



ИНТЕРВЬЮ

Ольга Архангельская: «Туристические объекты интересны для инвестиций»

Рынок недвижимости постепенно отходит от обморока. О том, что происходит в экономически активных регионах России, рассказывает партнер компании EY и вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов Ольга Архангельская (стр. 2).

16+

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

ПАРТНЁР ПРОЕКТА

ГУД

NEWS



ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Продать за процент

Цены на участки все чаще определяют исходя из площади будущей застройки. Как правило, полного пакета документов на пятна нет, и риск не выйти на максимальные расчетные величины сохраняется до получения разрешения на строительство. Но даже с ним надо быть начеку. Актуальной теме посвящена колонка Комитета по законодательству РГУД (стр. 4).

НОВОСТИ

Ротация по-татарски

Новым полномочным представителем Российской гильдии управляющих и девелоперов в Республике Татарстан стала Елена Стрюкова, руководитель региона Волга корпорации «Ашан Россия» (стр. 6).

ОПРОС

Коллективный разум

Ярмарки или магазины идей и технологий — не только повод для пиара разработчиков, но и возможность «подсмотреть» чужие передовые практики, чтобы взять лучшие из них в работу. О своих новых продуктах, подходящих для массового применения, но пока еще не получивших широкого признания, мы попросили рассказать представителей РГУД (стр. 6-7).

Иркутск собирает звезд

В Иркутске 27 июля состоится Третий Байкальский саммит недвижимости. Ведущие региональные застройщики, представители власти и эксперты федерального уровня обсудят проблемы жилищного строительства и новое качество жилой среды. Главной темой саммита станет развитие городов. Архитекторы и урбанисты, девелоперы и строители, инвесторы, брокеры, представители власти и некоммерческих объединений будут искать новые идеи и точки роста, которые обеспечат конкурентоспособность региональным центрам, обсуждать базовые стратегии девелопмента и строительства.



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

SAMMIT.RGUD.RU
RGUD.RU

+7 (812) 334-6595

ТРЕТИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ

БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ

+ приглашаем
партнёров и спикеров!

В деловой программе примут участие российские и иностранные спикеры.
В 2016 году саммит собрал более 120 участников.

ОСТАЛИСЬ ПОСЛЕДНИЕ МЕСТА

27 ИЮЛЯ
ИРКУТСК

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



ПАРТНЕР



А·К·Т·И·В
ГРУППА КОМПАНИЙ

реклама



ИНТЕРВЬЮ *Беседовала Наталья Андропова*

Ольга Архангельская: «Туристические объекты интересны для инвестиций»

Рынок недвижимости постепенно отходит от обморока. Уже осенью 2016-го в профессиональном сообществе заговорили о том, что формируется отложенный спрос на недвижимость для бизнеса. О том, что происходит в экономически активных регионах России, рассказывает партнер компании EY и вице-президент РГУД Ольга Архангельская.

— Некоторые регионы назначены перспективными туристическими кластерами и вошли в госпрограмму развития внутреннего и въездного туризма. Можно ли там говорить о серьезном притоке инвестиций на рынок недвижимости?

— Сейчас условия для развития туризма благоприятные. После ввода санкций, изменения курса рубля, падения цен на нефть поездки за границу стали обходиться жителям России намного дороже. Туристический поток переориентировался на внутренние направления. В декабре 2016 года мы провели исследование, которое показало, что 66% москвичей и 84% жителей городов-миллионников собираются в 2017 году отдыхать в России. Я, конечно, имею в виду тех, кто отдыхает не на дачах, а едет куда-то. Приоритетные направления для внутреннего туризма довольно традиционны. Это морские курорты юга России, Петербург, Москва, а далее — Кавказские Минеральные Воды, Алтай, Карелия и другие направления, например, Золотое кольцо, Казань, Камчатка. Байкал, Алтай и другие регионы развивают инфраструктуру отдыха. Но, во-первых, ее еще немного. Во-вторых, люди не вполне представляют реальные возможности для отдыха в этих регионах. На рынке существует информационный разрыв: туристические продукты создаются, но люди о них не знают.

В традиционных туристических регионах приток гостей достиг критической массы, которая заставляет задуматься о новых проектах. Инвестору в гостиничную, развлекательную инфраструктуру важно понимать, что в течение года к нему придет необходимый для окупаемости минимум гостей. Дальнейшее увеличение потока позволит превысить минимальную норму доходности.

Особенно заметна активность местного бизнеса в городах Золотого кольца, хотя региональные власти существенной методической поддержки ему оказать не могут. Там нет крупных корпораций с большими деньгами. Однако местные предприниматели активно вкладываются в небольшие гостиницы, рестораны, галереи, музеи, развлекательные шоу.

Второе интересное направление — инвестиции в оздоровительный туризм. Наши соотечественники стали больше думать о правильном образе жизни, контроле над весом, детоксе, спорте. Курорты, которые предоставляют такие возможности, открываются в Краснодарском крае, в Карелии, на Байкале, на Алтае, точно в других регионах. У них появился свой клиент, и развитие этого сектора идет довольно энергично.

— Они не потеряют этого клиента теперь, когда курс рубля заметно вырос? Все-таки конкурировать придется с мировыми туристическими кластерами?

— Действительно, и на Петербургском экономическом форуме, и на Инвестиционном форуме в Сочи в сентябре 2016-го прозвучало: стоило курсу рубля немного вырасти, переориентация туристов на российский рынок тут же немного уменьшилась. Люди, которые могут позволить себе европейский отдых, вернулись к привычным зарубежным направлениям. Это еще одно подтверждение того, что основной мотив отдыха внутри страны — цена и качество, и только на втором месте — политические причины, невозможность ехать за границу.

Так что риски у инвестиций в туризм, несомненно, присутствуют. Но есть и возможности, и запас времени для того, чтобы создать конкурентоспособный туристический продукт. Если говорить о морском отдыхе, он до известной степени уже создан, его надо развивать дальше. Нестабильная ситуация в Египте, в Турции также играет против тех туристических направлений, а Греция, Италия — более дорогие и исторически менее популярные у российского туриста. Думаю, ситуация не вернется на тот уровень, на каком она была несколько лет назад. Какое-то количество туристов останется в России.

— Проекты государственно-частного партнерства в этой сфере складываются?

— Туризм остается чисто коммерческой отраслью. Коммерческие проекты часто структурируются под ГЧП, хотя ими не являются.

— На какие регионы вы бы советовали обратить внимание потенциальным инвесторам? Где еще рынок не насыщен и можно получить хорошую доходность на вложенный капитал?

