

4-Е ЕЖЕГОДНОЕ ИЗДАНИЕ О ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ПЕРСОНАХ
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

ЛИЦА



**КАПИТАНЫ
РОССИЙСКОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА**

2019/2020

РЕДАКЦИЯ

Управляющий директор:
Ольга Хасанова

Управляющий директор в Санкт-Петербурге:
Маргарита Смышляева

Главный редактор:
Анастасия Кременчук

Приглашенный редактор:
Филипп Третьяков

Выпускающий редактор:
Злата Шевчук

Редактор:
Евгений Ляпин

Отдел PR:
Лейла Кадиева

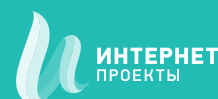
Отдел рекламы:
Василий Паркин, Денис Еграшин

Дизайн и верстка:
Александр Никитин

Фотокоррекция:
Лейла Матар

Видео-версия журнала:
Владимир Трофимов, Виктор Конюшев, Ангелина Сахаревич, Александр Кругликов, Евгений Юрьев, Сергей Кузнецов, Роза Акопян, Анастасия Кременчук, Филипп Третьяков, Злата Шевчук, Лейла Кадиева

Онлайн-версия журнала:
Алексей Черный



ИНТЕРНЕТ
ПРОЕКТЫ

Издательский дом «Интернет проекты»
Москва, ул. Знаменка, 13 стр. 3

ОТ РЕДАКТОРА



АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

Главный редактор журнала «ЛИЦА», главный редактор информационных порталов Arendator.ru, Urbanus.ru, Cottage.ru

Журнал о влиятельных персонах российского рынка недвижимости «ЛИЦА» успешно перешагнул трехлетний рубеж. Каждый год мы стараемся видоизменять издание, приглашать в редакторский состав новых экспертов, чтобы они привносили на его страницы что-то новое. В этом году приглашенным редактором стал Филипп Третьяков, главный коммерческий директор ГК «Кортрос». С его легкой руки, «ЛИЦА» можно листать не только в печатной версии, но и смотреть в видео-формате на нашем YouTube-канале «Недвижимость+». Полгода мы со съемочной группой «бороздили» офисы представителей власти, девелоперских компаний и архитектурных бюро двух столиц в поисках интересных материалов для интервью. И, смеем надеяться, что поработали не зря.

Четвертый выпуск журнала «ЛИЦА» мы назвали «Капитаны российского девелопмента». В нашем понимании российский рынок недвижимости вполне может дать фору вселенной Marvel — здесь есть свои герои, антагонисты, законодательные испытания и захватывающие сценарии переходов проектов из одних рук (компаний) в другие (девелоперу). По ежегодным выпускам журнала можно, как по летописи, отследить, кто из выдающихся персон отрасли продолжает свой созидательный путь, а кто сошел с дистанции.

Также в этом году мы решили не ограничивать издание только жилым сектором, и добавили не менее интересных представителей коммерческой недвижимости. Поэтому четвертый номер журнала — это в своем роде «великолепная четверка» разделов, куда вошли: власть, жилая недвижимость, коммерческая недвижимость, трендсеттеры. Приятного прочтения!

ОТ РЕДАКТОРА



ФИЛИПП ТРЕТЬЯКОВ

Приглашенный редактор журнала «ЛИЦА», главный коммерческий директор ГК «Кортрос»

Если бы на рынке недвижимости выбирали слово года, то в 2019 году им наверняка стало бы слово «эскроу». Нам даже трудно подсчитать сколько раз за год его приходилось слышать от чиновников, застройщиков и банкиров. Хотя на самом деле бенефициаром всей этой реформы является покупатель. От того, как он проголосует рублем в следующем году, будет зависеть работоспособность этой модели. Только в 2020 году станет ясно, станут ли застройщики продавать на стадии котлована так же дешево, как и раньше, или они пересмотрят цены, исходя из новой модели. Впрочем, разрешений на строительство жилья по старым правилам хватит надолго.

Следующий год пройдет под знаком переговоров. Треугольник «застройщики-банки-власть», по сути, будет решать не только задачи, связанные с достижением показателя в 120 млн кв. м жилья, но с реализацией этого объема. «Слово года» принесет рост конкуренции, следовательно, и рост качества жилья. Застройщики уже продают не просто квартиры. С точки зрения маркетинга, они продают «продуктовые решения», которые в следующем году станут более интересными и продуманными даже в проектах, принадлежащих к массовому сегменту.

ОБ ИЗДАНИИ

Журнал «ЛИЦА» подготовлен Оргкомитетом премии Urban Awards, а также информационно-аналитическими порталами Arendator.ru и Urbanus.ru

Участники проекта «ЛИЦА» сгруппированы по четырем разделам, для каждого из которых Оргкомитетом был сформирован отдельный перечень критериев. Фигуранты рубрик 2-4 представлены в алфавитном порядке.

1. Раздел «Власть» объединяет представителей федерального и регионального руководства РФ. В данный блок вошли персоны, которые курируют строительную отрасль страны.

2. Состав рубрики «Жилая недвижимость» — это топ-менеджеры и собственники московских и петербургских строительных компаний, которые показали в 2019 году самые выдающиеся результаты (приоритетный показатель — суммарный объем сделок). Для определения самых влиятельных региональных лидеров отрасли учитывался также рейтинг Единого реестра застройщиков РФ.

3. Пул участников рубрики «Коммерческая недвижимость» сформирован при участии экспертов ведущих консалтинговых компаний (Colliers, Knight Frank, JLL).

4. Раздел «Трендсеттеры рынка недвижимости» включает топ-менеджеров и собственников девелоперских, риелторских и архитектурных компаний, а также банкиров, аудиторов, имеющих непосредственное отношение к строительной отрасли. Главным критерием выступает степень влияния, которое они оказывают на отрасль.

В РЕЙТИНГ ТАКЖЕ ВОШЛИ:

«Отрада Девелопмент», ТПУ «Рассказовка», СК «Петрострой», ГК «Град», «СПб Реновация», «Инвест-Строй», Группа ТЭН, Atlant-Metalloplast, «ТПС Недвижимость», A Plus Development, Logistic Partners, Группа «Виктор и Ко», ЕНКА, PLT, PNK Group, Millhouse Capital, O1 Properties, AT-Nedvizhimost, «Гринвич».

Изготовлено в ООО «Технологии Рекламы», 127051, г. Москва, Цветной б-р, д. 24, корпус 2, по заказу ООО «Интернет проекты». Тираж 1000 экземпляров.

ВИДЕО-ВЕРСИИ ИНТЕРВЬЮ:



ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА НА САЙТЕ:
URBANAWARDS.RU/FACES/2019

ВЛАДСТВЪ

ВЛАДИМИР ПУТИН
6

ВИТАЛИЙ МУТКО
7

СЕРГЕЙ СОБЯНИН
8

АНДРЕЙ ВОРОБЬЕВ
9

МАРАТ ХУСНУЛЛИН
10

АНАСТАСИЯ ПЯТОВА
16

АЛЕКСАНДР БЕГЛОВ
18

АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО
19

НИКОЛАЙ ЛИНЧЕНКО
20

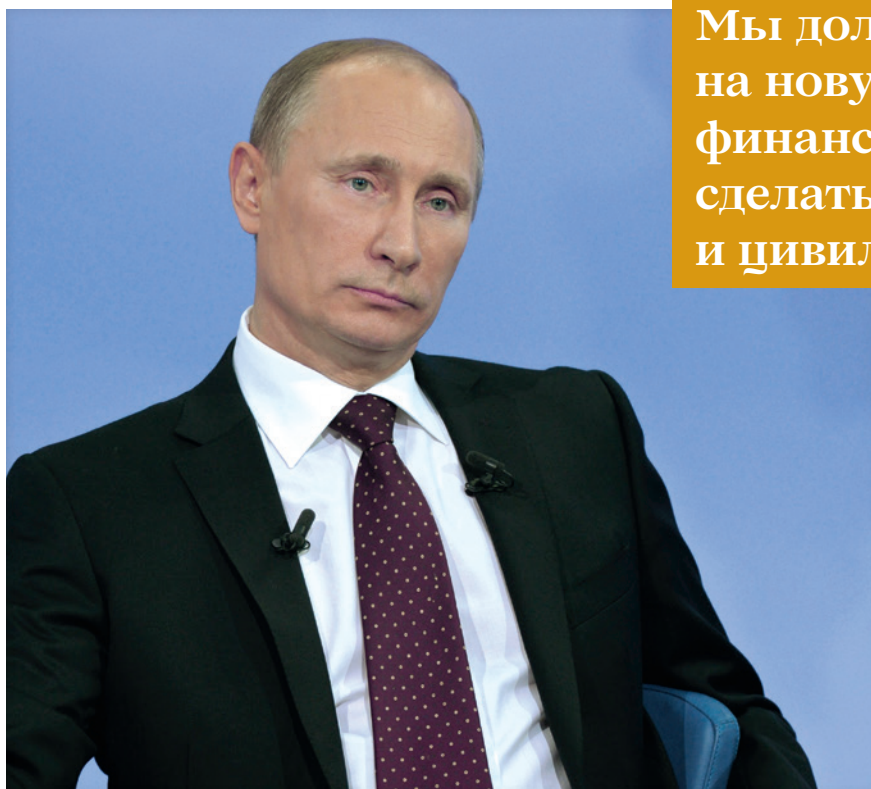
МИХАИЛ МОСКВИН
24

ДМИТРИЙ ЯЛОВ
28

РОМАН ГОЛОВАНОВ
29

ВЛАДИМИР ПУТИН

Президент Российской Федерации



Мы должны перейти на новую систему финансирования жилья, сделать ее современной и цивилизованной

строительства, которая позволит решить проблему обманутых дольщиков. Благодаря компенсационному фонду будут восстановлены права более 5,4 тыс. дольщиков, пострадавших от недобросовестных застройщиков.

