



ИНТЕРВЬЮ

Лучшее время для входа в проекты — это весна!

На рынке недвижимости грянет оттепель. В марте на выставке MIPIM в Каннах прибавится российских стендов и участников. О том, на что сейчас могут рассчитывать инвесторы, рассказывает управляющий партнер Colliers International в России, президент-элект РГУД Николай Казанский.



ПАРТНЁР ПРОЕКТА

ГУД NEWS



ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Особые правила

Данные о зонах с особыми условиями использования согласно 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» должны содержаться в ЕГРН. Однако их там нет. Между тем они крайне важны для девелоперов: неполные или недостоверные сведения могут поставить крест на проектах.

ИНТЕРВЬЮ

«Лучше забыть, что у нас богатая страна»

Рецессия — хорошее время для того, чтобы от накопления активов перейти к рациональному управлению ими. Если работать с недвижимостью исходя из принципов asset-менеджмента, выгода не заставит себя ждать, считает президент группы компаний NAI Besar Александр Шарапов.

НОВОСТИ

Курортный формат

В Сочи прошел Российский инвестиционный форум. В нем приняли участие 4000 человек, было подписано 314 соглашений (почти на 60 больше, чем в прошлом году) на общую сумму около 200 млрд рублей. «Новый российский Давос» посетили бизнесмены из США, Франции, Швейцарии, Великобритании, Германии, Австрии, Японии и других стран.

Встречи на Круазет

У девелоперского сообщества вошло в привычку встречать весну на Французской Ривьере вместе с коллегами из других стран. Поездка на международную выставку недвижимости MIPIM помимо встреч и переговоров подразумевает впечатления от кухни, пейзажей и достопримечательностей Южной Франции. О том, как меняется MIPIM, об ожиданиях от предстоящей выставки и о том, какие из популярных и малоизвестных достопримечательностей Лазурного Берега предпочитают российские девелоперы, мы спросили у участников MIPIM-2017.

**18
24**
апреля

**АРХИТЕКТУРА
ПЕТЕРБУРГА**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
РОССИЙСКИЙ ЭТНОГРАФИЧЕСКИЙ МУЗЕЙ
МРАМОРНЫЙ ЗАЛ
ИНЖЕНЕРНАЯ УЛИЦА 4/1

ВЫСТАВКА ПОСТРОЕК И ПРОЕКТОВ

РЕТРОСПЕКТИВА
АРХИТЕКТУРЫ АВАНГАРДА

организаторы:

деловая программа - на сайте www.rgud.ru
www.oam.su

реклама

2017

ЛЕКЦИИ / ДИСКУССИИ И КРУГЛЫЕ СТОЛЫ / ПРЕЗЕНТАЦИЯ АРХИТЕКТУРНОГО ЕЖЕГОДНИКА



АКТУАЛЬНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Николай Казанский: «Лучшее время для входа в проекты — весна»

На рынке недвижимости грядет оттепель. На выставке MIPIM в Каннах прибавится российских стендов и участников. О том, на что могут рассчитывать инвесторы, рассказывает управляющий партнер Colliers International в России, президент-элект РГУД Николай Казанский.

– Как вы оцените текущие инвестиции в коммерческую недвижимость в России?

– По сравнению с 2015 годом объем инвестиционного рынка вырос примерно на 40%. В точности, как прогнозировали консультанты: с \$3 млрд до \$4 млрд и выше. В рублях это приблизительно столько же, сколько в 2011–2012 годах, когда был максимум инвестиционной активности. Правда, цифра несколько формальная. Чисто инвестиционных сделок в 2016-м не так уж много. Чаще крупные объекты покупали конечные пользователи. Банки оформляли на себя залоговые и оставляли их для собственного пользования. Но все же по многим объектам, которые долгое время стояли в экспозиции, сделки либо уже закрыты, либо вот-вот состоятся. Это ТРЦ «Лето» в Петербурге, бизнес-центр «Военторг» в Москве, инвестиционные портфели. На рынок возвращаются классические инвестиционные транзакции. Уверен, что по итогам I квартала мы увидим хороший объем таких сделок в обеих столицах. Ожидания основаны не только на статистике. С осени 2016 года тренд переломился. На протяжении 1,5–2 лет доля вакантных площадей в бизнес-центрах и складских комплексах росла. А теперь этот процесс остановился. В некоторых сегментах количество пустующих площадей уменьшилось. Отчасти этому способствовало то, что в Москве и Петербурге девелоперы отказались от ввода новых объектов. В 2015–2016 гг. показатели последовательно сокращались. На этом фоне относительно стабильный, хотя и не самый высокий спрос привел к тому, что вакансия стала уменьшаться.

Одновременно ставки аренды в рублях перестали падать, а курс к доллару вырос, так что технически ситуация стала более благоприятной. Получается, стоимость недвижимости в России

в долларовом эквиваленте увеличилась. Эти данные уже фигурируют в отчетах международных консультантов. На фоне других стран наш рынок выглядит одним из наиболее привлекательных. Это подталкивает потенциальных инвесторов. Причем речь идет не только о крупных объектах, но и о квартирах, коммерческих помещениях.

– Считается, что низкий курс благоприятен для иностранных инвестиций. Но ведь рубль растет...

– Слабый рубль для иностранцев привлекателен лишь с той точки зрения, что объект можно купить дешевле, чем стоило его строительство. Однако низкий курс влияет и на арендный доход, так что все относительно. По большому счету инвестора интересует не цена объекта, а его доходность. Если затраты падают, но при этом падают и доходы, факторы нейтрализуют друг друга, что и произошло в 2014 году, когда недвижимость резко подешевела, но уменьшились ставки аренды, не только в валюте, но и в рублях.

Рынок коммерческой недвижимости в России находился на дне в течение двух лет. Но сейчас на фоне еще не восстановившейся экономики и международной турбулентности ситуация начинает выправляться. Сокращение доли вакансий, стабилизация арендных ставок, а кое-где даже их рост в рублях, укрепление национальной валюты — все это привело к тому, что и в долларах доходность качественных объектов стала выглядеть интереснее.

С последнего квартала 2016 года начал расти ВВП. Немного, но все же из минуса он выходит в плюс. Не менее важный момент — уровень инфляции и возможность найти альтернативу для инвестиций. В 2015-м инфляция достигла 15%, а в 2016-м не превысила 6%, банковские ставки по депозитам пошли вниз. Ситуация развернулась в пользу вложений в недвижимость.

– Выход из кризиса не за горами?

– От начала восстановления ВВП до момента, когда все видят, что рынок реально оживает, и убеждаются, что вышли из кризиса, в среднем проходит около девяти месяцев. В IV квартале мы отчетливо ощутили, что находимся в положительном тренде, в сентябре

все заговорят о том, что начался новый виток роста. Если все эти тенденции сохранятся, конечно. А весной еще можно попытаться войти в проекты на максимально выгодных условиях.

– Внутренний инвестор — кто он?