— Вопрос непростой. Если говорить о бизнес-туризме, российские инвесторы вкладываются в города-миллионники, в развитые индустриальные города. Если о туризме для отдыха, вся европейская часть России, включая Золотое кольцо, озера Валдай, Селигер, — весьма интересна для инвестиций, туристическая инфраструктура здесь будет пользоваться спросом.

Перспективы Дальнего Востока с точки зрения внутреннего туризма не очень велики, потому что для большинства жителей страны он находится очень далеко. Но у него хороший потенциал, чтобы привлечь туристов из Китая, Кореи, Японии. С решением инфраструктурных задач можно привлечь большой поток. Например, недавно компания, которая регулярно приходила во Владивосток с круизными судами, поменяла флот. Теперь ее суда имеют слишком глубокую осадку и не могут войти в порт Владивостока. В данном случае уменьшение туристического потока связано с чисто инфраструктурной проблемой, которых на Дальнем Востоке пока, к сожалению, много.

— Подготовка к ЧМ-2018 способствует развитию гостиничной, развлекательной, торговой недвижимости в тех регионах, которые будут принимать чемпионат?

— Сложный вопрос. Чемпионат — это один месяц. Инфраструктура, которая строится сейчас, рассчитана на пиковую нагрузку. Администрациям и местному

бизнесу надо максимально использовать этот месяц, чтобы показать, что в их регионах есть чем заниматься и что посмотреть помимо футбола. Чтобы зрители захотели приехать туда снова и рассказали друзьям.

Я скептически оцениваю дальнейшую окупаемость инфраструктуры, которая создается именно к ЧМ. Инвесторы это тоже понимают и на чудо, на какое-то серьезное изменение ситуации после чемпионата не рассчитывают. Вот пример. Мы довольно давно и по разумной цене пытаемся продать гостиницу в Ростове-на-Дону, но желающих купить ее немного.

Узкоспециализированные объекты, например стадионы, окупаются плохо во всем мире. После чемпионатов, олимпиад принимающие страны пытаются как-то монетизировать это спортивное наследие. Но красивого, простого, очевидного решения не существует. В каждом случае это индивидуальная история. Например, объекты передают в кампус университета. В ЮАР, где мы проводили исследование по ожидаемым эффектам от чемпионата мира, стадионы бесплатно отдали в управление частной компании, чтобы она заполнила их и заработала на этом сколько сможет.

С гостиницами, торговыми центрами дело обстоит чуть проще. Но рынок должен подчиняться законам спроса и предложения, а в таких случаях предложение площадей ориентируется на требования одного месяца.

Государство рассчитывает на другие эффекты от мероприятий такого масштаба. В ходе подготовки к ним строится инфраструктура, растет занятость людей, нагрузка строительного сектора, сферы услуг, телекоммуникационной отрасли, растут налоговые поступления. Происходит инъекция в экономику, создается дополнительный валовой продукт. Само по себе событие позволяет поднять самосознание нации, добиться патриотического подъема и рассказать всему миру о существовании ранее никому не известных мест. Затем начинается работа с наследием. Она ложится на региональные власти и муниципалитеты. Но кроме этой нагрузки они получают дороги, объекты электроэнергетики. То есть качество жизни на территории повышается.

— Появляются ли в регионах новые форматы недвижимости?

— Традиционные форматы, такие как жилой дом, гостиница, склад, торговый центр, всегда востребованы. Но иногда одной функции для эффективного использования объекта становится

недостаточно. Чтобы привлечь дополнительный интерес, спрос со стороны пользователей и со стороны инвесторов, разрабатываются и внедряются дополненные форматы. Например, бизнес-центры дополняют коворкингами. Где-то возникают коливинги — современная версия коммунального проживания, когда в жилом пространстве оставляют только место для сна и хранения вещей, а гостиную, кухню, помещения для стирки и сушилки белья используют совместно.

На наших глазах зарождается формат light-industrial — полусклад-полурезинер, где хорошо оборудованные, атмосферные магазинчики существуют рядом со складами, мастерскими. Это может быть строительный рынок, но уже с другим духом и другим уровнем, с элементами креативного кластера. В таких местах можно продавать спортивное оборудование, мебель, туристическое снаряжение.

Это связано и с развитием рынка, и со сменой поколения. Молодежь ценит креативность, независимость, самовыражение. Поэтому меняются форма, содержание и экономика коммерческой недвижимости. В регионах это происходит не так быстро, как в Москве, где успешно работают Даниловская мануфактура, «Красный Октябрь», ARTPLAY, FLACON, коворкинги под брендом «Ключ» (их уже шесть).

В регионах я пока не могу назвать яркие проекты, которые уже состоялись и доказали жизнеспособность. Возможно, я о них просто не знаю. Но у региональных девелоперов интерес к этим форматам есть. Думаю, в ближайшие годы мы увидим такие проекты в Новосибирске, Самаре, Екатеринбурге, Казани, возможно, в Перми. Эксперименты всегда начинаются в Москве, но постепенно переходят на региональные площадки.

— Понадобится бизнес-надстройка для грамотной и креативной эксплуатации таких форматов...

— Для таких форматов работают те же правила, что и для отелей. Если есть здание, но нет профессиональной сети или грамотного менеджера, хорошего дохода такой объект не принесет. Собственники недвижимости наконец-то поняли ценность специализированных управляющих компаний: с профессиональным штатом и многочисленными объектами в управлении, что позволяет экономить за счет масштаба. Теперь они появляются и в регионах. Так что новый виток в развитии рынка не за горами и для городов-миллионников.

Досье

Ольга Архангельская закончила МГУ им. М.В. Ломоносова. Одновременно получила диплом экономиста в Государственной финансовой академии при Правительстве РФ. Имеет диплом Института профессиональной оценки по специальности «Оценщик». Начала делать карьеру в недвижимости в 1997 году с работы в московском офисе компании Arthur Andersen. С 2002 года работает в Ernst & Young. Занимается оценкой недвижимости и корпоративным консалтингом для крупных российских и международных корпораций, финансовых институтов и фондов недвижимости. В 2009-м выбрана председателем совета директоров Национальной ассоциации RICS Russia & CIS. Является членом Российского общества оценщиков, вице-президентом Российской гильдии управляющих и девелоперов. В 2010 году была признана «Человеком года» в области недвижимости и награждена премией Commercial Real Estate Awards.

Магазины для лыжников



В Екатеринбурге проектируют торговый центр, который обещают сделать городской достопримечательностью. В списке идей — прокат лыж, на которых можно будет покататься в ближнем парке.