Кроме того, по решению Владимира Путина была запущена программа льготной ипотеки для многодетных семей, позволяющая купить квартиру по сниженной ставке.

В основу четвертого срока легли национальные проекты, которые охватывают 12 различных блоков. Среди них особое место занимает проект «Жилье и городская среда». Согласно его положениям, ежегодный объем жилищного строительства в стране должен увеличиться до 120 млн кв. м.

По поручению президента была начата реформа жилищного

Источник фото: kremlin.ru

ВИТАЛИЙ МУТКО

Заместитель председателя правительства Российской Федерации по вопросам строительства и регионального развития в 2018-2020 гг.



Мы прогнозируем, что в этом году будет построено 78-80 млн кв. м жилья

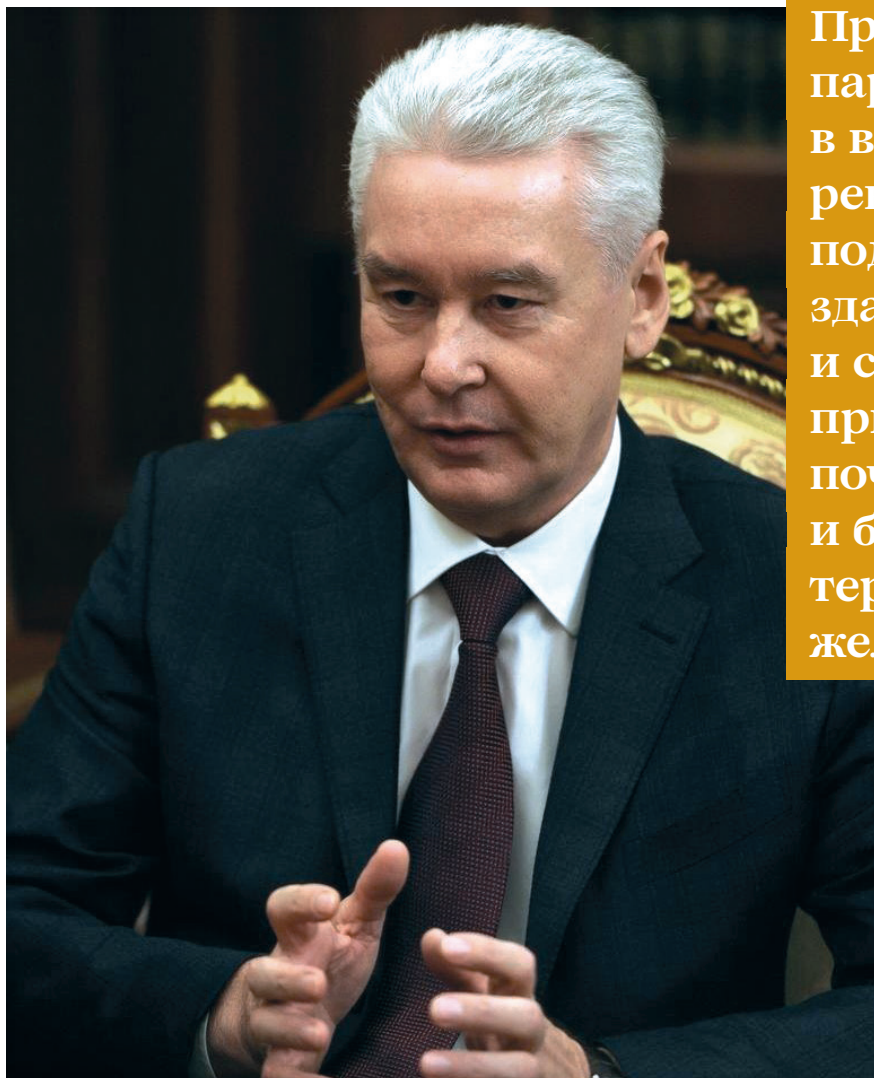
В период руководства Виталия Мутко в строительной отрасли произошли важные изменения: состоялся переход на новую модель финансирования жилищного строительства, активно решаются вопросы обманутых дольщиков во всех регионах страны, увеличиваются темпы переселения граждан из аварийных домов, восстанавливается жилье после масштабного летнего

наводнения в Иркутской области, а также наращиваются объемы ввода жилья по всей стране.

Виталий Мутко не вошел в состав нового правительства РФ. Об этом было объявлено в январе 2020 года.

СЕРГЕЙ СОБЯНИН

Мэр Москвы



Продолжим строить парк «Яуза» в верхнем течении реки, сделаем подсветку еще 10 зданий и сооружений, приведем в порядок почти 3,8 тыс. дворов и благоустроим территории вокруг железной дороги

Собянин выступил инициатором программы «Мой район», в рамках которой должны появиться десятки новых объектов социальной инфраструктуры.

Кроме того, продолжает развиваться программа реновации устаревшего жилищного фонда.

Источник фото: kremlin.ru
 За время его работы на посту столичного мэра город кардинально изменился. Были построены новые магистрали и развязки, расширена инфраструктура общественного транспорта, в 2019 году строительство Московских центральных диаметров. В этом году акцент делается на благоустройстве дворов в спальных районах.

АНДРЕЙ ВОРОБЬЕВ

Губернатор Московской области



Хотелось бы, чтобы за короткий срок мы кардинально поменяли 18 парков и 50 общественных пространств

Источник фото: kremlin.ru

За время работы на своем посту способствовал внедрению в регионе столичных стандартов качества жилой среды.

В Подмосковье опережающими темпами идет переселение из аварийного жилищного фонда, строятся новые транспортные развязки и магистрали, развиваются общественные пространства. В составе областного правительства начало работу Министерство благоустройства.

МАРАТ ХУСНУЛЛИН

Заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства в 2010-2020 гг.



Наша задача — создать в мегаполисе комфортную, привлекательную, удобную среду. Это наш основной тренд

Марат Хуснуллин руководил строительным комплексом Москвы на протяжении девяти лет. Его сфера компетенции была обширна и многообразна: автомобильные дороги, метрополитен, МЦД, жилье, социальная и коммерческая инфраструктура, общественные пространства.

2019 год Хуснуллин точно может занести в актив. Как в сфере жилья, так и в сфере коммерческой недвижимости достигнуты рекордные показатели по совокупному метражу введенных объектов.

В январе 2020 года он получил назначение на пост вице-преьера в правительстве РФ. В этой должности он будет курировать развитие строительного сектора.

ИНТЕРВЬЮ

2019-й год завершен. Можно ли подвести итоги по строительству недвижимости в Москве, в том числе, жилых площадей?

2019-й войдет в историю Москвы как рекордный по вводу недвижимости: сдали в эксплуатацию более 11,5 млн квадратных метров. Беспрецедентный показатель, так много не вводили никогда! Предыдущий рекорд был установлен в 2015-м, когда за год ввели более 9 млн кв. метров. Кстати, по темпам строительства зданий Москва поднялась на четвертое место среди мегаполисов, обогнав Нью-Йорк. Причем из этого объема около 5 млн кв.м по итогам 2019 составило жилье. И в последующие годы ожидаем только рост. Мы утвердили Адресную инвестиционную программу на 2020-2022 годы, в рамках которой существенный объем средств направлен на строительство жилья. За три года запланирован ввод 3,4 млн кв. м жилых площадей за счет бюджета и субсидий городскому фонду реновации жилой застройки. Это в разы больше, чем город строил до сих пор. Например, в предыдущие три года за свой счет столица ввела 940 тыс. кв. м. Большая часть запланированного жилья — 2,8 млн кв. м — будет построена по программе реновации. Таким образом, в ближайшие годы мы будем вводить почти четверть всего строящегося в Москве жилья.

В чем секрет таких объемов строительства?

Этому способствует целый ряд факторов: и развитие инсти-

тута ипотеки, и повышение ее доступности для граждан, и то, что мы приступили к реализации программы реновации жилья, и новое законодательство, связанное с переходом на проектное финансирование, что стимулировало застройщиков активизировать строительство, по максимуму вывести новые проекты — это сказало на росте ввода объектов, построенных за счет инвесторов. Кроме того, в Москве огромный строительный задел, сформированный в предыдущие годы. Все это в совокупности и повлияло на то, что 2019-й год стал рекордным по вводу недвижимости.

Хочу особо отметить, мы не просто застраиваем город, а комплексно развиваем его территории, создавая комфортную и удобную Москву. Каждый проект предусматривает построение города шаговой доступности — и программа реновации, и редевелопмент промзон, и развитие прибрежных территорий Москвы-реки, и Новой Москвы, и возведение социальной и спортивной инфраструктуры.