– Это не всегда классический игрок рынка недвижимости. Это могут быть компании, которые заработали денег в фармацевтике, в ресурсном бизнесе. Сейчас они диверсифицируют инвестиции, потому что недвижимость подешевела. Купив актив сегодня, можно рассчитывать не только на доход от аренды, но и на рост стоимости актива. Это отличная мотивация для компаний, у которых есть свободные средства. Но активны не только внутренние инвесторы. В тех сделках, которые закрываются сейчас, задействованы и иностранные инвесторы, как западные, так и восточные. В покупке «Военторга», например, вместе с российской Avica участвует китайская Fosun International.

Из западных инвесторов остались те, кто давно находится на российском рынке: американские фонды Hines, Morgan Stanley, инвестиционно-финансовая группа PPF, британский Raven Russia. Они не только не спешат уйти, но и рассматривают новые возможности, ищут, что приобрести по новым, выгодным ценам. Они уже знают, как здесь работать, и это их конкурентное преимущество. Всегда было не так-то легко войти в Россию. Хотя когда цены низкие, это проще. И точка для входа сейчас хорошая. Думаю, что с 2017 года мы увидим более высокую активность китайских и арабских компаний.

– Восточные инвесторы не слишком торопятся. С чем это связано?

– Не совсем так. В прошлом году складские комплексы «PNK — Чехов-3» и «PNK — Северное Шереметьево» купил арабский суверенный фонд Mubadala Development вместе с РФПИ. Если говорить о китайцах, они никогда быстро не действовали, не надо ждать от них этого. Они отмеряют не семь, а 70 раз. Но их интересуют и жилые, и коммерческие проекты. Обычно, работая в других странах, они стремятся найти местных партнеров, чтобы разделить риски.

– Какой будет российская повестка в деловой программе MIPIM? Вы ждете ярких событий и проектов от отечественной делегации?

– Год назад MIPIM собрал наименьшее число российских участников за длительное время. Причем тон задавали жилищные девелоперы. А сейчас я ожидаю возвращения на MIPIM ключевых игроков рынка коммерческой недвижимости. Но и тех, кто занимается жильем, меньше не станет, в Каннах легче встретиться с представителями властей Москвы и Петербурга, чем где бы то ни было.

Ничего особенно революционного ждать не надо, но жизнь на российских стендах и мероприятиях деловой программы явно будет более активной, чем год назад. Запланировано несколько сильных сессий, традиционный «Русский завтрак».

Думаю, что успех 2007–2008 годов не повторится никогда. Вопрос, что мы предпочитаем: представленный проект или реализованный? Те проекты, которые выставляются сейчас на MIPIM, имеют намного больше шансов на реализацию, чем те, которые громко презентовались десять лет назад.

– Русские возвращаются в поиски инвестиций?

– Русские уже лет восемь ездят на MIPIM не за деньгами, а пообщаться. По большому счету никто и никогда не привозил с MIPIM много иностранных денег. Но даже в трудные годы MIPIM был мероприятием полезным. Это незаменимая площадка для квалифицированного общения с топ-игроками рынка, как российскими, так и зарубежными. Для иностранцев это возможность присмотреться к нашим игрокам. Поэтому стоит хорошо распланировать свои встречи, чтобы пообщаться с возможно большим числом интересных людей. Но не составлять слишком плотный график, оставить возможность для чего-то нового и неожиданного. Когда собирается вместе столько креативных и успешных людей, идеи рождаются на ходу. Всегда интересны проекты в других странах, надо отдать должное изучению новых трендов, обмену опытом, расширению профессионального кругозора.

Беседовала Наталья Андропова



Третий ежегодный БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ



27 июля
2017 г.

ИРКУТСК

В деловой программе примут участие спикеры российского и международного уровня
В 2016 году приняло участие более 120 участников.

Основная задача Саммита — формирование площадки
для эффективного взаимодействия всех заинтересованных сторон в области
недвижимости.

Приглашаем партнеров и спикеров!

Подробнее на www.RGUD.ru

Партнер:



Контакты: Черейская Наталия, тел. +7(812)334-65-95, e-mail: razvitie@rgud.ru, Косырева Анастасия, тел. +7(812)334-65-95, e-mail: assist@rgud.ru

Грозный шоппинг



В Грозном началось строительство ТРЦ «ГРОЗНЫЙ МОЛЛ», крупнейшего торгово-развлекательного центра в Северо-Кавказском федеральном округе. Он будет соединен с небоскребом «Ахмат Тауэр» высотой 435 метров.

Площадь комплекса составит 132 000 кв.м, арендопригодная — 59 000 кв.м. Он должен открыться в 2019 году. Девелопером проекта выступает ООО «СМАРТ БИЛДИНГ», эксклюзивным консультантом по маркетингу и сдаче в аренду — международная консалтинговая компания Colliers International.

Архитектурную концепцию разработала международная компания

Шарпан Taylor. Нестандартная форма здания позволяет разместить сразу три входные группы, рассказывают архитекторы. Главный вход спроектирован со стороны проспекта В.В. Путина, центральной городской магистрали. Здесь будет установлена архитектурная композиция высотой 43 метра в форме восьмиконечной звезды — навес, под которым расположится фонтан.

На фасадах здания предусмотрены билборды и лайтбоксы арендаторов, а для трансляции промо- и информационных видеороликов — светодиодный медиаэкран. В здании расположатся два больших атриума. Торговая галерея рассчи-

тана на 150 магазинов, в том числе три двухуровневых универмага одежды, магазины бытовой техники и электроники, товаров для дома, универмаги детских и спортивных товаров, продуктовый гипермаркет площадью 7000 кв.м. В состав ТРЦ также войдут фуд-корт на девять точек фаст-фуда, десять кафе и ресторанов, развлекательная зона с многозальным кинотеатром, боулингом и детским развлекательным центром. Паркинг будет подземным, на 1000 машин.

ТРЦ соединят пешеходным мостом-галереей со строящимся «Ахмат Тауэром». Это многофункциональный комплекс, где разместятся апартаменты, пятизвездочный отель, офисы, конгресс-холл, фитнес-центр, сра, смотровая площадка на высоте 391 метр, а также музейно-выставочный комплекс им. Ахмата Кадырова.

Арендная кампания уже началась. «ГРОЗНЫЙ МОЛЛ» является одной из наиболее интересных площадок в стране для развития брендов, уверена Ирина Царькова, заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers International.

СДЕЛКА

VIM-поглощение

Международный разработчик программного обеспечения GRAITEC Group купил российскую инженерно-консалтинговую фирму «ПСС», чтобы укрепить позиции в России и СНГ.

Петербургская компания «ПСС» специализируется на внедрении и экспертной поддержке BIM-решений в проектировании и строительстве. Группа GRAITEC разрабатывает такие решения (они используются для автоматизации проектирования и производства строительных конструкций). Также GG выпускает приложения для ключевых платформ Autodesk и является официальным поставщиком Autodesk Advance Steel в России и СНГ. У группы есть представительства в 12 странах и 30 офисов по всему миру, в штате компании — более 400 со-

трудников, включая 200 BIM-консультантов. С 2009 года GG представлена в странах СНГ дочерней компанией «GRAITEC Россия».