Торгово-развлекательный центр разместится на землях холдинга «УГМК» на перекресте проспекта Космонавтов и Шефской улицы — в северной части города. Он должен стать местом притяжения для жителей районов Эльмаша, Урал-

маша, а также ближайших городов. На землях бывшего тепличного хозяйства площадью 13,4 га запланирован небольшой торговый город со своими улицами, «домами» и т.п.

Архитекторы из бюро R1 подошли к проекту нестандартно, анонсировав комплекс, в котором люди захотят не просто совершать покупки, но и проводить свободное время. К созданию концепции привлечено британское бюро Twelve Architects. Им поставили задачу создать «вечный» торговый центр, архитектура и концепция которого долгое время

не устареет, рассказывают авторы. Одна из предложенных идей — открытое и пронцаемое пространство, а также интеграция в городскую среду: торговый центр свяжут с расположенным рядом Калиновским парком и откроют в ТЦ велопрокат и прокат лыж. Комплекс из восьми павильонов соединят торговыми улицами и накроют единой стеклянной крышей. На улицах будут работать рестораны авторской кухни, здесь же организуют площадки для мероприятий, ярмарок и мини-рынков.

Заявленная площадь двухуровневого ТК — 178 000 кв.м, арендодопригодная — около 82 000 кв.м. В числе будущих арендаторов называют гипермаркет «АШАН», часть пространства собираются отдать под фермерский рынок (его оператор пока не определен).

Проект уже одобрен городским Градсоветом, который согласовал его с незначительными замечаниями. Правда, архитекторы отметили, что здание будущего торгового комплекса похоже на аэропорт в Ростове-на-Дону, проект которого в свое время тоже готовило R1.

Европейцы верят в рынок

Компания «Иммошан» приступила к реализации очередного проекта в России — ТРЦ «Акварель Пушкино» (Московская область). Комплекс общей площадью более 120 000 кв.м начали строить на «вечерней стороне» шоссе в Пушкинском районе. Открытие запланировано на IV квартал 2018 года.

Более чем на 80% торговых площадей уже подписаны предварительные договоры, говорит Тьерри Леконт, генеральный директор «Иммошан Россия».

В числе «якорных» операторов — гипермаркет «АШАН» (площадь торгового зала — 17 000 кв.м), отдельно стоящий магазин товаров для дома и ремонта «Бауцентр» (19 000 кв.м), досуговый центр для детей и молодежи Festival House, 11-зальный кинотеатр под управлением «МОРИ СИНЕМА».

«Иммошан» — часть группы «АШАН», одна из лидирующих европейских компаний в сфере девелопмента, маркетинга и управления торговой недвижимостью. Основана в 1976 году, работает в 12 странах. На российский рынок вышла в 2001-м. Сейчас управляет 35 торговыми центрами в Москве, Петербурге, Волгограде и пр.

Зеленый приоритет

При московском ЖК «Селигер Сити» появится парк площадью 3 га (это четыре футбольных поля). Концепцию благоустройства будущего квартала спроектировало архитектурное бюро Wowhaus, девелопером проекта является компания MR Group.

Парк окружат холмами, на склонах которых расположатся амфитеатры и скамейки, две большие детские игровые площадки, пруд с песчаным пляжем и деревянным настилом с перголой, поле для футбола, волейбольная площадка, воркаут, а также пикниковая зона.

ЖК «Селигер Сити» строится на севере Москвы. MR Group инвестирует в проект более 14,6 млрд рублей. Комплекс будет возводить в две очереди. Разрешение на строительство первой получено в апреле этого года, ее площадь составит 380 000 кв.м.

ОБЩЕСТВО

Особый девелопмент

«Группа ЛСР» построила в Петербурге дом сопровождаемого проживания для людей с нарушениями ментального и физического развития.

Это первый подобный проект не только в Петербурге, но и в России. Его реализовали «Группа ЛСР» и Санкт-Петербургская Ассоциация общественных объединений родителей детей-инвалидов (ГАООРДИ). Девелопер за свой счет (около 56 млн рублей) построил и оборудовал здание, передав его Ассоциации в безвозмездное пользование на десять лет.

Трехэтажный дом площадью около 1000 кв.м возведен на тер-

ритории жилого комплекса «Новая Охта», который «ЛСР» строит на границе Петербурга и Ленинградской области. Здесь будут проживать 19 человек в возрасте от 25 до 42 лет. Для каждого оборудована отдельная комната со всеми удобствами и мебелью. Пять комнат расположены на первом этаже, по семь — на втором и третьем. Обеспечивать проживание инвалидов и обслуживать дом будут 23 социальных работника: дежурный, консультанты, психологи и другие специалисты. Адаптацию жильцов и подготовку персонала взяла на себя ГАООРДИ. Предполагается, что частично расходы профинансирует городской бюджет.

Такие дома — хорошая альтернатива психоневрологическим интернатам, говорят в «ЛСР». Здесь люди учатся жить самостоятельно, без помощи родителей или других родственников. По соседству с домом работают различные мастерские, в которых проходят специальные занятия.

«Сейчас на территории «Новой Охты» строится еще один дом сопровождаемого проживания», — рассказывает генеральный директор ПАО «Группа ЛСР» Андрей Молчанов. Всего компания планирует возвести пять таких домов, проекты будут типовыми.



ГИЛЬДИЯ
В ДЕТАЛЯХ 17 / 18

ЕЖЕГОДНЫЙ КАТАЛОГ
«ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ»

ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

В ИЗДАНИИ:
КАТАЛОГ КОМПАНИЙ ГИЛЬДИИ, ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ
АНАЛИТИКА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ НЕДВИЖИМОСТИ

(812) 334 6595 / ASSIST@RGUD.RU



ПРОЕКТ

ПРИНИМАЕМ
ЗАЯВКИ
И РЕКЛАМУ
ДО 20 ИЮЛЯ

реклама



Продать за процент

Цены на участки все чаще определяют исходя из площади будущей застройки. Как правило, полного пакета документов на пятна нет, и риск не выйти на максимальные расчетные величины сохраняется до получения разрешения на строительство. Но даже с ним надо быть начеку: указанные параметры тоже не всегда достижимы. Актуальной теме посвящена колонка Комитета по законодательству РГУД.

Обычно стоимость рассчитывают на основе пригодной к продаже площади (площади улучшений). Когда размер улучшений на дату заключения сделки неизвестен, определить стоимость сразу не получается. Но в соответствии с п. 1 ст. 555 Гражданского кодекса РФ цена является существенным условием договора, и, если она не определена в письменном виде, договор считается незаключенным.

Чтобы исключить это противоречие, существуют как минимум два варианта. Первый — заключить для начала предварительный договор, а основной — после получения разрешения. Второй — сразу подписать основной договор, определив в нем стоимость по согласованной сторонами формуле.