Наша задача — создать в мегаполисе комфортную, привлекательную, удобную среду — с самодостаточными районами, где вся инфраструктура под рукой, где все в шаговой доступности — жилье, садики, школы, спорткомплексы, поликлиники, недвижимость для создания рабочих мест, удобный скоростной общественный транспорт. Это наш основной тренд.

Как решается проблема обманутых дольщиков?

Этой проблемой мы начали заниматься не вчера. Начиная с 2011 года провели колоссальную работу, решив проблемы более 16,3 тыс. обманутых дольщиков. У нас по каждому из недостроенных объектов разработана дорожная карта. Сформирован перечень проблемных объектов, завершение строительства которых предусматривает несколько вариантов, в том числе, и с привлечением средств городского бюджета.

В настоящее время достраивать проблемные объекты можно силами нового застройщика. Выступить в его роли может как частный инвестор, так и город в лице муниципальной организации. Для части оставшихся проблемных домов найдены новые застройщики, которые взяли на себя завершение стройки и ввод зданий в эксплуатацию. На стадии завершения достройки — проблемные объекты в Марьино. Со своей стороны, мы приняли решение достроить за счет бюджета такие крупные проблемные объекты, как жилые комплексы «Царицыно», «Терлецкий парк» и «Марушкино».

Напомню также, что в октябре 2019-го года был создан Московский фонд защиты прав дольщиков, который будет проводить обследование проблемных объектов и достраивать их в приоритетном порядке. Постараемся сделать все для того, чтобы люди смогли заселиться в свои квартиры, и проблема как таковая была полностью →



закрыта. К тому же хочу сказать, что новый закон, связанный с переходом на эскроу-счета, как раз и направлен на защиту граждан от действий недобросовестных застройщиков, что исключает появление обманутых дольщиков в будущем.

Как оцениваете темпы реализации программы реновации?

По масштабам этому проекту в мире нет равных. Вдумайтесь в цифры: за 15 лет нужно расселить 5173 пятиэтажки, это 350 тыс. квартир, в которых проживает порядка 1 млн москвичей. К тому же проект и самый трудный в мире, так как еще никто в застроенном мегаполисе не переселял миллион жителей, причем гарантируя людям сохранение района проживания. Не найдете в мире подобных примеров! А мы на такую программу в интересах москвичей решились. Напомню, что она стартовала в 2017 году, и уже сегодня совершенно точно могу сказать, что темпы ее очень хорошие и даже более высокие, чем ожидалось вначале.

Чтобы как можно скорее начать переселение жителей, мы приняли решение сначала довести до стандартов реновации, утвержденных мэром Москвы, дома, строившиеся по другим городским программам. Это еще один шаг мэра навстречу горожанам: людям не приходится ждать, когда построят стартовые дома — свои жилищные условия они улучшают уже сейчас.

По состоянию на 11 января введено в эксплуатацию 52 дома, 49 из которых передано под заселение. Строится еще

147 домов и 65 — проектируется. В стадии переезда — 22,3 тыс. жителей, более 13 тыс. из которых уже справили новоселье. Только за ближайшую трехлетку будет построено 2,8 млн кв. м жилья в рамках программы. Активно идет работа по подбору новых стартовых площадок.

Как будут выглядеть кварталы реновации?

Самый главный принцип, изначально заложенный в концепцию программы, — комплексное развитие кварталов с открытой, привлекательной, проницаемой средой, обеспеченной необходимой инфраструктурой в пешей доступности. В целом площадь публичных пространств, используемых жителями, вырастет по сравнению с нынешним состоянием кварталов, в 2 раза — с 17% до 34% территории микрорайона. Современный подход к планировке кварталов позволит повысить коэффициент пешей доступности.

Мы приняли очень серьезное решение делать первые этажи в домах нежилыми, что даст дополнительные рабочие места, число которых в кварталах реновации вырастет более чем на 50% за счет возможностей, которые будут здесь созданы для малого и среднего бизнеса. Таким образом, часть жителей смогут работать рядом с домом либо даже в своем доме, а также получать там и все необходимые сервисы. У них вообще не будет необходимости ежедневно использовать транспорт — все будет в шаговой доступности. Это повлечет за собой и уменьшение трафика в масштабах

всей Москвы, что для нашего мегаполиса крайне актуально.

Как будет развиваться метро? Какие участки и линии открываются для пассажиров в ближайшие годы?

Таких высоких темпов и объемов метростроения, как в последние 9 лет, Москва не знала ни в советские времена, ни в постсоветский период. И в мире по этому показателю мы сегодня в числе лидеров, а в Европе — абсолютные лидеры. Еще в 2010 году протяженность линий метро составляла 300 с небольшим километров, а за 9 лет построено почти 50% от того, что было. То есть метро уже сейчас стало в полтора раза больше по протяженности.

Ежегодно открываем с десяток новых станций. Только в 2019-м году мы построили 38 километров тоннелей — рекордный показатель за всю историю столичного метро, открыли для пассажиров 8 новых станций. Завершили строительство еще шести — двух на БКЛ и четырех — второго участка Некрасовской линии.

Средства, заложенные на строительство метро в АИП на 2020-2022 годы, позволят нам поддерживать высокие темпы работ. В течение трех лет планируем открыть для пассажиров 67,7 километров новых линий, 27 станций и два депо для обслуживания составов. Будет продолжено строительство станций Большой кольцевой линии, фактически подойдем к финальному этапу этого грандиозного проекта. Продлим и 4 радиальные линии — Сокольническую, Люблинско-Дмитров-



скую, Арбатско-Покровскую и Солнцевскую: на них появится 7 новых станций, что улучшит транспортную доступность отдаленных районов — Потапово, Лианозово, Северный, Гольяново.

Мэр поставил задачу к 2025 году удвоить протяженность метро, в результате чего доступ к этому самому популярному, быстрому и надежному виду транспорта получат 95% горожан.

Наконец, метро придет в столичный аэропорт Внуково, который станет первым в стране, имеющим собственную станцию подземки.

Вообще хочу сказать, что метро — самое выгодное капиталовложение в пересчете на одного перевезенного пассажира. Мы также четко видим, что на каждый вложенный в метро рубль в радиусе пешей доступности приходит до трех рублей внебюджетных инвестиций в виде недвижимости, объектов инфраструктуры городских территорий.

Какого эффекта для города стоит ждать от запуска МЦД? Изменится ли привлекательность районов, прилегающих к МЦД?

МЦД — это прорывной проект мирового уровня, имеющий огромное градостроительное значение не только для столицы, но и для всей московской агломерации. То, что еще вчера казалось мифом, сегодня становится реальностью: железная дорога превращается в полноценный городской транспорт, интегрируясь в его единую сеть. Проект МЦД уникальный, поскольку фактически создается новая сеть наземного метро с тактовым режимом движения поездов. При этом мы не просто запускаем поезда по старым путям в режиме метро, →



а создаем полноценную новую инфраструктуру, которая сделает Москву и близлежащие города более удобными и привлекательными. Когда проект будет полностью реализован, для пассажиров время в пути с одного конца Москвы на другой сократится в 1,5-2 раза и составит в среднем

45 минут. Тем самым, по предварительным подсчетам, мы облегчим жизнь 6 млн людей, половина из которых — москвичи, половина — жители Подмосковья. Чтобы интегрировать диаметры с другими видами городского транспорта, разработана единая билетная система — для проезда

можно будет использовать карту «Тройка». Это очевидное удобство для пассажиров. Пассажирам будут обеспечены удобные пересадки с МЦД на метро и МЦК, так как диаметры интегрируются в общую сеть городского скоростного рельсового транспорта. Эффект от запуска МЦД получит

и метро, в котором станет свободнее и комфортнее, поскольку часть пассажиров пересядет на диаметры. Более 1,1 млн москвичей получат пеший доступ к станциям МЦД-1 и МЦД-2. На МЦД-1 будет 12 пересадок на станции метро и железную дорогу, на МЦД-2 — 15 таких пересадок.

В скором времени к первым двум линиям добавятся еще две — МЦД-3 (Зеленоград — Раменское) и МЦД-4 (Апрелевка — Железнодорожный), они тоже строятся. Плюс мы определили маршрутизацию и запустили в работу пятый диаметр — Пушкино-Домодедово (МЦД-5). Пять диаметров — это более 375 км линий и свыше 180 станций, с которых можно будет совершить более 100 новых пересадок.

Безусловно, проект МЦД потянет за собой развитие прилегающих к железным дорогам территорий и даст импульс к развитию неиспользуемых сегодня площадей. Районы, где пройдут маршруты диаметров, станут более привлекательными для жизни, работы, отдыха. Они станут новыми точками роста, так как туда придут инвестиции, а значит, и новые проекты развития, включая те территории, которые сегодня вообще выключены из городской жизни.

Проект имеет и огромное значение с точки зрения построения города пешей доступности: благодаря запуску только первых двух диаметров скоростной транспорт появится в тех районах, где на сегодняшний день нет метро. Улучшится и транспортная доступность тех районов, где станции метро и МЦК имеются, но расположены

вдалеке от значительной части жилых массивов. То есть эффект для города, для москвичей, для всей экономики, безусловно, колоссальный.