GRAITEC приобрела 100% ПСС. Сумма сделки не разглашается. ПСС продолжит работу с клиентами и партнерами под собственным брендом, однако получит право продавать GRAITEC PowerPack для Revit — программное обеспечение, которое расширяет возможности и повышает производительность Autodesk® Revit®. Менять принципы работы с клиентами и партнерами тоже не планируется, говорят в компании.

«Мы рады стать частью международной группы, руководство которой разделяет наше видение перспектив BIM,— комментирует Алексей Кукин, генеральный директор ПСС.— Согла-

шение с GRAITEC позволит существенно расширить наши компетенции в области информационного моделирования. ПСС станет частью одного из пяти крупнейших реселлеров Autodesk в мире, а также получит доступ к совершенно новой продукции, ранее недоступной нашим клиентам».

Компания «ПСС» основана в 1994 году. Ее головной офис базируется в Петербурге, три филиала расположены в Краснодаре, Туле и Новосибирске. В штате — 43 сотрудника. ПСС специализируется на внедрении и экспертной поддержке BIM-решений в проектировании и строительстве, обладает многолетним опытом внедрения PDM в строительной отрасли, имеет статус Autodesk Silver Value Added Reseller (VAR).

Международный девелопмент

Компания VI Group из Казахстана выходит на российский рынок, планируя строить в России до 1 млн кв.м жилья в год. Для дебюта выбран Петербург, где анонсированы три жилых комплекса общей площадью около 230 000 кв.м, рассказал председатель правления VI Group Development Аман Омаров. Это проекты казахстанской компании Meridian Development, в которых VI Group будет инвестором и генподрядчиком.

VI Group работает в большинстве сегментов строительного рынка Казахстана. В прошлом году она сдала около 1 млн кв.м жилья, а ее оборот составил 57 млрд рублей. В группу компаний также входят три дорожно-строительных предприятия. В ближайшие пять лет VI Group намерена достичь в России показателя ввода в 1 млн кв.м жилья в год, рассматриваемые регионы — Москва, Петербург, Екатеринбург.

Москвичи химичат в Башкирии

Корпорация развития Республики Башкортостан и столичная компания KEY CAPITAL подписали соглашение о сотрудничестве по развитию индустриального парка «ХимТерра» и других площадок в Башкортостане.

«ХимТерра» — один из приоритетных инвестпроектов республики, парк расположен недалеко от Благовещенска и в 50 км от Уфы, на территории завода «ПОЛИЭФ» (входит в холдинг «СИБУР»). На сегодня запущена первая очередь площадью более 27 000 кв.м. «СИБУР фиксирует определенную скидку для резидентов. Корпорация развития, в свою очередь, предлагает готовые варианты проектов для размещения в индустриальном парке», — говорит Олег Голов, генеральный директор Корпорации развития.

«Поиск и поддержка переработчиков полимерных материалов — основная, но не единственная задача, поставленная новым партнером. Сегодня у нас в разработке несколько инвестиционных проектов, в том числе формата build-to-suit», — комментирует Сергей Камлюк, генеральный директор KEY CAPITAL.

Отдых как работа

Управляющая компания RRG Hospitality Solutions, профильное подразделение RRG, взяла в управление два гостиничных проекта: загородный отель County Resort в Московской области и четырехзвездочный отель Kaiserhof рядом с историческим центром Калининграда.

«Гостиничный бизнес — одно из приоритетных направлений работы RRG. Наши методики и технологии разрабатывались, в частности, для собственных потребностей компании», — комментирует Денис Колокольников, председатель совета директоров RRG.

Гостиничные проекты под управлением RRG есть в Москве и Московской области, в Краснодарском крае, Тверской области и в Калининграде.

CRM - СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

I КУРС	06-09 апреля
II КУРС	июнь
III КУРС	сентябрь
VI КУРС	ноябрь

организатор: при поддержке:

ССИМ: ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

I КУРС	19-23 апреля
II КУРС	31 мая-04 июня
III КУРС	26-30 октября
VI КУРС	07-11 декабря

лицензиат: эксклюзивный оператор в РФ:

УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ

МОСКВА, 2017

реклама

www.pro-conference.ru
www.arenus.ru
+7 (495) 651-61-05



Особые правила

Данные о зонах с особыми условиями использования согласно 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости» должны содержаться в ЕГРН. Однако их там пока что практически нет. Между тем они крайне важны для девелоперов: неполные или недостоверные сведения могут поставить крест на проектах. Об этой проблеме — в новой колонке Комитета по законодательству РГУД.

Согласно п. 4 ст. 1 Градостроительного кодекса РФ к зонам с особыми условиями использования территорий относятся охранные, санитарно-защитные, водоохранные, охраны объектов культурного наследия, затопления, подтопления, санитарной охраны источников питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения, охраняемых объектов и пр.

Кстати, в 2009 году в Петербурге предприняли попытку систематизировать их, составив классификатор «Особые режимы использования участка и его частей». Его утвердили приказом Комитета по земельным ресурсам и землеустройству. Было выделено специальное регулирование более 200 разновидностей зон. И хотя на дворе 2017 год, информация по-прежнему актуальна.

По 218-ФЗ в состав Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН) входит реестр сведений о границах этих и других зон, ограничивающих использование участков. Сведения о том, что надел полностью или частично расположен в границах территории с особыми условиями использования, включаются в Кадастр недвижимости, который является составной частью ЕГРН.

Информацию об установленных до 1 марта 2008 года зонах должны были внести в ГКН до 1 января 2017-го, а о появившихся после — до 1 января 2022-го. С первой частью приказа Минэкономразвития, подписанного в конце 2014 года, Росреестр уже не справился. Получить такие сведения, заказав выписку из ЕГРП, как это задумывали разработчики закона 218-ФЗ, пока не получится.

Единственная возможность хотя бы отчасти устранить риски — собрать информацию самостоятельно. Для этого нужно внимательно изучить прилегающие территории, чтобы выявить объекты, порождающие такие зоны.



Сносная легенда



Ховринская больница — главный столичный недострой. Здание, ушедшее под землю более чем на 10 метров, власти хотят снести, а на его месте возвести жилье.

Строительство больницы на Клинской улице в Ховрино, по слухам, шло на месте кладбища. Эта предыстория дает начало множеству легенд, которыми обросло здание.

Медучреждение на 1500 койко-мест начали сооружать в 1980-е как всесоюзную лечебницу. В 1985-м стройка встала, так как прекратилось финансирование. Плюс обнаружили

ошибки при изысканиях, не учтенные в проекте (почва оказалась нестабильной, здание начало оседать), также были допущены нарушения при закладке фундамента. К тому времени объект был практически готов.