Первый вариант создает существенные риски для покупателя. Основной недостаток предварительного договора — отсутствие у продавца ограничений на отчуждение участка. По мере получения разрешительной документации ликвидность актива растет, поэтому у собственника всегда существует соблазн реализовать его подороже. Как правило, ушлые продавцы, дождавшись разрешения, быстро переоформляют объект на иное лицо, делая невозможным исполнение предварительного договора. А потративший свое время и ресурсы покупатель оказывается перед выбором: потратить несколько месяцев или даже лет на суды или договариваться о новой цене. Чтобы не допустить этого, предварительный договор обычно подписывают вместе с агентским договором, в котором прописаны расходы продавца на согласования, или с договором аренды с правом строительства. Договор аренды существенно снижает риски «быстрого отчуждения»: аренда не прекращается при переходе права собственности на объект. Однако он несет риски уже для продавца: покупатель может уклониться от подписания основного договора, так как право аренды у него уже есть и торопиться ему некуда. Плюс возникают вопросы учета арендной платы во взаиморасчетах сторон.

В варианте с прописанной формулой расчетов самое сложное — определить требуемую по ГК РФ цену. Ведь на момент заключения договора точные параметры застройки не известны. П. 3 ст. 485 ГК РФ определяет, что цена может изменяться в зависимости от согласованных сторонами показателей, т.е. определяться по формуле. Аналогичная норма содержится и в п. 2 ст. 424 ГК РФ, где говорится о возможности изменения цены в согласованном сторонами порядке. Исходя из этих двух норм обязательным условием должно быть указание на некую «базовую цену», подлежащую выплате. Она вносится как первый платеж (не обязательно единовременный), а оставшаяся — «бонус», рассчитанный от размера улучшений, — выплачивается в рассрочку после получения документов с точными параметрами застройки.

При обсуждении «бонусной» части следует уделять особое внимание нескольким моментам. Во-первых, необходимо установить срок получения всех разрешительных документов и последствия его несоблюдения. Во-вторых, при расчетах нужно четко определить, что стороны считают улучшениями — в разрешении указывается площадь зданий по внешнему контуру без выделения продаваемых площадей в отдельную категорию.

Наблюдающаяся тенденция зависимости цены участка от параметров его застройки в ближайшем будущем будет усиливаться. Учитывая высказанные рекомендации, стороны смогут заключить взаимовыгодные сделки, справедливо распределив градостроительные риски между продавцом и покупателем.

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

Китайский шоппинг



Китайская инвестиционная компания Fosun Group бизнесмена Гуо Гуанчана вышла на российский рынок. Первой ее сделкой стало приобретение офисного комплекса «Воздвиженка-центр».

Актив принадлежал миллиардеру Дмитрию Рыболовлеву, покупателем выступили китайская Fosun Group и Avica Management Company. Консультант сделки — JLL.

Fosun Group, созданная в 1992 году Гуо Гуанчаном, — одна из крупнейших инвестиционных компаний Китая. По итогам 2016-го под ее управлением находятся активы стоимостью около \$71 млрд: курортная сеть Club Med, пакеты акций Cirque du Soleil, туроператора

Thomas Cook и пр. Российское подразделение компании создано в 2015-м.

Сумма сделки не разглашается, по оценкам экспертов, она могла составить 10–11 млрд рублей.

Транзакция стала крупнейшей на рынке коммерческой недвижимости в России с начала года, говорит управляющий директор JLL Том Девоншир-Гриффин. По его словам, Fosun Group стала основным владельцем комплекса, а Avica — соинвестором, она возьмет на себя управление бизнес-центром, в том числе проведет репозиционирование объекта.

«Воздвиженка-центр» расположен в 500 м от Кремля, на месте снесенного ради реализации этого проекта «Военторга». Здание в стиле модерн было построено в 1913 году, в нем находился один из самых известных советских универмагов. В 2002-м его собственником стала группа «АСТ» Тельмана Исмаилова. Через год здание снесли. Процесс сопровождался скандалом, но инвесторов это не остановило. Вместо прежнего построили здание, площадь которого почти в четыре раза больше, чем у исторического магазина, — 70 700 кв.м. После цепочки сделок актив достался Дмитрию Рыболовлеву. Он, в свою очередь, последние три года пытался продать «Воздвиженку».

ПРОЕКТ

Весар в колесе

Колесо обозрения высотой 170 метров хотят построить в Петербурге. Этот туристический объект был представлен на Петербургском международном экономическом форуме.

Проект колеса обозрения стоимостью 9,5 млрд рублей готовит группа инвесторов, имена которых не называются. Инициатором выступает компания Becar Asset Management Group.

Концепция в стадии разработки, пока не ясно даже, где именно может появиться колесо высотой с 60-этажный дом. Учитывая, что в Петербурге действуют весьма строгие высотные регламенты, это принципиальный вопрос. Рассматривалось несколько вариантов: в историческом центре города, в парке 300-летия Петербурга на берегу Финского залива (в Приморском районе, где сейчас строится небоскреб

«Лакhta-центр»), в любой части берега Невы и на окраинах города. Промежуточное решение — парк 300-летия.

Петербургское колесо хотят соорудить наподобие лондонского The London Eye, сделав его одним из самых высоких обзорных сооружений в мире. Авторы идеи рассчитывают, что оно станет новой городской достопримечательностью, проектом федерального значения, вызовет международный резонанс и привлечет в город как туристов, так и инвесторов.

Вместимость аттракциона превысит тысячу человек, полный круг колесо будет проходить за 30 минут. Прогнозируемая посещаемость — 3,6 млн человек в год. Билет будет стоить 1000 рублей. В районе аттракциона задуманы магазины и кафе. Прогнозируемая окупаемость проекта — от 6 до 10 лет.

Реализовать его инвесторы рассчитывают к 2020 году.



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

14 сентября 2017

Москва, форум PROEstate
www.rgud.ru

XV Съезд

НП «Российская гильдия
управляющих и девелоперов»

Приезжай сам или направь делегата!

реклама

Иркутск собирает звезд

В Иркутске 27 июля состоится Третий Байкальский саммит недвижимости. Участие в нем впервые примут президент-элект Российской гильдии управляющих и девелоперов Николай Казанский и ее вице-президент Александр Шарапов. В числе спикеров — ведущие региональные застройщики, представители власти и эксперты федерального уровня.

Темой саммита в этом году выбрали развитие городов. Архитекторы и урбанисты, девелоперы и строители, инвесторы, брокеры, представители власти и некоммерческих объединений будут обсуждать новые идеи развития и точки роста для региональных центров.