Известно, что в строительстве метро в Москве в качестве одного из подрядчиков выступает Китайская железнодорожная строительная корпорация (CRCC). На каких участках они сегодня работают?

Китайская железнодорожная строительная корпорация (CRCC) — одна из ведущих компаний мира по строительству объектов транспортной инфраструктуры, а в Азиатско-Тихоокеанском регионе они номер один. CRCC имеет отличную репутацию и огромный опыт реализации крупных транспортных проектов. Строят быстро, качественно, с низкими издержками. Мы только приветствуем их приход в Москву. Учитывая наши масштабные планы по метро, программу развития ТПУ, ряд других проектов, сотрудничество с такой компанией, как CRCC, городу только на пользу. В настоящее время китайский подрядчик работает на участке Большой кольцевой линии — от «Аминьевского шоссе» до «Проспекта Вернадского». Кроме того, при участии компании CRCC будет построен еще один участок второго кольца — от «Нагатинского Затона» до «Каширской». В конце прошлого года из Китая в Россию доставили 10-метровый тоннелепроходческий комплекс «Победа», который был произведен по техническому заданию, разработанному нашими специалистами с учетом гидрогеоло-

гических условий на конкретном участке, где комплексу предстоит работать.

Работают представители китайской корпорации и на строительстве участка Коммунарской линии метро между «Мамырями» и «Столбово».

Каковы перспективы дальнейшего сотрудничества с этой корпорацией?

Мы заключили соглашение с CRCC о сотрудничестве в рамках московской программы строительства транспортно-пересадочных узлов. По мере готовности они смогут принять участие в строительстве в Москве того или иного хаба. Могут выступить в качестве проектировщиков или подрядчиков. Кроме того, китайская компания рассматривает возможность своего участия в проектах и в качестве девелоперов или инвесторов. Достигнута договоренность о том, что наша столичная компания АО «Мосинж-проект» и CRCC подпишут соглашение о совместном освоении девяти больших участков на территории административно-делового центра в поселке Коммунарка с совокупным потенциалом как минимум 500 тыс. кв. м различной недвижимости. Помимо этого, CRCC в перспективе может участвовать в строительстве на территории ТиНАО платной автомагистрали, расширить свое участие в строительстве Коммунарской ветки метро, привлекают их и некоторые проекты развития территорий в черте Москвы в ее старых границах.

АНАСТАСИЯ ПЯТОВА

Председатель Комитета города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства



Сейчас за счет средств городского бюджета решено достраивать три проблемных объекта — ЖК «Царицыно», «Терлецкий парк» и «Марушкино». Средства в бюджете на них заложены, порядка 20 млрд рублей

Источник фото: mos.ru

Занимает должность председателя Москомстройинвеста. Ведомство под ее руководством ведет активную работу с застройщиками по переходу на проектное финансирование, решает проблемы обманутых дольщиков. В этом году было введено в эксплуатацию несколько масштабных проектов, строительство которых было ранее заморожено. В их числе ЖК «Царицыно» и ЖК «Спортивный квартал».

URBAN AWARDS 2020

12

12-Я ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ / ИЮНЬ 2020 / САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
МОСКОВСКАЯ ПРЕМИЯ / НОЯБРЬ 2020 / МОСКВА

URBANAWARDS.RU

АЛЕКСАНДР БЕГЛОВ

Губернатор Санкт-Петербурга



Мы выполняем послание президента Владимира Путина и создаем новые рабочие места, увеличиваем налогооблагаемую базу, открываем новые производства

Источник фото: kremlin.ru

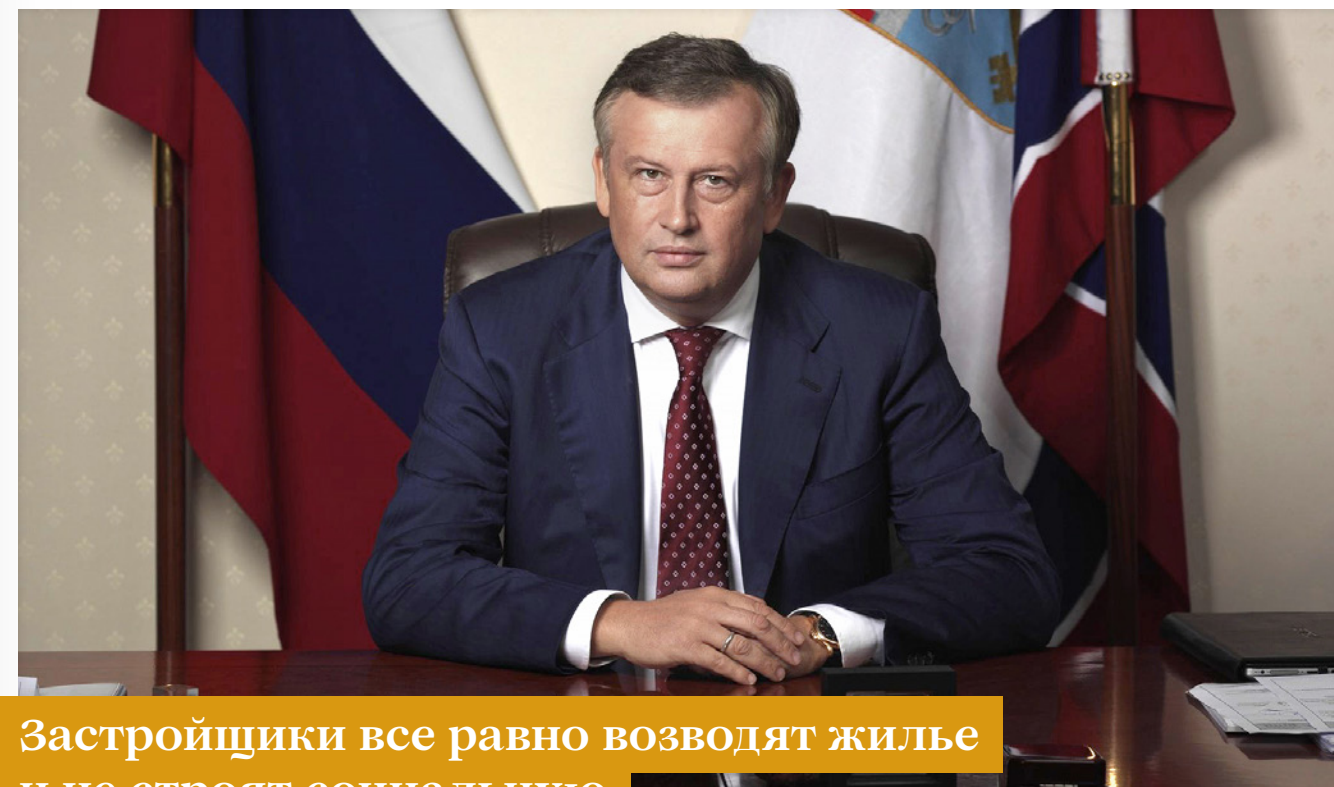
Александр Беглов официально вступил в должность осенью 2019 года и продолжил курс своего предшественника, направленный на поддержку строительного сектора. Уже сейчас в социальной сфере заявлено строительство 17 поликлиник, 112 детских садов и 40 школ, а также благоустройство ряда крупных общественных пространств.

К 2025 году планируется пополнить транспортный парк города 3 тыс. автобусов, 800 вагонами метро, 500 трамваями и 28 скоростными электричками, а также открыть новые станции метро.

По объему жилищного строительства Санкт-Петербург уже опережает Москву, и весьма вероятно, эта тенденция сохранится и в дальнейшем.

АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО

Губернатор Ленинградской области



Застройщики все равно возводят жилье и не строят социальную инфраструктуру. Я уже дошел до такого состояния, что готов останавливать стройки