Теперь он известен у любителей городских легенд как одно из мистических мест Москвы. Сталкеры прозвали больницу «Амбрелла» за форму, похожую на логотип корпорации зомби Umbrella из видеоигр Resident Evil и из фильма «Обитель зла». Другое название — «Немостор» — связано с легендой о секте сатанистов, якобы проводившей здесь мессы.

Здание было спроектировано десятиэтажным, с трехуровневой крышей и четырехуровневым подвалом. Конструкции оседают, причем неравномерно (часть из них ушла под землю на глубину до 12 метров), что, учитывая сборный железобетонный конструктив, грозит обрушением, говорят специалисты.

Недостроенный комплекс является собственностью Москвы. Поначалу мэрия планировала снести его и построить новую больницу, но в прошлом году объявили, что участок будет задействован под бюджетное жилье. По предварительным расчетам, здесь можно «посадить» до 300000 кв.м.

Во ФГИК «Размах» демонтажные работы оценивают в 400 млн рублей. До выхода на площадку необходимо будет установить погружные насосы и откачать воду с затопленных этажей, предусмотрев схему ее отвода. Только после этого демонтажная техника не будет увязать вместе со зданием, говорят в компании. Работы могут занять примерно полгода.

Интересно, как аура места скажется на судьбе следующего проекта?

РЕГИОНЫ

Музыкальная архитектура

Новую сцену Пермского академического театра оперы и балета все же построят. Правда, для этого придется переделать нынешний проект, разработанный британцем Дэвидом Чипперфилдом.

Вопрос о театральной стройке был поднят еще в 70-е годы прошлого века. С тех пор было сделано несколько проектов. Последний появился в 2010-м, когда конкурс на реставрацию существующего здания и сооружение при нем новой сцены выиграло бюро David Chipperfield Architects. Четыре года заняло проектирование (выполненное силами КБ «ВиПС»), в апреле 2014-го проект утвердили. По плану новый театральный комплекс должны были завершить уже в 2016-м. Но внезапно возникли сложности: выяснилось, что действующий театр на время проведения работ придется закрыть, что категорически не устроило труппу. Началась

дискуссия, проект встал, а страсти стали накаляться.

В феврале худрук театра Теодор Курентзис заявил, что уедет из Перми, если проект не будет реализован. «Наша сцена самая маленькая в России — 302 кв.м. Сцена Большого театра — 607 кв.м, Мариинского — 600 кв.м — рассказывает исполнительный директор театра Галина Полушкина. — Профессиональная балерина должна делать не менее трех прыжков по диагонали. На нашей сцене она успевает сделать только два, а танцовщик разбегается, полтора прыжка — и уже улетает в кулисы. У нас шесть творческих коллективов, два оркестра, два хора, балетная и оперная труппы, при этом всего четыре очень небольших репетиционных помещения, репетициями заняты все фойе, солисты репетируют в гримерных, в коридорах, где придется».

Наконец в краевой администрации

нашли компромисс и обещают, что работы начнутся в ближайшее время. Правда, для этого архитекторам предстоит переделать свой проект, «нарисовав» отдельное здание вместо масштабной пристройки. Окончательно участок под строительство еще не выбран, но, скорее всего, театр разместят на набережной реки Камы.

Дэвид Чипперфилд удостоен нескольких престижных наград и званий, включая членство в Королевской академии художеств. В 2009 году получил орден «За заслуги перед Федеративной Республикой Германия», в 2010-м стал лауреатом премии Вольфа, а в 2011-м был награжден Королевской золотой медалью. Его самые известные работы — Музей современной литературы в Германии, Центр юстиции в Барселоне, Отель Café Royal в Лондоне, Сент-Луисский художественный музей в США и пр.



Например, одним из наиболее серьезных для жилищного строительства является риск наличия санитарно-защитной зоны (СЗЗ). Нормативы для разных объектов (по степени вредности) есть в СанПиНе «Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов», однако при соблюдении определенных процедур собственники могут их изменить.

На практике разрабатывать проекты, обосновывающие сокращение СЗЗ, они не стремятся, поскольку это требует много времени и денег. Тем не менее о проектах на согласование и окончательных СЗЗ можно узнать в Реестре санитарно-эпидемиологических заключений на проектную документацию (его электронная версия опубликована на сайте fr.crc.ru). Но надежнее письменно обратиться за этими данными в территориальный орган Роспотребнадзора.

Доставляют хлопот правообладателю участка и охранные зоны инженерных сетей.

Согласно ст. 87 Земельного кодекса РФ с 1 января 2016 года в приложении к решению об установлении зоны с особыми условиями использования должны быть сведения о ее границах (текстовые и графические) с привязкой к системе координат, установленной для ГКН. Правообладателей земли должны уведомлять об установленных ограничениях в течение 15 дней с момента внесения сведений в ЕГРН.

Кроме того, с 1 января следующего года для ввода в эксплуатацию объектов, подразумевающих наличие охранной зоны, обязательным станет описание ее границ (текстовое и графическое). А разрешение на ввод станет одновременно и решением об установлении охранной зоны в соответствующих границах.

Однако это лишь несколько примеров из общего списка зон с особыми условиями использования (всего их более 200), многие из которых оказывают существенное влияние на возможность девелопмента и о которых нужно задумываться еще до приобретения участка.

Итак, полностью сведения о границах зон с особыми условиями использования должны быть внесены в Государственный кадастр недвижимости до 1 января 2022 года. До этой даты застройщик не может быть уверен, что под приобретаемым участком нет какой-либо подземной инженерной сети или отсутствует другое обременение.

Дмитрий Некрестьянов, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнеры», председатель Комитета по законодательству Российской гильдии управляющих и девелоперов.



ИНТЕРВЬЮ

Александр Шарапов: «Лучше забыть о том, что у нас богатая страна»

Рецессия — хорошее время для того, чтобы от накопления активов перейти к рациональному управлению ими. Если работать с недвижимостью исходя из принципов asset-менеджмента, выгода не заставит себя ждать, считает президент группы компаний NAI Bescar Александр Шарапов.

— В чем ключевые отличия asset-менеджмента от property-менеджмента?

— Property-менеджмент — такая же составная часть asset-менеджмента, как facility- или project-менеджмент, проектирование и строительство. Под asset-менеджментом подразумевается работа со зданием на всех этапах его жизненного цикла: рождение идеи и создание концепции, проектирование, строительство, ввод в эксплуатацию, управление и эксплуатация, реконструкция, в какой-то момент — продажа актива. Причем делать все это надо так, чтобы рыночная стоимость актива достигла максимума.

Основная идея — думать нужно не только о сегодняшнем состоянии здания. Например, наших британских коллег очень удивляет стремление российской антимонопольной службы отбирать компании для управления государственными активами исключительно по критерию наименьшей цены. В Лондонском институте asset-менеджмента считают, что такой подход рано или поздно убивает актив.

В позднем СССР методологи предложили несколько идей, например плановый подход к развитию активов, которые до сих пор интересны Западу. Но там опыт управления недвижимостью складывался в течение двух-трех столетий. Asset-менеджмент сформировался как системная деятельность с определенными принципами, стандартами, выбором лучших практик. Мы предлагаем создать в России подразделение Института управления активами (Брайтон, Великобритания). Для этого нам нужна поддержка коллег из Гильдии. Президиум уже одобрил идею сформировать комитет по asset-менеджменту.