Организатор саммита — Байкальское представительство РГУД при поддержке администрации Иркутска, Министерства строительства и дорожного хозяйства Иркутской области. Мероприятие пройдет в Центральном офисе Байкальского банка ПАО «Сбербанк» на Нижней набережной.

Сбербанк уже второй раз выступает генеральным партнером саммита. В этом году в Иркутск приедет старший аналитик и директор по несырьевым отраслям Сбербанк СИБ Вячеслав Романов с докладом об особенностях экономического развития России в целом и жилищного рынка — в частности.

Саммит откроется пленарным заседанием «Строительная отрасль Приангарья. Проблематика и точки роста», модерировать которое пригласили Андрея Бриля, председателя совета директоров «Корин холдинга» и полномочного представителя РГУД в Екатеринбурге и Свердловской области. В заседании примет участие президент-элект РГУД, управляющий партнер Colliers International Николай Казанский, который в ближайшие месяцы займет пост президента гильдии.

С докладами выступят представители администрации Иркутска, Министерства строительства и дорожного хозяйства Иркутской области, Службы госстройнадзора. Важно, что к мероприятию удалось привлечь чиновников самого высокого уровня и организовать в рамках саммита диалог с бизнесом, говорят организаторы.

«Градостроительная политика Иркутска становится весьма насыщенной, — отмечает генеральный директор ГК «Актив» и полномочный представитель РГУД в Иркутске Александр Курепов. — Есть масштабный проект развития городской среды, общественных пространств. На большой территории создается прогулочная и развлекательная зона с набережной, охватывающей Четугеевский полуостров, который не был полноценно включен в контекст города. Делаются шаги к улучшению транспортной сети: к расширению улиц в центре и созданию транспортно-пересадочных узлов. В прошлом году была разработана концепция развития транс-



портной инфраструктуры Иркутска. В этом году началась ее реализация».

Анонсирован проект «Квартал XXI века» от ГК «БЭЛ Девелопмент». На территории бывшей ТЭЦ на набережной Ангары построят жилье, коммерческие объекты, обустроят пространства для отдыха и развлечений, а «изюминкой» проекта станет концертный зал симфонической музыки, который возведут под патронажем Дениса Мацуева.

Свежее дыхание бизнеса

Обсуждать эти и другие проекты современного городского пространства будут именитые гости саммита. Так, Александр Шарапов, президент NAI Vesaq, расскажет о новых форматах для жизни и работы — коворкингах и коливингах. Они уже завоевали популярность за рубежом, а российские инвесторы к ним пока только присматриваются.

С двумя докладами выступит Марат Манасян, генеральный директор M1 Solutions, выступления которого в Москве собирают полные залы. Он также проведет мастер-класс, посвященный созданию качественных коммерческих объектов.

Применение шведского опыта формирования городской среды в России — тема Андрея Петрова, руководителя российского представительства архитектурного бюро Semren & Mansson.

После реализации известного проекта «130 квартал» в Иркутске (на фото) более концептуально стал развиваться и стрит-ритейл. Подробно об этом на саммите расскажет Сергей Маяренко, директор компании «Иркутские

кварталы». Исторический квартал после реновации теперь задает тон местному рынку, игроки которого вынуждены подтягиваться до его уровня.

Есть интересные проекты и в области офисной недвижимости. Так, в июне началось строительство бизнес-центра «Альфа» — второго здания штаб-квартиры Иркутской нефтяной компании в деловом районе «Иркутск-Сити» (застройщик — ГК «Актив»). Это высокоэнергоэффективное здание, где запланированы открытые планировки и современная инженерия: принудительная система вентиляции с рекуперацией, трехтрубная система кондиционирования, высококачественное энергосберегающее остекление и т.д.

На сессии, посвященной коммерческой недвижимости, обсудят не только тенденции иркутского рынка, но и более общие тренды. Например, Екатерина Гресс, генеральный директор компании IDEM и полномочный представитель РГУД в Нижнем Новгороде, расскажет о перспективных форматах торговой недвижимости.

Строители в поиске

По-настоящему новым на Третьем Байкальском саммите, по словам его организаторов, будет активное участие в деловой программе ведущих застройщиков, работающих на рынке жилья. Партнерами саммита выступают компании «Восток Центр Иркутск», «ВостСибСтрой», «ГрандСтрой», «Новый город», «Хрустальный-Девелопмент». Вопросам жилой недвижимости посвящена отдельная сессия, на которой ведущие местные игроки расскажут о своих экспериментах с дизайном, планировками, благоустройством. Так, СК «Восток Центр Иркутск» первой предложила покупателям квартиры, где выходы на лоджию есть из разных комнат. Планировки с четким делением на гостевую и хозяйскую зоны разработаны компанией «Новый город» для жилого комплекса «Символ». В надежде получить новаторское для Иркутска пространство группа компаний «ВостСибСтрой» привлекла к разработке блок-секций и благоустройству набережной в своем проекте «Нижняя Лисиха-3» шведское бюро Semren & Mansson.

Те, кто задержится в Иркутске после завершения деловой программы, смогут познакомиться с городом и его самыми интересными девелоперскими проектами, чтобы составить более наглядное представление об особенностях и потенциале этого места.

Зарегистрироваться и получить полную информацию о саммите можно на сайте www.summit.rgud.ru.



INNOPROM
10—13 Июля 2017

БОЛЬШАЯ ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ
г. Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»

**СТРАНА-ПАРТНЕР:
ЯПОНИЯ**

ТЕМА:
**УМНОЕ
ПРОИЗВОДСТВО**
**ГЛОБАЛЬНЫЙ
ПОДХОД**

ОРГАНИЗАТОРЫ:





ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ: www.innoprom.com
8 800 700 82 31 #ИННОПРОМ2017

реклама

Ротация по-татарски



Новым полномочным представителем Российской гильдии управляющих и девелоперов в Республике Татарстан стала Елена Стрюкова, руководитель региона Волга корпорации «Ашан Россия». Имея солидный опыт работы в компании Cushman&Wakefield, г-жа Стрюкова прекрасно разбирается в региональном рынке коммерческой недвижимости, хорошо знакома со всеми профессиональными игроками как в Татарстане, так и на общероссийском уровне. Участвовала в проектах регионального развития и подбора помещений для таких компаний, как AstraZeneca, DHL, DuPont, KFC, Microsoft, Regus, X5, СК «Согласие». Проекты бизнес-парка «Идея», «Центра Международной Торговли Нижний Новгород», ГТПК «Корстон» при непосредственном участии Елены Стрюковой были удостоены профессиональной премии CRE Federal Awards.