Источник фото: ivbg.ru

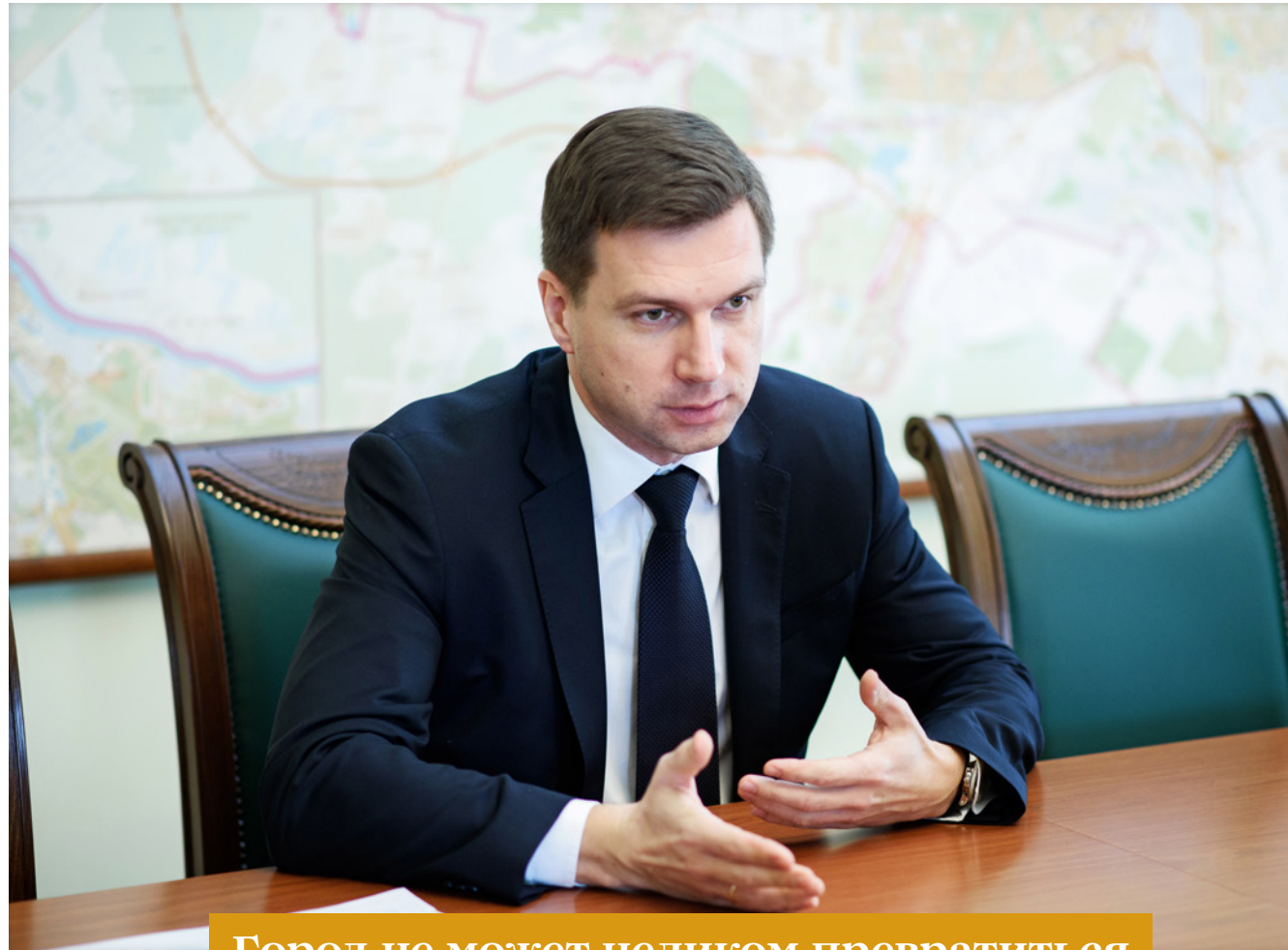
За время его работы в регионе был достигнут трехкратный рост ряда ключевых экономических показателей. По некоторым позициям развитие идет опережающими темпами. Во многих муниципалитетах ведется активное дорожное строительство, обустраиваются парки и скверы, формируется новая социальная инфраструктура.

Кроме того, Ленинградская область стала первым субъектом федерации, где была запущена программа «Социальные объекты в обмен на налоги». Согласно ее положениям, до 70% от суммы налогов, уплаченных застройщиком в бюджет региона, направляется на выкуп у него социальных объектов (детские сады, школы, поликлиники и т. д.).

Тем самым региональные власти создали действенный инструмент поддержки строительного сектора и одновременно добились увеличения налоговых поступлений в казну.

НИКОЛАЙ ЛИНЧЕНКО

Вице-губернатор Санкт-Петербурга



Город не может целиком превратиться в спальный район

Отвечает за решение вопросов капитального строительства и реконструкции объектов недвижимости, архитектуры в Санкт-Петербурге. Под его руководством вводятся социальные объекты, включая школы, детские сады и объекты здравоохранения.

В целом на 2020 год запланировано строительство 38 объектов социальной инфраструктуры по всем направлениям.

ИНТЕРВЬЮ

Когда Вы вступили в новую должность, то наверняка столкнулись с определенным количеством нерешенных градостроительных проблем. Какие из них Вам показались наиболее сложными?

В городе — практически во всех кварталах — сложился очевидный дисбаланс между жилой застройкой и сопутствующей социальной инфраструктурой. За последнее время он заметно усилился. В настоящее время городу не хватает 36 тыс. мест в детских садах и 27 тыс. мест в школах и поликлиник на 9 тыс. посещений. Большие объемы нового строительства создадут дополнительную нагрузку. Потребуется крупные вложения, чтобы выровнять этот дисбаланс. Губернатором поставлена задача в корне изменить ситуацию и в течение пяти лет полностью его ликвидировать. Очень важно, что сегодня ни одно разрешение на строительство жилого комплекса не выдается, если в проекте не прописано соответствующее инфраструктурное сопровождение и нужно отметить, что строительный бизнес с пониманием относится к необходимости строительства социальных объектов. Администрация со своей стороны также намерена устранять дефицит через привлечение частных инвесторов и наращивание объемов адресной программы «Развитие застроенных территорий в Санкт-Петербурге».

Еще одно стратегическое направление — транспортная инфраструктура. Я уверен, что

транспортный каркас является основой развития любого города, тем более, такого мегаполиса, как Санкт-Петербург. Данный подход выражен в разработке нового Генерального плана с перспективой до 2050 года. Отдельная тема — переформатирование промышленных зон. Речь идет не только о передаче их под жилую застройку — город не может превратиться в один сплошной спальный район. Мы заинтересованы в том, чтобы на этих территориях разместились инновационные и наукоемкие производства. Научный потенциал Санкт-Петербурга создает для этого все необходимые предпосылки.

Нашей стратегической задачей является формирование полноценной, сбалансированной и комфортной городской среды. На это ориентирована «Стратегия 2035», которая в прошлом году получила статус закона. Этот документ станет базой нового Генерального плана.

По какому пути развития городских территорий будет двигаться Санкт-Петербург — вынос дополнительных объемов строительства на периферию или реновация сложившихся кластеров застройки?

По итогам 2018 года у нас введено более 3,9 млн кв. м жилья. В Москве этот показатель равен 3,5 млн кв. м. То есть в пересчете на количество жителей Санкт-Петербург в два с половиной раза опережает Москву по темпам насыщения территорий жилой застройкой.

Поэтому в дополнительном наращивании нет необходимости. Этот аспект находится в контексте Стратегии пространственного развития Российской Федерации. Напомню, что в ней основной акцент делается на формирование 15 агломераций. Петербургская — вторая по масштабам в стране — входит в их число. Понятно, что в градостроительном планировании мегаполисов всегда будет стоять дилемма — расползание или концентрация. Европейский сценарий, который предполагает систему пригородов, или токийский с полным реновацией существующей застройки и опорой на сеть транспортно-пересадочных узлов. Наш путь — баланс и сочетание двух моделей. Но если мы говорим о реновации, то следует придать этому процессу комплексный характер. Нужно, чтобы его результатом стало появление полноценной городской среды с рабочими местами, коворкингами, рекреационными зонами. Новая редакция правил землепользования и застройки включает положения, обязывающие создавать в рамках каждого квартала скверы и парки. Свою работу в этом отношении ведет и профильный комитет по охране памятников. Наиболее яркий пример — парк Новая Голландия. В объект культурного наследия вдохнули новую жизнь, создали здесь точку притяжения, которая способствовала полному преобразованию окружающей застройки. Это очень сильно отличается от традиционной →

музейной консервации. Территория получила катализатор концепции открытых дворов. Удалось практически полностью закрыть вопрос с коммунальными квартирами, а это одна из самых болезненных проблем для центральной части города. Туда пришел бизнес, появились новые арендаторы, были открыты офисы, создаются места для работы и отдыха. По такому же пути начинают двигаться и другие локации. Достаточно назвать «Севкабель Порт» — уникальное сочетание культурного наследия с природным и градостроительным окружением. Это образец грамотной реконструкции старого промышленного района. Когда мы говорим о развитии новых территорий, то подразумеваем, что они должны быть в контексте потребностей населения. В их структуру необходимо защитить деловой, рекреационный, производственный функционал. Город — это живой организм, и, как всякий живой организм, он нуждается в бесперебойном движении. Поэтому мы уделяем большое внимание усовершенствованию общественного транспорта и созданию системы связанных пешеходных зон.

Для Московского региона характерен высокий уровень миграции из области в столицу. Эти люди в свое время решили поселиться в Подмосковье, потому что там у них была возможность купить собственную квартиру. Но отсутствие инфраструктуры должного уровня и дефицит рабочих мест вынуждают их переезжать в Москву. Свойственна ли подобная ситуация для Санкт-Петербурга?

Мы стремимся создать для горожан такие условия, чтобы у них была возможность реализовать себя непосредственно в локации проживания. Если там отсутствует необходимая инфраструктура, это означает, что нужно ее там создать. Там, где жилые комплексы уже построены, мы форсируем повышение доступности инфраструктуры, в том числе, взаимодействуя с инвесторами. С другой стороны, мобильность населения действительно повышается. Об этом свидетельствует, помимо прочего, востребованность аренды или каршеринга. И задача городских властей состоит в том, чтобы данный процесс был как можно более комфортным. Для этого мы запускаем проекты развития транспортной и дорожной инфраструктуры, в частности, Восточный скоростной диаметр, который позволит фактически пересечь весь город за 15–20 минут.