— Почему тему asset-менеджмента в последние два года так активно обсуждают профессиональное сообщество?

— Государственные и частные корпорации за предыдущие годы накопили существенный портфель активов. На этапе приватизации о жизненном цикле, эффективности владения не было и речи. Главное — побольше взять. После кризиса 2008 года, в ходе которого произошло немало банкротств, владельцы задумались об управлении издержками, о наилучшем использовании недвижимости. Но при высоких ценах на нефть и растущей экономике мало кому было инте-

ресно, что здания разваливаются, не используются и непонятно зачем сохраняются на балансе владельца.

Сегодня же эффективное управление активами становится центральной задачей для многих собственников. Крупные корпорации, для которых работа с недвижимостью не является профильной деятельностью, проделали инвентаризацию того, чем владеют. Некоторые собственники обнаружили, что недвижимое имущество составляет до половины стоимости их бизнеса. И поняли, что к нему надо рачительно отнестись.

Для NAI Bescar это открывает широкие возможности. За 25 лет работы на рынке компания из агентства недвижимости превратилась в горизонтально интегрированную корпорацию, которая предоставляет брокерские услуги, консалтинг, услуги по проектированию, управлению и эксплуатации, инвестиционный брокеридж. У нас в управлении больше 8 млн кв.м недвижимости. Опыта хватает, но в интересах клиента можем привлечь с рынка и внешний ресурс.

— Можете показать, как работает asset-менеджмент на конкретных примерах?

— В 2010 году мы с чисто спекулятивной целью приобрели дистресс-актив — недостроенное гостиничное здание на Московском проспекте в Петербурге. Но гостиничный рынок оказался слишком насыщенным, здание выгодно продать не удалось, и мы задумались о наилучшем его использовании. Наиболее благополучным сегментом во всем мире являются апартаменты. В России их было крайне мало, а рынок кондо-отелей (со множеством собственников) вообще отсутствовал. Мы построили апартаменты «Вертикаль», создали товарищество собственников недвижимости и управляющую компанию, поручив ей property-менеджмент. В 2016 году проект показал порядка 8% доходности для конечных собственников. Сегодня у нас в проектировании более 2000 номеров с аналогичной концепцией, и Ассог готов предоставлять нам франшизу.

Сейчас мы делаем реконструкцию московского бизнес-центра «Переведены». Раньше там были заводские корпуса, перестроенные в бизнес-пространство. Сейчас на его базе мы реализуем идею бизнес-инкубатора с коллективной собственностью. Заполнив арендаторами объект, мы продаем площади в нем как готовый бизнес — с долгосрочными договорами аренды и с доходностью от 11% годовых.

— А с госкорпорациями вам приходилось работать?

— Госкорпорации понемногу склоняются к передаче активов в доверительное управление, кото-

рое подразумевает не только эксплуатацию, но и развитие. У РЖД мы по конкурсу получили в доверительное управление Курский вокзал в Москве. Существенно сменили пул арендаторов, увеличили доходы от аренды, произвели улучшения, снизили стоимость эксплуатации, исполняя при этом все нормативы и требования Российских железных дорог к комплексному обслуживанию пассажиров.

Во всем мире частные УК управляют не только офисными зданиями, торговыми центрами и складскими комплексами. Они выходят на социальные и спортивные объекты, увеличивая свой портфель и снимая бремя содержания имущества с муниципальных бюджетов. Например, шведский опыт показывает, что с помощью профессиональных управляющих муниципалитетам удастся сэкономить 70–80% от стоимости содержания стадионов и при этом извлекать доход от их дополнительного использования жителями микрорайона и бизнесом.

Рынок услуг по управлению и эксплуатации недвижимости растет на 20–30% в год именно за счет социальных объектов. Например, в Германии, если речь не идет о скорой помощи, больницы из центра города переселяют в пригороды, в новые корпуса с новым оборудованием. Реновация и продажа старого здания в центре города фактически компенсируют стоимость строительства нового объекта.

— Закон 373-ФЗ, позволяющий властям принуждать собственников участков и зданий в интересах комплексного развития территорий, увеличит спрос на asset-менеджмент?

— Все зависит от того, как местные власти будут применять этот закон и как сложится судебная практика. В Британии, где право собственности священно, власти тем не менее имеют право принудить собственников к продаже объекта в интересах развития микрорайона. Они должны получить рыночную стоимость своей недвижимости с небольшой надбавкой и уйти, не выкручивая рук мастер-девелоперу. В России много территорий, которые с точки зрения собственности — просто «шанхай», развивать их до сих пор было невозможно. Так что такой закон необходим.

Причина медленного развития asset-менеджмента в России находится в головах. «Нефтяную иглу» до сих пор многие вспоминают с нежностью. Непросто отвыкнуть от мысли, что страна слишком богата, чтобы в ней работать. Но работать с активами придется. Компаниям, которые входят в РГУД, это даст дополнительные возможности для развития бизнеса.

Беседовала Наталья Андропова

Встречи на Круазет

У девелоперского сообщества вошло в привычку встречать весну на Французской Ривьере вместе с коллегами по цеху из других стран. Поездка на международную выставку недвижимости MIPIM помимо встреч и переговоров подразумевает впечатления от кухни, пейзажей и достопримечательностей Южной Франции. О том, как меняется MIPIM, об ожиданиях от предстоящей выставки и о том, какие из популярных и малоизвестных достопримечательностей Лазурного Берега предпочитают российские девелоперы, мы спросили у участников MIPIM-2017.

Николай Казанский, управляющий партнер Colliers International в России, президент-элект Российской гильдии управляющих и девелоперов:



— Как член совета директоров Colliers я приезжаю в Канн на сессии раньше, мы проводим там заседание. Затем меня ждет большой объем работы именно на российской площадке. Останется не слишком много времени на участие в международных сессиях и панелях, загляну только на ключевые.

Коллегам, у которых найдется свободное время, рекомендую посетить прелестные городки Ножан, Экс, Сен-Поль-де-Ванс, поужинать в Монако. В этом нет ничего нового, но юг Франции не теряет своего обаяния. Думаю, никто уже не ждет от MIPIM гламурных вечеринок. Но участники российского рынка обязательно соберутся в четверг вечером в клубе Le Baoly, чтобы отдохнуть в непринужденной обстановке после деловой программы.

Елена Бодрова, исполнительный директор Российской гильдии управляющих и девелоперов:



— Последняя поездка запомнилась стендом Петербурга, который вопреки традиции разместили на пляже. Наконец-то мы почувствовали, что Петербург — действительно приморский город. И было очень приятно, что он условно взял на себя функцию «Русского дома», встав в один ряд с Парижем и Лондоном. Это задавало соответствующее настроение, мы почувствовали ветер перемен. Хочется, чтобы на сей раз это ощущение усилилось. Вдруг стало понятно, насколько мы интегрированы в международные процессы и заинтересованы в них. Хотя Гильдия многие годы успешно собирает российскую делегацию, и интерес бизнеса к MIPIM не иссякает.

