно выполняет проектирование и BIM-моделирование зданий, а также весь комплекс строительных работ. Строительный бизнес группы представлен подрядными организациями, парком машин и механизмов, производством стройматериалов и научно-исследовательским центром. Вертикальная интеграция обеспечивает контроль над затратами, качеством и сроками, а также высокие показатели рентабельности.



Управляющая компания VALO Service начала формировать индивидуальные инвестиционные портфели для покупателей апартаментов во второй очереди апарт-комплекса VALO в Петербурге.

Что? Управляющая компания VALO Service, генеральный директор — Константин Сторожев (на фото). Web: www.valoapart.ru.

Где? Петербург.

Когда? Компания основана в 2017 году.

Зачем? УК VALO Service создана специально для управления комплексом апартаментов VALO. Он строится напротив станции метро «Бухарестская» (Петербург). Генподрядчиком и ответственным за продажи на объекте выступает финская строительная компания «Лемминкяйнен строй», входящая в концерн YIT, застройщик — ООО «ГАЛС».

Для инвесторов разработаны три доходные программы: VALO Classic, VALO Progressive и VALO Garant. Для диверсификации рисков инвестиционный портфель может быть сформирован из апартаментов разного типа использования: для долгосрочной и краткосрочной аренды, а также объектов, доходность по которым гарантирует управляющая компания.

В чём фишка? Апартаменты в комплексе VALO предлагают как для постоянного проживания, так и для инвестиций с последующей сдачей в аренду. Гостиничную инфраструктуру комплекса разрабатывала компания Hospitality Management, которая специализируется на индустрии гостеприимства в России и за рубежом. Управляющая компания VALO Service берет на себя поиск арендаторов, контроль оплаты и состояния апартаментов.



В жилых комплексах «Твой» и «Дом №1» в Новом Уренгое строительная компания «УДС» началась продажа квартир по льготной ипотечной программе. Купить жилье в них можно по ставке 6-6,5% годовых.

Что? ООО «УДС», генеральный директор — Оксана Маринина (на фото). Web: www.domnomerodin.ru, www.uds-d.ru.

Где? Новый Уренгой.

Когда? ООО «УДС» образовано в 2012 году.

Зачем? УДС занимается девелоперскими проектами разной степени сложности. За пять лет работы построила 46 000 кв.м жилья. Наиболее значительными являются жилые комплексы «Снегири» и «Стерхи» (в классе доступного и комфортного жилья), а также первый в Новом Уренгое проект бизнес-класса «Дом № 1» в парковой зоне микрорайона «Дружба».

В 2017-м компания начала строить жилой квартал «Твой» рядом с городским сквером в центре Нового Уренгоя. Проект удостоен диплома Союза архитекторов России. Комплекс из трех девятиэтажных домов формирует закрытый двор, оснащенный детской площадкой с безопасным мягким покрытием, спортивной площадкой с тренажерами и полем для мини-футбола, местом для выгула собак и велопарковками. Дома впервые в городе оснащены местами для хранения колясок, велосипедов и санок.

В чём фишка? УДС считает своей задачей способствовать превращению Нового Уренгоя из города для работы в город для жизни. Каждый объект проектируют и строят с учетом потребностей определенных категорий горожан. ЖК «Снегири» предназначен для тех, кто предпочитает просторные квартиры, «Дом № 1» — резиденция деловых людей, ЖК «Стерхи» задумывали для семей. УДС имеет наилучший показатель информационной открытости среди застройщиков региона.



Компания «Хоббика» запустила портал 3D и BIM-моделей для фирм, работающих в сфере строительства и благоустройства. На нем уже зарегистрировались более 1000 архитекторов.

Что? Компания «Хоббика», число сотрудников — более 200, генеральный директор — Максим Артеменко (на фото). Web: www.hobbyka.ru, www.file-system.ru.

Где? «Хоббика» работает в Москве, Петербурге, Казани, Крыму, Краснодаре и Казахстане.

Когда? Компания присутствует на рынке России с 2009 года.

Зачем? «Хоббика» занимается комплексной разработкой и реализацией всех элементов среднего дизайна. В 2000 году импортировала малые архитектурные формы для благоустройства городов и парков из Европы, а затем открыла собственное производство. В 2008-м полностью отказалась от импорта и направила ресурсы на расширение производства и продажи садово-парковой мебели и оборудования. В ассортименте компании — скамейки, парковые фонари, велопарковки, детские игровые комплексы, урны, вазоны, перголы, уличные вывески и стенды. В 2017 году ассортимент пополнился линейкой спортивных тренажеров и воркауты. Гордость компании — модельный ряд тренажеров для пожилых.

В чём фишка? «Хоббика» выступает за персонализацию общественных пространств. Чтобы сделать каждый проект не похожим на другие, она разрабатывает новые модели уличной мебели и садового оборудования на основе запросов проектных бюро, ландшафтных студий и архитектурных мастерских. В компании есть собственное конструкторское бюро и модельный цех. В штате работают ландшафтный архитектор и архитектор по разработке 3D и BIM-моделей на платформах Revit, ArchiCAD, SketchUP, AutoCAD. Сейчас компания оформляет права на реализацию линейки малых архитектурных форм, разработанной в студии Артемия Лебедева «Стрела».