Удалось ли наладить диалог между администрацией и сообществом застройщиков?

У нас выстроена очень хорошая коммуникация, хотя есть аспекты, которые нуждаются в улучшении. Залог здоровых взаимоотношений с бизнесом — следование нормативным требованиям и соблюдение прозрачных правил игры. По этим требованиям и правилам на сегодняшний день сложился консенсус. Все участники рынка принимают их как справедливые и адекватные. Застройщики ждут от города помощи в строительстве инженерных сетей и магистральной транспортной инфраструктуры. Дальше бизнес способен самостоятельно решать задачи.

По объемам строительства Санкт-Петербург опережает Москву, но при этом у Вас в десять раз меньше проблемных адресов. С чем это связано?

Строительный бизнес трезво оценивает свои возможности и не ищет обходных путей. Он демонстрирует высокую дисциплину в этом плане. Большую роль играет работа контролирующих органов. Все компании стали корректно и внимательно относиться к заявленным графикам. На текущий момент мы понимаем, к какой дате будут достроены все крупные объекты. В этом году удалось полностью решить вопросы с дольщиками в проектах ГК «Город». Последний из ее проблемных комплексов был сдан в конце августа.

Вы участвовали в разработке 214-ФЗ. Он вызвал большие опасения у строительного сообщества. Если бы у Вас была возможность внести в него изменения, Вы бы ее воспользовались?

Перед нами стояла задача — защитить средства граждан, вложенных в доленое строительство. И с этой задачей мы справились. Более того, покупателям даны гарантии сохранности денег, которые перечислены на эскроу-счета с лимитом страхового покрытия до 10 млн рублей. В итоге этот лимит позволяет приобрести жилье в любом регионе страны. Новые правила позволяют исключить возникновение конфликтных ситуаций между застройщиком и покупателем. Но поскольку мы все еще находимся на начальном этапе функционирования эскроу-системы, по мере выявления отдельных нюансов вполне



возможно внесение определенных корректировок. Ведется дискуссия по поводу постепенного открытия счетов. Указанная мера дала бы хороший импульс для развития отрасли, но при этом вновь повышаются риски для рядовых покупателей. Хотел бы подчеркнуть, что застройщики в целом спокойно отреагировали на реформу. Все понимали, что пути назад не будет. Когда вводился 214-ФЗ, это вызвало гораздо более негативную реакцию. Принципиально важно, что банки оценивают не компании, а конкретные жилые комплексы. Поэтому даже у средних застройщиков, качественно проработавших проект, есть хорошие шансы на получение проектного финансирования.

Какие города Вам нравятся с точки зрения практикуемой модели развития?

Санкт-Петербург занимает особенное место в моей жизни. Даже работая в Москве, я не уезжал из него. Моя семья осталась здесь. Санкт-Петербург — исторически один из первых городов, построенных в соответствии с генеральным планом, с правильно организованными дорогами и продуманной компоновкой всех градостроительных единиц. И мы стараемся придерживаться тех же подходов, что и наши предшественники. Вместе с тем, мне нравятся и некоторые другие города с богатым культурным наследием — Рим, Флоренция, Париж.

Можно ли назвать доступными петербургские цены на жилье? Да.

Есть ли у Вас какие-нибудь хобби?

Еще с начальной школы я занимался бальными танцами. Затем

трижды становился чемпионом города. С моей партнершей мы заняли второе место на чемпионате России, победили на фестивале «Балтийский кубок». Потом личные обстоятельства изменились, и мы завершили выступления. Сейчас регулярно занимаюсь фитнесом, со старшим сыном играю в пейнтбол, люблю водить автомобиль.

Спускаетесь в метро?

Спускаюсь. В Москве такое часто бывало, несмотря на то, что мне полагалась служебная машина. При условии правильного развития общественного транспорта это неотъемлемая часть образа жизни в современном городе, которая никак не связана с должностью или статусом.

Если бы у Вас были пять минут наедине с президентом, что бы Вы у него попросили?

Как я уже сказал, понимая, что город может развиваться только когда развивается транспортная инфраструктура, возведение которой для любого региона убыточно, я бы попросил у президента поддержки федерального центра в финансировании строительства, заложенных в Генеральном плане города новых мостов, тоннелей, скоростных и вылетных магистралей, а также веток метрополитена. Санкт-Петербургу это позволило бы выйти на новый качественный уровень городской среды.

МИХАИЛ МОСКВИН

Заместитель Председателя Правительства Ленинградской области по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству



Формат взаимодействия бизнеса и власти должен быть открытым

Работал на руководящих постах в строительных компаниях Ленинградской области. В 2004 году стал директором МУП «Единая служба заказчика» при администрации Всеволожского района. курировал выполнение адресных программ по капитальному ремонту, реконструкции и строительству объектов образования, здравоохранения и инфраструктуры. Возглавлял МП «Всеволожское предприятие электрических сетей» и ОАО «Ленинградские областные тепловые системы». С 2012 года — председатель комитета Госстрой-

надзора Ленинградской области, с 2014 года — заместитель председателя правительства региона.

Во время его пребывания на данном посту было выполнено строительство музея-панорамы «Прорыв» в Кировске и Перинатального центра в Гатчине. В 2,5 раза вырос ввод жилья в регионе. Ленинградская область вышла на первое место по показателю ввода жилья на одного жителя. Было введено в эксплуатацию свыше 80 детских садов.

Хобби: хоккей, езда на велосипеде, классическая музыка, баня.

ИНТЕРВЬЮ

Михаил Иванович, ранее Вы работали в строительной отрасли Ленобласти. Как Вы решили перейти во власть?

Сначала я работал преподавателем физкультуры в Институте Советской торговли. Потом закончил ПГУПС (Экономический факультет), затем получил еще одно финансовое образование. Перед переходом во власть работал финансовым директором одной строительной компании, которая вела свою деятельность на территории Ленинградской области. И уже в 2004 году мне предложили работу в управлении капитального строительства Всеволожского района.

Физкультурное прошлое не забыто? Сможете сдать спортивные нормативы, если нужно будет?

Надеюсь, нормы ГТО сдам, хотя, честно говоря, пока не пытался. Но спорт идет со мной по жизни. В 2018 году наша команда Ленинградской области стала чемпионом России в Ночной Хоккейной Лиге. Мы выиграли сертификат на 100 млн рублей. То есть, поехав в отпуск, заработали деньги для бюджета Ленобласти. Будем строить каток в Роцино, проект уже закончен.

Сколько застройщиков Ленобласти уже начали работать по эскроу-счетам?

65-70% компаний работают по старым условиям. А по новым условиям у нас заявилось десять проектов, и семь из них получили подтверждение.

Какие преимущества и перспективы Ленобласти перед Санкт-Петербургом?

Хотим мы этого или нет, но у нас идет конкуренция за покупателя. И Ленинградская область в этой гонке проигрывает чисто по прописке. При одинаковой стоимости покупатель выберет прописку в Санкт-Петербурге — это чисто психологический фактор. Но мы стараемся выделяться иными преимуществами, например, у нас есть программа стимулирования жилищной сферы. Минстрой активно развивает эту программу, и мы в ней участвуем уже четвертый год. Мы уже получили 5,5 тыс. мест в школах. То есть мы берем на себя затраты застройщика на объекты социальной инфраструктуры. В новых условиях банк оценивает финансовую устойчивость проекта и смотрит на наличие соглашения между застройщиком и властью, где власть берет на себя выкуп или строительство социального объекта. Если мы берем на себя выкуп, то банк даже финансирует этот объект — финансовая модель считается устойчивой. Мы выкупаем готовые объекты, но условие у нас сегодня одно — объект должен быть построен, введен в эксплуатацию и передан нашему муниципалитету для своей прямой функции. Школа или детский сад уже должны работать. Порядка 2,5 млрд рублей у нас уходит ежегодно на выкуп готовых объектов у застройщиков. В 2006-2012 гг. был период, когда строились только дома. С 2012 года начался новый этап.

Сколько примерно по времени занимает передача социального объекта органам власти?

Занимает это около двух месяцев. Но есть и более быстрые примеры, когда за две недели социальный объект был оформлен, поставлен на кадастровый учет, получил свидетельство о собственности, и все расходные обязательства по бюджету были выполнены. Мы подписываем с застройщиком соглашение по программе социальных объектов в обмен на налоги, которую анонсировал наш губернатор Александр Юрьевич Дрозденко еще в 2012 году. Эта программа состоит в том, что 70% налогов, которые застройщик заплатил на территории Ленобласти, мы направляем на выкуп построенных им объектов. Поэтому с учетом софинансирования федерального бюджета Министерства строительства и Министерства просвещения мы выкупаем детские сады уже не только по программе, но и просто при их наличии.

Вы живете во Всеволожском районе, а Вам никогда не хотелось жить в центре Санкт-Петербурга, может быть у Смольного собора?

Я родился на границе Санкт-Петербурга и Ленинградской области, между Парголово и Черной речкой, там вырос, провел свое детство. По паспорту — я родился в городе Ленинграде, в роддоме на Свердловской набережной. Два региона все равно существуют →

неразрывно между собой. Порядка 2-2,5 млн петербуржцев каждое лето становятся жителями Ленинградской области, переезжая на свои дачные участки. Часть жителей Ленобласти работают в Санкт-Петербурге. Поэтому мы стремимся к одинаковым льготным категориям, чтобы проездной был единым, чтобы человек не чувствовал границу между двумя субъектами.