В этом году Москва возвращается в Канн со своим стендом, на нем заявлена интересная деловая программа. Но Петербург обладает собственной ценностью и особым имиджем в глазах участников MIPIM.

Я собираюсь посетить мероприятия федерального уровня. Хочется услышать министра строительства Михаила Меня и руководителей топовых девелоперских компаний на дискуссии, которую проводит «Ком-

мерсантъ», о новой реальности для российской экономики. Также интересен разговор о комплексном развитии территорий и об особенностях ведения гостиничного бизнеса, актуальный в преддверии ЧМ-2018.

Я помню времена, когда региональные торговые комплексы могли позволить себе стенд в Каннах. В последние годы там нет такой огромной российской тусовки. Возможно, это и неплохо: число участников переросло в качество. Но я считаю, что собственникам и руководителям средних и малых компаний стоит туда ездить. MIPIM славится не количеством заключаемых контрактов, а тем, что показывает тренды, движение, новые технологии. Возможностью сверить часы с иностранными коллегами, партнерами и конкурентами. В результате там рождается очень качественная повестка, которая определяет развитие нашего рынка.

Мы ездим туда не за деньгами, а за идеями, за пониманием ситуации. У девелоперов длинный цикл планирования. То, что будет строиться через пять-шесть лет, закладывается в компаниях уже сегодня. Мы сегодня видим в России новые форматы рекреационной недвижимости, общественные пространства, начинаем мыслить в таких категориях, как asset-менеджмент (полный цикл сопровождения недвижимости). Все это приходит к нам из мировой практики. Ровно постольку, поскольку российские девелоперы проникались этими идеями на выставках и форумах пять — семь лет назад и мужественно переносили зарубежный опыт в российскую действительность.

Благодаря этому у нас сформировался рынок апартментов, начинается оформляться бизнес-подход к развитию социальных объектов, в частности — недвижимости для пожилых, университетских кампусов. Я восхищаюсь пионерами рынка, которые смогли разглядеть эти тренды и взяли на себя труд внедрить их в России.

О достопримечательностях Лазурного Берега можно говорить бесконечно. В этом году я сделаю очередную попытку доехать до виллы Ротшильда, что мне никак не удается, потому что деловая программа всегда оказывается в приоритете. В обязательной программе — съесть самый лучший в мире тартар на рю Мейнадиер.

Тем, кто едет впервые и хочет ярких впечатлений, но располагает временем только на одну поездку за

пределы Канн, я бы рекомендовала городок Эз. Это гора, на которую ведет тропа Ницше, с нее просматривается практически все побережье до Корсики. На горе — совершенно сказочный городок, а вершину венчает сад. Канн и Ницца в марте полны цветущей мимозой. Ну и петербуржцев всегда завораживает обилие солнца.

Юрий Грудин, генеральный директор направления «Санкт-Петербург» группы компаний «Пионер»:



— Группа компаний «Пионер» на протяжении многих лет участвует в значимых зарубежных отраслевых и инвестиционных выставках, подобных MIPIM. В этом году мы также планируем свое участие. Подобные мероприятия дают возможность не только представить новые проекты, но и найти зарубежных подрядчиков. Кроме того, гарантируют серьезную и профессиональную дискуссию в ходе деловой программы.

Роман Соркин, президент группы компаний Homeland:



— Прошлый MIPIM удивил числом людей, которые ни разу не зашли в конференц-зал. Ну и еще заявлением чиновников из правительства Москвы о том, что девелоперы должны строить приложения труда. Не знаю, что было более абсурдным — само заявление или то, что некоторые девелоперы его полностью поддержали. В последние годы посещаю MIPIM регулярно. Меня в контексте форума больше интересует российская часть программы, поскольку я руковожу бизнесом в России. В последнее время нет уже такой помпезности и такого размаха у российской делегации, меньше тусовок на яхтах и в дорогах клубах, меньше безумных презентаций, все гораздо реалистичнее, чувствуется, что в России кризис. Конечно, у русских исторически особое отношение к Ривьере, но я гражданин Израиля. И для меня поездка на Лазурный Берег — просто рабочая поездка на Лазурный Берег. Правда, мои друзья

владеют парой деревенских ресторанчиков недалеко от Канн, и ужинаю я, конечно, поеду туда. Это станет самой приятной частью поездки. А погода в Израиле тоже великолепная, и наша Ривьера ничем не хуже Французской.

Игорь Чумаченко, партнер, руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство» компании Vegas Lex:



— Мы едем на MIPIM в этом году. Последняя поездка запомнилась ощущением того, насколько меньше стало участников из России и стендов, что было вызвано кризисом не только в экономике, но и в международных отношениях, по-видимому. Но в то же время осталось и ощущение, что MIPIM для русских все-таки жив и актуален.

Я всегда уделяю внимание ведущим стендам: Парижу, Лондону, Стамбулу, Барселоне. Там всегда кипит жизнь и представлено что-то новое. В этом году российских стендов будет больше, мероприятий на них — тоже. И я жду насыщенного и эффективного профессионального общения. Хочется понять, что происходит ключевого в сфере недвижимости и инвестиций, поскольку именно здесь лежит наша специализация как юристов.

Думаю, что посыл, который российская делегация будет транслировать коллегам из других стран, окажется таким: мы готовы к общению, к совместной реализации проектов. Я помню доброжелательную реакцию форума, когда новая команда правительства Москвы высадила свой первый десант в Каннах в 2013 году. С тех пор рынку отчетливо не хватало позитивного импульса с российской стороны. В этом году надо его дать.

Я действительно люблю многие места Лазурного Берега, включая Монте-Карло. В последний свой визит был очарован Сен-Поль-де-Вансом. Это городок-замок недалеко от Канн, и в этом узком средневековом пространстве живут и работают вполне современные люди, что только добавляет ему и подлинности, и шарма.

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



— В этом году делегация от нашей компании будет небольшой, зато программу себе наметили насыщенную. Пла-



INNOPROM
10—13 Июля 2017

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

СТРАНА-ПАРТНЕР:
ЯПОНИЯ

ОРГАНИЗАТОРЫ:
МИНПРОМТОРГ РОССИИ  **FORMIKA**

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

Курортный формат

В Сочи прошел Российский инвестиционный форум. В нем участвовали 4000 человек, было подписано 314 соглашений (почти на 60 больше, чем в прошлом году) на общую сумму около 200 млрд рублей. «Новый российский Давос» посетили бизнесмены из США, Франции, Швейцарии, Великобритании, Германии, Австрии, Японии и других стран.