Она занималась разработкой концепций наилучшего использования участков, комплексного освоения территорий, реконцепций торговых и офисных объектов, а также подготовкой аналитических отчетов по разным сегментам рынка недвижимости. Среди ее заказчиков — Beeline, Citibank, IKEA, GE Money Bank, Nalco, OTIS, Radianc Hospitality Group, Siemens, банк «Зенит», «Максидом», «Рив Гош» и др.

В должности полномочного представителя г-жа Стрюкова намерена развивать работу представительств.

Отметим, что ее предшественник — Айрат Гиззатулин, генеральный директор технополиса «Химград», — покинул пост в связи с большой загрузкой на основном месте работы. Вместе с тем он заявил о готовности активно участвовать в деятельности Гильдии.

Эксперты празднуют

Экспертный совет по редевелопменту РГУД, созданный год назад, подводит итоги работы. Одно из главных достижений — создан и протестирован новый для рынка продукт: проведение workshop для конкретных объектов (или проектов) силами совета. Экспертный совет активно проводит разные мероприятия в Москве и регионах. Так, в июле в Тульской области пройдет конференция «Реновация бывших пионерлагерей, советских санаториев и ведомственных пансионатов». Планируются мероприятия в Петербурге, Самаре, Екатеринбурге, Сочи.

В планах совета — организация премии по редевелопменту в рамках PROEstate 2017 и запуск образовательной программы повышения квалификации «Управление проектами редевелопмента» на 72 академических часа к октябрю этого года.

ОПРОС

Материалы полос подготовили Евгения Иванова, Наталья Андропова

Коллективный разум

Ярмарки или магазины идей и технологий — не только повод для пиара разработчиков, но и возможность «подсмотреть» чужие передовые практики, чтобы взять лучшие из них в работу. О своих новых продуктах, подходящих для массового применения, но пока еще не получивших широкого признания, мы попросили рассказать представителей РГУД.



Александр Шарапов, президент компании NAI Besar:

— Наша идея состоит в том, чтобы внедрить в России формат коливинга. Это жилище, в котором человеку предоставляется небольшое личное пространство, 11–12 кв.м, современное по дизайну, обставленное и оборудованное для сна, чтения, работы. При этом на этаже есть небольшое пространство для приготовления пищи и общения. И более просторные помещения, где можно встречаться с друзьями, играть, заниматься спортом, принимать spa-процедуры, работать вместе с другими. В коливингах Old Oak происходит не менее 30 событий в неделю: вечеринки, велопоездки, обучающие курсы и тренинги, экскурсии.

Откуда берется спрос на такое жилье? Коливинг — продукт большого города, в котором люди сталкиваются с одиночеством. Промежуток между выходом молодого человека из родительской семьи и образованием собственной теперь растягивается на 8–12 лет. У поколения «миллениалов» есть проблемы с взаимодействием друг с другом. Люди этого поколения не хотят покупать жилье, потому что это бремя, а они хотят оставаться мобильными и выбирать не работу по месту жительства, а жилье поближе к работе. Они не готовы тратить жизнь на бытовые проблемы, привыкли заказывать пищу нажатием клавиши. Квартиры с нормальной мебелью, техникой сдают редко, постель, белье и всякую хозмелочь приходится покупать самому. В общем, на рынок арендного жилья выходит совершенно новое поколение со своими потребностями и стандартами жизни. С ростом урбанизации спрос на коливинги будет увеличиваться еще не одно десятилетие.

Арендовать уют в коливинге, вы просто забрасываете рюкзачок в комнату, где есть все, включая зубную щетку на полочке. Это жилье для долгосрочного проживания, крайне простое в использовании, при этом не стоящее сумасшедших денег.

Такой формат требует нового строительства. Приспособить старые здания под коливинг не просто и недешево, хотя есть и позитивные примеры. Заселяясь, человек заключает контракт на проживание не в конкретном здании, а в любом из коливингов данной сети по всему миру. Удобно для творческой публики с «охотой к перемене мест». Конечно, стоимость проживания в таких случаях получается более высокой.



Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие»:

— Наша разработка — личный кабинет дольщика «Войди». Это комплексная система взаимодействия застройщика и покупателя, оснащенная широким набором функций: от социальной сети до интернет-банка. Сервис реализован в формате web и мобильного приложения.

Благодаря ему компании-застройщики смогут автоматизировать сбор и обработку данных о дольщиках, отслеживать платежи и оперативно взаимодействовать с клиентами. Система обладает функциональными модулями, выбор которых зависит от нужд конкретной компании. «Войди» является универсальным инструментом как для девелоперов и дольщиков, так и для управляющих компаний на этапе эксплуатации заселенного объекта. Новый продукт объединяет в себе интернет-банкинг, социальную сеть, рекламную площадку и новостной портал с возможностями интерактивного взаимодействия с информацией, а также собственный аналитический центр для маркетинговых целей компании.



Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой»:

— При поддержке и участии «БЕСТ-Новострой» разработана первая система анализа и мониторинга рынка новостроек Московского региона — bnMAP.pro. Это принципиально новый продукт, который необходим девелоперским и инвестиционным компаниям, чтобы изучать и оценивать потенциал рынка недвижимости, успешно выводить проекты, а также выстраивать эффективную политику продаж в реализуемых жилых комплексах. Система позволяет изучать инвестиционный потенциал площадок, анализировать рыночные тенденции и предложения, проводить исследования и получать данные по локальной и глобальной конкуренции, сопоставлять динамику и формировать сводные таблицы и отчеты с выгрузкой данных. База новостроек регулярно актуализируется, кроме того, в bnMAP.pro доступны архивные данные, которые позволяют отслеживать динамику рынка с 2016 года и составлять прогнозы. Затраты на внедрение этого продукта невелики по сравнению с содержанием нескольких штатных аналитиков. На сайте bnMAP.pro можно получить бесплатный тестовый доступ к системе.



Максим Марков, директор по управлению проектами и инвестициями ГК «ЁЛКА девелопмент»:

— «ДЕКАРТ.онлайн» — интерактивная база данных, которая полностью охватывает предложение в стро-

#proestateevents

2017

PROESTATE®

RADISSON ROYAL HOTEL MOSCOW

МОСКВА

13-15 сентября

Международный инвестиционный форум по недвижимости

REAL ESTATE FULL CYCLE

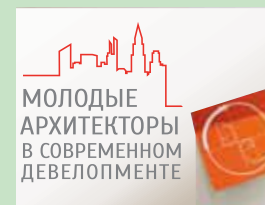
+7(495) 651-61-05

www.proestate.ru

proestate@proestate.ru

реклама

«Молодые архитекторы в современном девелопменте»



Тема конкурса 2017 года — «Архитектура нового образа жизни». Номинаций несколько. Места притяжения бизнеса и горожан: торговые и общественные центры, ТПУ, креативные и культурные пространства в местах жилой застройки; использование дерева в архитектуре; обновление зданий и городской среды; комфортная среда и инфраструктура в жилых кварталах, ландшафтные и архитектурные решения; офисные проекты нового стиля жизни.