Чем Вы занимаетесь в свое свободное время?

Основное мое хобби — это спорт, поскольку в 1979 папа за руку привел в хоккей, с тех пор я в него и играю. В детстве это была школа СКА, но профессиональный хоккеист из меня не получился. Первое мое образование — институт физкультуры, далее преподавательская деятельность. А хоккей со мной до сих пор, посещаю тренировки, болею за наш СКА.

Какими своими достижениями на посту Вы гордитесь больше всего и какие цели ставите на ближайшее будущее?

Везде есть свои неудачные моменты, так что, оценку пусть дают со стороны. Но момент, который меня больше всего радует на этом посту, это когда едешь в «Сапсане», а там показывают большой сюжет минут на 30 про музей «Прорыв блокады Ленинграда». Это наше детище.

Вам часто приходится общаться с представителями официальных СМИ, у Вас есть нелюбимый вопрос?

Мне всегда приходилось общаться с адекватными людьми. Когда я был депутатом местного муниципалитета города

Всеволожска, с незнакомых номеров получал звонки или сообщения — вот там бывали неадекватные вопросы. Но от представителей СМИ я таких вопросов ни разу не получал. Вопрос о зарплате, например, я не считаю странным. Доходы государственных служащих есть в открытом доступе, их можно посмотреть. Но есть небольшая неточность. В справке доходы не ранжируются, то есть, например, человек продал квартиру за 13 млн, чтобы купить другую, а за год заработал 2 млн — в справке доход будет указан, как 15 млн.

Вы помните, на что потратили свою первую зарплату?

Это был 1986 год, я еще был студентом Института физкультуры, а подрабатывал тренером на Петроградской стороне. Я поехал в стройотряд и заработал большие тогда деньги под Ноябрьском, на которые, по старой советской традиции поехал на юг, в Сочи.

Вы служили в рядах Вооруженных сил Российской Федерации, приобретенные навыки Вам как-то помогают сейчас в работе?

Хотелось бы навыки использовать против проблемных застройщиков, но, к сожалению, точнее, к счастью, закон этого не позволяет. Но вообще служба, на мой взгляд, полезна молодому человеку. Это хорошая школа жизни, позволяющая воспитать характер, по-новому посмотреть на жизнь. Интересный и хороший опыт.

Как Вы считаете, каким Вас видят ваши коллеги?

У человека, как говорят, три лица: то, что о нем думают



другие, то, что он есть на самом деле, и то, что он сам думает о себе. Надо спросить у коллег.

Какой, на Ваш взгляд, самый рабочий формат взаимодействия бизнеса и власти?

Я считаю, что формат должен быть открытым, с четко поставленными задачами для достижения успеха. У всех есть телефон, любой застройщик может позвонить или прийти сюда, задать любой вопрос. Мы также проводим общие мероприятия, где обсуждаем актуальные для всех проблемы. Взаимодействие очень важно.

YouTube канал

НЕДВИЖИМОСТЬ +

ПЛОЩАДКА № 1 ПО ПОДБОРУ ПРОВЕРЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Видео-версии интервью
смотрите на канале НЕДВИЖИМОСТЬ+

Объединенный YouTube канал проектов:

URBANUS

URBAN AWARDS

Cottage.ru

ARENDATOR RU
коммерческая недвижимость



ДМИТРИЙ ЯЛОВ

Заместитель председателя Правительства Ленинградской области — председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности



Давайте
фокусироваться на приоритетах,
и тогда мы сможем
добиться изменений

Возглавляет экономический блок Правительства Ленинградской области в течение 7 лет, включен в президентский резерв управленческих кадров. В Ленинградской области реализуются масштабные инфраструктурные проекты. Регион показывает стабильный рост экономических показателей, находится в числе лидеров по наиболее низкому показателю уровня безработицы в стране.

Какие основные достижения 2019 года хотели бы отметить?

Регион вошел в ТОП-10 Нацрейтинга состояния инвестиционного климата. Нам также удалось выстроить систему реинжиниринга госуслуг.

Какие планы строите на 2020 год?

Создание цифровых систем для инвесторов, которые позволят ускорить градостроительный процесс, и внедрение суперсервисов для предоставления госуслуг.

Какое у Вас хобби?

Лыжные марафоны, trail running, преподавательская деятельность.

Что не удалось в этом году?

Какие уроки из этого вынесли?

Не удалось запустить новые яркие направления по цифровизации здравоохранения и образования. Год ушел на то, чтобы привести отрасль в порядок. Нужно укреплять кадровый потенциал, думаю, в 2020 году с новыми силами мы сможем реализовать «цифровые» проекты.

РОМАН ГОЛОВАНОВ

Председатель Комитета по инвестициям Санкт-Петербурга



Инвестиции — это
не про деньги!
Это про жителей Санкт-Петербурга
и их комфортное будущее

города как для российских, так и для иностранных инвесторов. Команда комитета занимается проектным управлением и сопровождением городских инвестиционных проектов, координацией деятельности органов власти в сфере инвестиций, а также предоставлением объектов недвижимости на инвестиционных условиях и продвижением города на деловых площадках.

Какие основные достижения 2019 года хотели бы отметить?

2019 год прошел под знаком инфраструктурных проектов. Запущена первая в России трамвайная концессия — «Чижик» в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга. Кроме того, подписано соглашение о новой частной трамвайной линии на юге города.

Какие планы строите на 2020 год?

Планируется старт масштабного проекта — Широкой магистрали скоростного движения. Продолжаем работу над развитием аэропорта «Пулково», а также крупными проектами в сфере транспорта, здравоохранения, культуры и спорта.

Что не удалось в этом году?

Какие уроки из этого вынесли?

Лучше скажу о том, что весь опыт 2019 года, положительный и отрицательный, станет хорошим фундаментом нашей будущей работы.

Трудовую деятельность начал в 1992 году, работал в СМИ и различных коммерческих структурах Санкт-Петербурга. С 2008 года поступил на государственную службу, более 10 лет занимался реализацией инвестиционных проектов, в т.ч. государственно-частного партнерства. В январе 2019 года вступил в должность председателя комитета по инвестициям Санкт-Петербурга. Государственный советник Санкт-Петербурга 1 класса. Член Экспертного совета Национального Центра ГЧП, член научной группы при Лаборатории «Центр исследований ГЧП» Санкт-Петербургского государственного университета. Комитет по инвестициям создан в Санкт-Петербурге для реализации инвестиционной политики и повышения инвестиционной привлекательности

ЖИЛЛАЯ

НЕДВИЖИМОСТЬ

ВИКТОР АДАМОВ
32

СЕРГЕЙ АМБАРЦУМЯН
36

АНЗОР БЕРСИРОВ
38

АНДРЕЙ БОЛЬШАКОВ
41

АЛЕКСАНДР БРЕГА
42

АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ
45

ВЛАДИМИР ВОРОНИН
46

ИЛЬЯ ГАВРИЛОВ
50

ЮРИЙ ГАТИЛОВ
51

СЕРГЕЙ ГЕРАЩЕНКО
52

АЛИМ ГЕШЕВ
54

ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ
56

СЕРГЕЙ ГОРДЕЕВ
57

МАРК ГРОЙСМАН
58

АНДРЕЙ ГРУДИН
59

ИГНАТИЙ ДАНИЛИДИ
60

АЛЕНА ДЕРЯБИНА
61

АЛЕКСЕЙ ДОБАШИН
62

АНТОН ЕЛИСТРАТОВ
63

ЮРИЙ ИВАНОВ
64

СЕРГЕЙ КАЗАДАЕВ
65

ЮРИЙ КОЛОТВИН
66

ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ
67

АНДРЕЙ КОЛОЧИНСКИЙ
68

НИКОЛАЙ КОРОБОВ
70

АЛЕКСЕЙ КРУКОВСКИЙ
71

АНАСТАСИЯ МАЛКОВА
72

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА
74

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ
77

АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ
78

ВАДИМ МОШКОВИЧ
79

ИЛЬШАТ НИГМАТУЛЛИН
80

СЕРГЕЙ ПАТРИКЕЕВ
81

ДМИТРИЙ ПАНОВ
82

АЛЕКСЕЙ ПЕРЛИН
84

ПАВЕЛ ПОСЕЛЕНОВ
87

МИХАИЛ РИВЛИН
88

АЛЕКСАНДР РОГАТЫХ
89

АЛЕКСАНДР РУЧЬЕВ
90

АНДРЕЙ РЯБИНСКИЙ
94

РАДИК САЛИМГАРАЕВ
95

АЛЕКСАНДР СВЕТАКОВ
96

АРКАДИЙ СКОРОВ
97

ЕВГЕНИЙ СЕМЕНОВ
98

ДМИТРИЙ СМИРНОВ
102

ПАВЕЛ ТЕ
103

РОМАН ТИМОХИН
104

ФЕДОР ТУРКИН
105

ТЕЕМУ ХЕЛППОЛАЙНЕН
106

МАКСИМ ШУБАРЕВ
107

СЕРГЕЙ ШУМЕЙ
108

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО
109

ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА
110

ВИКТОР АДАМОВ

Президент и председатель правления «Галс-Девелопмент»



Свежий взгляд — это всегда хорошо. Каждый новый проект — это новый опыт.