Не пропустили важное мероприятие и члены Гильдии, в их числе — Ольга Архангельская, вице-президент РГУД и партнер EY. «В этом году форум более живой, чем прежде. Много тем связаны с креативными и IT-технологиями. В Сочи постоянно звучали термины big-data, block-chain. Вероятно, не все понимают, что это такое и какие последствия имеет для экономики, но это задает новый тренд на инновации, — рассуждает г-жа Архангельская. — Вопросы недвижимости, урбанизации, развития территорий рассматривались и в общей программе, и на отдельных стендах. Речь шла о развитии туризма, о привлечении инвестиций, о благоустройстве городской среды и его влиянии на экономику. Не могу сказать, что услышала что-то революционное, но было интересно узнать мнение Игоря Шувалова и Михаила Меня о городском благоустройстве. Я и мои сотрудники выступали на стенде Краснодарского края, поскольку мы участвуем в разработке стратегии этого региона».

Летние заготовки

В Иркутске прошел первый в 2017-м «Завтрак с коллегами», организованный при участии местного представительства РГУД. Застройщики, риэлторы, представители власти обсудили планы работы на год и вспомнили о Байкальском саммите, который состоялся летом 2016-го.

«Саммит получил высокую оценку, — рассказал руководитель представительства Александр Курепов. — Есть практически результаты: заключены контракты; идеи, высказанные спикерами саммита, взяты на вооружение участниками иркутского рынка. Мы уже готовимся к следующему саммиту. Ожидаем приезда нового президента РГУД Николая Казанского, руководителя Colliers International в России, пригласим экспертов из Екатеринбурга, Красноярска, Новосибирска».

Разговор зашел и о важности актуальной аналитики. «У нас возник вопрос: есть ли смысл строить 1,5–2 млн «квадратов» жилья в год, сможем ли мы их реализовать? Может, региону и 850 000 кв.м, которые мы сейчас возводим, достаточно? Поэтому мы обратились в Гильдию за аналитикой по потребностям и возможностям нашего рынка», — говорит представитель регионального Минстроя Ольга Часовитина. Сбором и подготовкой данных занимается Байкальское представительство РГУД, но на завтраке к этой работе пригласили присоединиться и застройщиков. Например, предоставить информацию об уже готовых квартирах, которые не находят своего покупателя.

нируем посетить все основные мероприятия деловой части, а также обсудить с участниками MIPIM перспективы сотрудничества с компанией «БЕСТ-Новострой» в области инвестиций и консалтинга.

Из прошлых поездок особенно запомнилась та, когда мы совместно с «РБК-Недвижимость» организовали в Каннах первую BEST-регату, собравшую свыше 200 гостей — участников рынка недвижимости и юбилейного MIPIM. Мероприятие проходило на территории казино Palm Beach. Лодки с экипажами отправлялись из старого порта Канн (Le Vieux Port) и проходили дистанцию «Петля», а гости наблюдали за гонкой с террасы казино. За ходом соревнований следило специальное судейское судно, в качестве рефери выступил французский судья международной квалификации. Всего в соревновании участвовали пять экипажей, во главе каждого работал профессиональный шкипер, и борьба была очень жаркой.

В целом MIPIM всегда отличает насыщенная деловая программа, на которой собираются девелоперы из разных регионов страны, здесь всегда есть что посмотреть и показать. Но такие вот неформальные мероприятия помогают лучше узнать коллег, немного отвлечься от делового общения и продемонстрировать соревновательный дух.

Дмитрий Панов, генеральный директор группы компаний «Доверие»:



— MIPIM — обязательное мероприятие в моем деловом календаре уже на протяжении девяти лет. Последний визит на форум запомнился сменой трендов. Начиная с того, что петербургская делегация впервые заняла целый павильон, а не ограничилась стендом, и заканчивая явно наметившимся потеплением в отношениях с западными коллегами. Деловая активность Петербурга, представителей его бизнеса и городских властей из года в год становится все более заметной в контексте MIPIM. В прошлом году город с помощью интерактивной панели был представлен инвесторам не как набор отдельных проектов, а как единый объект градостроительной деятельности.

Меня радует, что в последние

годы больше внимания уделяется презентации Петербурга на международной арене. Количество и ранг чиновников, которые участвуют в деловой программе, тоже впечатляет. При этом нет перекося в сторону иностранных инвесторов. Диалог, и очень активный, ведется и с российским деловым сообществом.

Как правило, в рамках MIPIM ведущие строительные, девелоперские и консалтинговые компании в вечернее время устраивают развлечения для своих уже состоявшихся и перспективных партнеров. Всегда есть возможность посетить новые вечеринки или зайти на исторически сложившиеся и проверенные на личном опыте. Часто MIPIM совпадает с проведением в Монако разных мероприятий: от выставок раритетных автомобилей до футбольных матчей. Найти занятия помимо бизнес-встреч можно на любой вкус.

У меня сложилась давняя дружба с местным агентством недвижимости Engel&Volkers Estate. Поэтому один вечер я точно проведу с коллегами в хорошо зарекомендовавшем себя ресторане Le caveau 30.

Иван Богатов, генеральный директор компании «Главстрой Девелопмент»:



— В этом году я на MIPIM не поеду, рабочий график не позволяет. Последняя поездка запомнилась возможностью получить очень концентрированную информацию о том, что происходит на рынке. MIPIM отличается тем, что его программа гибко меняется вслед за деловой повесткой. Мое деловое общение происходит внутри российской делегации, на международных мероприятиях хожу послушать и узнать что-то новое. Мы приносим оттуда не столько идеи, сколько управленческие практики. Всем вечеринкам и ресторанам предпочитаю возможность погулять вдоль моря и подышать воздухом.

Карина Чичканова, партнер юридической фирмы Dentons:



— Петербургская делегация едет на MIPIM уже в восемнадцатый раз. В ее составе я начала ездить в Канни практически с самого

начала. Каждая выставка отличалась от предыдущей. Помню начало 2000-х, когда российские бизнесмены стремились в Канни в поисках инвесторов.

Потом наступили «тучные» 2006–2008 годы, и мы все стали свидетелями «русского» MIPIM, когда на набережной Круазет через каждый метр можно было услышать русскую речь, во Дворце фестивалей пели казаки и танцевали красивые русские девушки, а в бухте стояли океанские яхты российских олигархов. Инвесторов не искали, ездили за устрицами и солнцем, а в лучшем случае — за новыми технологиями и модными архитекторами.

Потом настал период «охлаждения», вызванный экономическим кризисом и санкциями: российские стенды существенно поределели, а мероприятия проводились практически для своих и среди своих же.

Сейчас, на мой взгляд, мы стоим на пороге нового периода, когда из-за проблем в экономиках развитых стран Запада и относительной стабильности в нашей стране (агентство Moody's не так давно улучшило прогноз по суверенному рейтингу России с «негативного» на «стабильный») интерес иностранных инвесторов к России возвращается. На MIPIM Dentons обычно направляет большую делегацию профессионалов из разных юрисдикций, в которых у фирмы есть офисы. И в моих планах — обсудить привлечение уже имеющихся клиентов западных офисов Dentons в Россию.