Выставка работ финалистов пройдет в рамках XI Международного инвестиционного форума PROEstate 13–15 сентября в Москве, там же состоится голосование. В программе форума заявлена и дискуссия по теме конкурса, в которой примут участие ведущие девелоперы и архитекторы. Окончательное подведение итогов состязания и награждение победителей состоится на Urban Week в Петербурге 20–26 ноября.

К участию приглашают студентов старших курсов, выпускников, а также молодых специалистов в возрасте до 35 лет. Призы для победителей — контракты на выполнение работ в девелоперских компаниях и стажировки в ведущих международных архитектурных и проектных бюро. Заявки принимают до 10 августа.

PROESTATE Awards 2017



Федеральная премия PROEstate AWARDS 2017 проходит под эгидой Международного инвестиционного форума по недвижимости PROEstate 2017 и объединена с главной темой форума — REAL ESTATE FULL CYCLE. Ее тема — «Девелопмент полного цикла — от идеи до воплощения». Номинации: объекты, отвечающие современным критериям комфорта и качества жизни (жилой, рабочей, окружающей среды); проекты успешного редевелопмента; девелопмент нового формата, объекты и технологии, задающие тренд и дальнейшее развитие отрасли.

Для участия приглашают девелоперские и инвестиционные компании, проектные и архитектурные мастерские, дизайнерские бюро, строительные организации, которые работают на территории России или ближнего зарубежья. В зачет идут уже готовые объекты, а также проекты, которые находятся в стадии реализации на период с января 2016-го по июль 2017-го или планируемые. Заявки принимают до 1 августа.

Торжественный прием и награждение состоится на XI Международном инвестиционном форуме PROEstate 13–15 сентября в Москве.

ящихся и сданных в эксплуатацию новостройках, а также на вторичном рынке и рынке аренды жилья в Новосибирской агломерации. Данные собираются ежемесячно с января 2016 года и публикуются на сайте <http://dekart.online/>.

ГК «ЁЛКА девелопмент» при поддержке РГУД и Департамента строительства и архитектуры мэрии Новосибирска хотела разработать универсальную платформу, с помощью которой аналитики, риэлторы, девелоперы, банки и оценщики могли бы решать свои бизнес-задачи. Продукт, который у нас получился, позволяет проводить комплексный многофакторный анализ рынка в конкретной локации или по выбранным для сравнения объектам, экономя время и повышая точность оценок и выводов. Доступ к данным, аналитическим и презентационным инструментам получает любой зарегистрированный пользователь.

Уникальность «ДЕКАРТ.онлайн» в том, что он предлагает полную статистику цен и продаж в месячной ретроспективе, обеспечивает самый высокий уровень детализации и точности данных и при этом оставляет открытыми статистические массивы для любого застройщика. Каждый может проверить, насколько система реально отражает установленные им цены и достигнутые объемы продаж, убедившись в достоверности и точности предлагаемой информации.

Платформа «ДЕКАРТ.онлайн» масштабируется, тиражируется и может охватить весь рынок недвижимости транспортного хозяйства, розничной торговли, медицины, социально-бытового обслуживания населения и других отраслей экономики.



Максим Русаков, партнер группы компаний SRG:

— Имея глубокие экспертные знания в области недвижимости, собственные автоматизированные решения в области сбора и структурирования информации и современный инструментарий, применимый к обработке

больших данных (Big Data), группа компаний SRG предлагает комплексное решение по оценке недвижимости и аналитике — «КРОНА».

Группа с 2012 года занимается сбором, структурированием и анализом информации по жилой и коммерческой недвижимости на всей территории РФ. Сейчас наша база данных содержит более 86 млн уникальных ofert о продаже недвижимости. Ежедневно с помощью наших технологических решений индексируется более 70 сайтов недвижимости, содержащих свыше 15 млн объявлений.

«КРОНА», в частности, позволяет рассчитать сроки экспозиции и ликвидность жилья в любом регионе РФ. Мы можем восстановить полную историю продажи квартиры с момента публикации объявления до совершения сделки.

Например, проанализировав примерно 20 000 сделок с жилой недвижимостью в Москве, мы определили средний срок экспозиции для квартир с разным числом комнат, а также установили зависимость экспозиции от стоимости жилья.



Валерий Туркин, коммерческий директор коммуникационного агентства INO Group:

— Актуальная тенденция на рекламном рынке — работа по CPA (оплата за действие). Этот метод часто называют performance marketing, то есть мы получаем свою агентскую комиссию только при

достижении определенных бизнес-показателей по результатам рекламной кампании. Востребованность такой системы работы с инвестициями в маркетинг сейчас очень высока.

Чаще всего целевым показателем, по которому оценивается успех рекламы в сфере недвижимости, считается обращение потенциального клиента: звонок, заполненная заявка на сайте и т.д. Мы не просто подсчитываем число обращений, но и отслеживаем их качество. Качественным обращением считаем то, которое принял в работу отдел продаж. Именно оно засчитывается как результат.

Эта система полезна всем: клиент уверен, что мы работаем на результат, и, соответственно, его бюджет будет использован максимально эффективно. Мы же как агентство в такой системе просто вынуждены очень быстро развиваться, оценивать новые инструменты, которые сейчас появляются буквально каждый день, отбирать наиболее продуктивные. Не то чтобы это было легко, зато риск однажды понять, что наши знания безнадежно устарели, почти нулевой.

В последнее время также много внимания уделяем не только сугубо рекламным показателям. Чтобы реклама была действительно эффективна, нужно грамотно выстраивать всю цепочку (ее также называют воронкой) коммуникации с потенциальным клиентом — от первого упоминания и до сервиса после покупки. Эту цепочку мы настраиваем вместе с компаниями-клиентами. Ведь если система работает плохо, даже максимально эффективная реклама не даст нужного результата. Например, мы можем привести в два раза больше обращений, но некорректно работающий колл-центр или отдел продаж не приведет к покупке.



Артем Ермаш, генеральный директор Cloud Community:

— Cloud Community разработала систему ЦЕРБЕР Call-to-Access, предназначенную для организации проезда гостевых автомобилей на закрытые территории. Уникальность в том, что в нашей системе резиденты

в режиме реального времени управляют разрешениями на доступ для своих посетителей.

Идентификация гостя происходит по его мобильному телефону. Резидент территории вводит заявку на гостевой въезд, и посетитель получает SMS с инструкциями. Для проезда через шлагбаум гостю необходимо набрать номер телефона и ввести номер въезда, к которому он подъехал.

Затраты на внедрение соответствуют стоимости внедрения сетевой СКУД (Parsec, Reverse, Bolid). Возможна интеграция с мобильными приложениями управляющих компаний. Стоимость для конечных пользователей (физлиц) — от \$60 в год, подписки для УК — от \$24 в год за пользователя.

ПРЕМИЯ

PROESTATE AWARDS

ДЕВЕЛОПМЕНТ ПОЛНОГО ЦИКЛА:
ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ

LIFESTYLE. КОМФОРТ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

RENEWAL. ПРОЕКТЫ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА

NEWSTYLE. НОВЫЕ ФОРМАТЫ И ТЕХНОЛОГИИ

ПРИЕМ ЗАЯВОК ОТКРЫТ!

PRO AWARDS

#proestateawards www.proestate.ru



Компания LCM Consulting назначена консультантом и брокером ТРЦ Golden Park в Нижневартовске. Коммерческая концепция проекта уже разработана и утверждена. LCM Consulting приступила к сдаче в аренду торговых площадей.

Что? Консалтинговая компания LCM Consulting, управляющий партнер, директор — Эдуард Тишко (на фото), web: www.lcm-consulting.ru

Где? LCM Consulting основана в Вологде. Работает в 20 регионах, включая Москву, Петербург, Ленинградскую область, Курск, Смоленск, Петро-заводск, Владимир, Краснодар, Уфу, Курган и Нижневартовск.

Когда? Работает на рынке недвижимости России с конца 2014 года.

Зачем? Миссия LCM Consulting зашифрована в названии: раскрывать интересные локации (Location), строить эффективные коммерческие концепции (Concept) и профессионально управлять недвижимостью (Management). LCM Consulting предоставляет комплексные услуги в области коммерческой недвижимости ритейлерам, девелоперам и собственникам. Специализируется на консалтинге, брокеридже и управлении торговыми центрами, в ее портфеле более 1,5 млн кв.м торговой недвижимости. Кроме того, обеспечивает юридическое сопровождение сделок, проводит исследования рынка, помогает в приобретении и продаже активов, развитии торговых сетей.

В чём фишка? Компания приобрела навыки антикризисного управления, реконцепции объектов, формирования новых бизнесов. Ее эксперты знают стандарты работы федеральных и международных сетевых операторов и способствуют развитию ритейла в городах с разным уровнем экономики, адаптируя решения к потребностям региональных девелоперов.



Компания «ИнвестОценка» (Воронеж) с этого года работает как аналитическая консалтинговая группа «Инвестиционная оценка и финансовый консалтинг» (сокращенное название — ООО «АКГ «ИнвестОценка»).

Что? ООО «Аналитическая консалтинговая группа «Инвестиционная оценка и финансовый консалтинг», генеральный директор — Алексей Москалев (на фото), web: www.investocenka.ru

Где? Воронеж, Москва.

Когда? Компания работает на рынке оценочных и консалтинговых услуг с 2009 года.

Зачем? АКГ «ИнвестОценка» работает в области независимой оценки активов, бизнеса и инвестиций, выполняет консалтинг в сфере недвижимости, маркетинговые исследования и анализ рынка, брокеридж, а также предоставляет юридические услуги. Среди клиентов и партнеров АКГ — крупнейшие банки и страховые компании, предприятия различных отраслей и органы государственной власти.

В чём фишка? Квалификация сотрудников АКГ «ИнвестОценка» подтверждена дипломами и сертификатами российских и международных программ обучения, а также практикой. Ведущие специалисты обладают степенью MBA, международными званиями и степенями CCIM и CPM, дипломами ACCA по МСФО DpIFR. Компания выпускает аналитические исследования и отчеты по состоянию рынка недвижимости Центрально-Черноземного региона. Фирма занимает 38-е место в рейтинге оценочных компаний России по версии журнала «Экономические стратегии» и входит в «100 крупнейших оценочных компаний, работающих на российском рынке оценочных услуг» (рэнкинг ЭКСПЕРТ РА).



Управляющая компания «Система» готовит к открытию бизнес-центр класса В+ «Атриум» (Тюмень). Объект общей площадью 26 000 кв.м расположен в историческом центре города, на Перекопской улице.

Что? Управляющая компания «Система», число сотрудников — более 40, директор — Дмитрий Вольфсон (на фото).

Где? Тюмень.

Когда? Компания работает с 2014 года.

Зачем? Фирма управляет объектами недвижимости, собственником и застройщиком которых является ООО «Монолит» (входит в ГК «Дом»). В ее портфеле: торгово-развлекательный центр «Остров» (50000 кв.м), спортивные клубы «Арена» (2200 кв.м) и «Арена-Теннис» (2500 кв.м), бизнес-центр «Подийум» (1756 кв.м).

В чём фишка?

Находящийся под управлением «Системы» торгово-развлекательный центр «Остров» сразу после открытия в 2015 году получил награду «Лучшее праздничное оформление торгового центра» на Рождественском саммите-2015.



В 2016-м спортивный клуб «Арена», тоже вскоре после открытия, получил награды «Тюмень спортивная-2016» (городской конкурс) и «Спортивная элита-2016» (областной конкурс) как лучший клуб города и области.



Жилой комплекс «Квартал Дружбы» от компании «СПИК» (Кемерово) прошел аккредитацию банка ВТБ-24. Получить кредит на покупку квартиры от застройщика теперь можно за два дня.

Что? «СПИК», число сотрудников — 22 человека, генеральный директор — Андрей Лапин (на фото), web: spik.pro

Где? Кемерово.

Когда? Компания работает на рынке с 2016 года.

Зачем? Первый проект компании «СПИК» занимает 7,7 га и состоит из 12 домов, рассчитанных на 1500 квартир. Фирма обещает «следить за мелочами»: обеспечить уют внутри и за пределами квартир с помощью прозрачных входных групп с уровня земли, улучшенной отделки холлов, колясочных, парковок для велосипедов. На территории квартала застройщик собирается разбить небольшой парк с прогулочными аллеями, местами для отдыха, утренних пробежек, занятий спортом и прогулок с детьми.

В чём фишка?

По замыслу компании и властей Кемерово «Квартал Дружбы» должен стать микрорайоном нового типа. Пространство в нем зонировано с учетом интересов разных поколений. Особое внимание компания уделяет благоустройству: ландшафтному дизайну, освещению, удобным скамейкам, местам для отдыха. «Наша страсть — детали», — утверждает застройщик.