Кроме того, Dentons регулярно устраивает вечеринку, на которой собираются не только мои коллеги, но и представители иностранного бизнеса, чтобы пообщаться в неформальной обстановке. Так что я лично ожидаю от MIPIM-2017 новых бизнес-контактов и международного нетворкинга.

Конечно же, поездка на Лазурный Берег подразумевает не только деловые встречи и переговоры. Я бы советовала обязательно посетить соседние острова: Сант-Маргерит и Сент-Оноре, куда можно добраться на катере прямо с набережной Круазет. Невозможно обойти стороной Леринское аббатство и прекрасный монастырь V века, отлично сохранившийся до наших дней, крепость Форт-Ройал на острове Сант-Маргерит. Такие красивые места позволяют ненадолго забыть о суете и могут даже вдохновить на творческое решение наших повседневных задач.

ГУД
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УРБАНИСТИЧЕСКОГО И ДЕВЕЛОПЕРСКОГО БИЗНЕСА

А ты прошел?

Всероссийская Классификация Бизнес-центров

ОЦЕНИ СВОИ ОБЪЕКТЫ

WWW.RGUD.RU

БУДЬ В ТРЕНДЕ!

(812) 334-65-95

А

реклама



В портфеле Sawatzky Property Management (Москва) появились БЦ «Павловский», многофункциональный ТК «М2», здания Московской биржи, деловой центр «Дмитровский». Также приняты в управление ТРЦ «Океания», ТРЦ «Хорошо!» и БЦ iCube.

Что? Sawatzky Property Management. Штат — более 1000 сотрудников, управляющий директор — Евгения Власова (на фото). Web: www.sawatzky.ru

Где? Sawatzky Property Management представлена в Москве и Петербурге.

Когда? Компания работает в России с 1991 года.

Зачем? Sawatzky Property Management предоставляет комплекс услуг в сфере недвижимости, включая управление, обслуживание и эксплуатацию действующих объектов, консультации на этапе строительства, технический и производственный аудит, экологическую сертификацию зданий по стандарту BREEAM.

Сейчас портфолио компании насчитывает 46 объектов различного назначения (более 2 млн кв.м), многие из которых относятся к знаковым (например, гостиница «Москва» и гольф-клуб «Сколково»), а также свыше 100 арендуемых помещений (общей площадью порядка 200 000 кв.м), обслуживаемых по отдельным договорам.

В чём фишка? В 2008 году в Sawatzky Property Management был создан департамент менеджмента качества, чтобы вести постоянный мониторинг и проводить регулярные внутренние и внешние аудиты. Ежегодно Sawatzky Property Management проходит надзорные аудиты и один раз в три года — ресертификационные аудиты системы менеджмента качества.



Экспертно-аналитический центр в строительстве и энергетике провел экспертизу проектной документации по жилому дому «Дыхание» (на фото). Московский проект выполнен архитектором Филиппом Старком по заказу ФСК «Лидер».

Что? Экспертно-аналитический центр в строительстве и энергетике, генеральный директор — Роман Зибик (на фото). Web: www.eacse.ru

Где? Компания проводит экспертизу проектов по всей территории России.

Когда? Работает на рынке с 2012 года.

Зачем? Экспертно-аналитический центр в строительстве и энергетике аккредитован на право проводить негосударственную экспертизу проектной документации и результатов инженерных изысканий для нового строительства, расширения, реконструкции, капитального ремонта и технического перевооружения объектов.

Команда центра оказывает услуги по сопровождению строительства. Его специалисты помогают проходить административные процедуры (получение техусловий, градостроительной документации, включая ППТ, ГПЗУ, разрешение на строительство и разрешение на ввод в эксплуатацию).

В чём фишка? Среди клиентов и партнеров Экспертно-аналитического центра в строительстве и энергетике — ФСК «Лидер», компании «Севералмаз» и «Якутнипроалмаз», входящие в ГК «Алроса», ГК «Сибпромстрой», НПО «ИЖМАШ», представительство компании Porsche в России и др.



Компания «Колди» приступила к созданию в Москве комплекса LOFTEC (на фото) по проекту немецкого архитектора Михаэля Грауэ. Лофты бизнес-класса спроектированы в стиле «урбанистический шик» — с просторными террасами и системой «умный дом».

Что? Девелоперская компания «Колди», генеральный директор Дмитрий Крючков (на фото). Web: <http://coldy.ru>

Где? Москва.

Когда? Компания работает с 2004 года.

Зачем? «Колди» реализует полный цикл услуг в сфере редевелопмента, проектирования, строительства и управления жилой и коммерческой недвижимостью. В ее портфеле 16 реализованных проектов общей площадью 295 000 кв.м, в том числе апарт-квартал TriBeCa Apartments, бизнес-центры Central Street, Central Yard, «Цветной, 2б», МФК Neo Geo — всего более 100 000 кв.м недвижимости.

В чём фишка? Компания реализовала проект Kleinhouse в здании чаеразвесочной фабрики, построенном в 1914 году по проекту архитектора Клейна, и современный апарт-квартал TriBeCa, а затем разработала продукт под названием «концепт-лофт». Компания претендует на то, чтобы внедрить современную архитектуру мирового уровня в исторический контекст. Для реализации проекта LOFTEC выбран Басманный район, который развивается с XV века.

Все системы комплекса будут связаны через Wi-Fi. Смартфон-приложение позволяет оплачивать коммунальные услуги и бронировать комьюнити-центр, заказывать уборку, стирку и глажку белья, вынос мусора или выгул собаки. В общественных зонах предусмотрены голосовой вызов лифта, интеллектуальные системы безопасности, автоматический полив растений.



Бизнес-центр «Энергия» (Петербург), управляемый компанией «Клуб «Заречье», занял первое место в рейтинге «зеленых» объектов коммерческой недвижимости по российской системе GREEN ZOOM. Энергоемкость здания уменьшена на 56%.

Что? ООО «Клуб «Заречье», генеральный директор — Наталья Кириллова (на фото). Web: <http://clubzarechie.ru>

Где? Санкт-Петербург.

Когда? Компания образована в 1997 году.

Зачем? «Клуб «Заречье» — управляющая компания, которая специализируется на эксплуатации и техническом обслуживании коммерческой недвижимости, а также управляет арендными отношениями. Ее специалисты проводят технический аудит объекта, составляют программу его планово-профилактического обслуживания, технической эксплуатации и текущего ремонта, эксплуатационный бюджет, организуют работы по энергосбережению, въезд и выезд арендаторов, контролируют поступление арендных и коммунальных платежей, обеспечивают круглосуточную аварийно-диспетчерскую поддержку.

В чём фишка? В управлении компании находится БЦ «Энергия» (на фото), который считается одним из самых комфортных и инновационных офисных объектов Петербурга. Пространство оформлено в стиле hi-tech с вертикальным садом из 600 растений и светодиодной стеной в центре атриума. Годовые затраты на эксплуатацию здания удалось сократить по сравнению с первоначальным проектом на 1,5 млн рублей.