Стал президентом компании «Галс-Девелопмент» летом 2019 года. Начиная карьеру в сфере консалтинга. С 2007 года работал в ПАО «ВТБ» на разных должностях: от главного специалиста до заместителя начальника управления. В банке Виктор Адамов занимался вопросами корпоративного управления, реализации и контроля деятельности непрофильных активов.

ИНТЕРВЬЮ

До прихода в девелопмент Вы работали в банковской сфере, занимались вопросами непрофильных активов. Какое значение этот опыт имеет для Вашей нынешней работы?

В банке я прошел путь от главного специалиста до заместителя начальника управления. Все это время я занимался непрофильными активами: периодически они консолидировались на балансе банка, и нужно было осуществлять их реализацию. Поскольку я был связан в основном с девелоперским направлением, переход в «Галс-Девелопмент» стал органичным и ожидаемым продолжением моей карьеры. Еще работая в ВТБ, я входил в совет директоров компании, занимался вопросами корпоративного управления и близко познакомился с командой, что позволило изучить все внутренние процессы. Поэтому сейчас я уверенно чувствую себя на новом месте. У меня было время обдумать программу по улучшению работы компании еще до прихода в нее. Свежий взгляд — это всегда хорошо, и случилось так, что я пришел в тот момент, когда в свежем взгляде была необходимость. «Галс-Девелопмент» завершил свой основной девелоперский цикл и сегодня находится на пороге следующего этапа развития. Мы ищем новые площадки и входим в новые проекты.

Какие сейчас тренды в сегменте жилья? На что планируете делать ставку

в реализации будущих проектов?

«Галс-Девелопмент» — диверсифицированная компания, одна из немногих, кто работает во всех наиболее доходных сегментах недвижимости: офисы, торговые центры, жилье, апартаменты. У нас появился загородный проект — коттеджный поселок «Березки», который мы сейчас активно развиваем и продаем. В сфере жилой недвижимости нашими приоритетами являются проекты класса «бизнес», «премиум» и de luxe. Во всех этих сегментах у нас очень сильные позиции. Нам доверяют клиенты, и мы знаем об их потребностях. Многие покупатели ценят наши проекты за уникальную архитектуру. При развитии новых проектов мы учитываем все пожелания нашей аудитории. В частности, добавляем опцию с готовой отделкой — как в существующие комплексы (МФК «Искра-Парк», квартал «Сады Пекина»), так и в те, концепция которых только разрабатывается. Клиент получает типовой проект, отвечающий всем своевременным требованиям, при этом у него есть гарантия от застройщика по срокам и бюджету. Покупатели премиальной недвижимости традиционно настроены на эксклюзивные варианты отделки и заказывают их в индивидуальном порядке, однако количество таких людей постепенно снижается.

Помимо этого, в рамках программы Build UP мы активно

сотрудничаем с петербургской компанией «ЛИИС», которая специализируется на системах «умного дома». Она также будет предлагать свои услуги нашим клиентам.

Почему возникли проблемы со сделкой по гостинице «Пекин»?

Мы вели переговоры с двумя китайскими компаниями. Но, видимо, в китайской культуре другое отношение ко времени. В Москве мы все спешим. У нас есть определенный KPI, нам нужно действовать в рамках принятой финансовой модели и делать это быстро. Китайский подход к работе основан на другой философии. Диалог по нашему активу продолжался два года и не привел к конкретным результатам. Мы поняли, что столь длительный переговорный процесс является нормой для китайцев, но нас такой сценарий совершенно не устраивал. Поэтому пришлось сменить стратегию. Мы выставили объект на торги — они в итоге не состоялись, но мы получили ряд новых интересантов. Пришли российские инвесторы, с которыми мы заключили договор. Задаток уже получен, и мы надеемся закрыть сделку в 2020 году.

Каковы Ваши планы по дальнейшей диверсификации портфеля? Намерены ли Вы задействовать Ваш участок под складской актив?

По складам моя позиция отличается от позиции предыдущего менеджмента. Я считаю, что →

мы должны сосредоточиться на тех сферах недвижимости, где мы имеем достаточный опыт и застрахованы от ошибок, которые могут привести к значительным убыткам. Это офисы класса А и Б, жилье высокого уровня, многофункциональные комплексы, аналогичные IQ-кварталу, который успешно был реализован. Теоретически мы можем сформировать новое направление и заняться складами, но это не самый доходный вид недвижимости. Маржинальность подмосковного склада и офиса в центре Москвы не сопоставима. Я считаю, что в складской недвижимости уже есть крупные игроки, доказавшие свою компетентность профессионалы, с которыми нам нет смысла конкурировать. Поэтому мы приведем нашу площадку в соответствие с требованиями градостроительной документации и будем выставлять ее на продажу.

Загородная недвижимость получила репутацию кризисного сегмента. Новые проекты — большая редкость. Но Вы все равно решили прийти на этот рынок. Чем это продиктовано?

У нас такой принцип: мы идем против тренда. Когда все говорили, что офисов слишком много, мы продолжали их строить и в итоге оказались в выигрыше. Ситуация с загородной недвижимостью аналогична: пока все говорят, что она умерла, мы продолжаем развивать загородный поселок на Рублево-Успенском шоссе. Долгое время он был просто непрофильным активом банка, но на данном этапе нашей

целью является превратить его в лучший загородный проект ближайших лет. И я уверен, что у нас это получится. Когда построят дублер Кутузовского проспекта, от «Березок» до центра Москвы можно будет доехать за 40 минут. С учетом того, что это место отличается прекрасными экологическими характеристиками, все задумаются: «А почему я, собственно, живу в загазованном городском районе, когда на расстоянии менее чем одного часа езды есть отличное загородное жилье?». Но когда они приедут в «Березки», там уже все будет продано. На текущий момент все 152 резиденции построены. Архитектура домов является еще одним плюсом поселка. Всем приелись лубочные замки и барские усадьбы. Многим людям нравится современный концептуальный стиль, разработанный известным швейцарским архитектором Даниэлем Шиндлером. В этом году мы открыли в поселке отделение Кембриджской международной школы и детский сад, создали там всю необходимую инфраструктуру. В 2020-м будет запущена ледовая площадка. Ведутся переговоры с арендаторами по фитнесу и спа. Когда начала работать школа, покупательский спрос существенно усилился, несмотря на «рублевскую» стоимость объектов. Помимо прочего, мы начинаем дополнительное благоустройство поселка с применением ландшафтного дизайна. Жители получают прогулочную набережную и аллею. Я и сам все чаще задумываюсь о загородной жизни

— особенно после появления детей. Часто езжу к друзьям за город и вижу разницу в качестве жизни.

С какими результатами Ваша компания заканчивает год?

Итоги мы традиционно подведем в марте, когда будет готова вся отчетность, которая обусловлена нашим статусом публичного акционерного общества. Могу сказать, что в 2019 году все намеченные планы по продажам и аренде мы выполнили. Также максимально аккуратно удалось соблюсти наши обязательства по обслуживанию кредитов.

Будет ли развиваться формат fee-девелопмента?

Да, это направление очень интересно для нас, оно расширяет круг наших возможностей, потому что каждый новый проект — это новый опыт. Люди уже доверяют нашему бренду, и это является важной предпосылкой. Fee-девелопментом мы будем заниматься в тех же сегментах, в которых ведем свой основной бизнес. Это не только дополнительный доход, но и возможность поделиться своими наработками с другими компаниями.

Насколько успех компании зависит от ее первого лица?

Я — командный человек, у меня нет тоталитарных замашек. Каждый лидер обязан набрать правильных людей, грамотно расставить задачи и приоритеты, и только после этого заниматься кросс-функциональным взаимодействием. У «Галс-Девелопмент» на сегодняшний день собрана идеальная команда. Те люди,

которые приходят к нам, — профессионалы своего дела с высокими характеристиками компетентности. Все они — командные игроки. Благодаря этому возникает доверие и понимание, что все задачи будут выполнены. Нужно выстроить работу компании так, чтобы все процессы работали как часы. Штурм или рывок — не для меня: каждый должен заниматься своим делом. Когда все разом наваливаются на один проект, все остальные направления терпят убытки, хотя это, возможно, не сразу проявляется.

Какое образование Вы получили, и как оно соотносится с Вашей профессиональной деятельностью?

У меня профильное финансовое образование. Кроме того, в 2018 году я окончил бизнес-школу «Сколково» по программе Executive MBA. Это было очень своевременно, поскольку через год мне предложили возглавить компанию «Галс-Девелопмент». Таким образом, на базовую финансовую специализацию наложилось образование в бизнес-школе. Причем его ценность заключается не только в полученных знаниях: это возможность познакомиться с опытом коллег-одногоуровневиков. Обучение выдалось очень интенсивным, его было довольно трудно совмещать с работой, но оно оказало на меня сильное влияние. По ряду вопросов моя позиция поменялась. На мой взгляд, каждые три-пять лет нужно проходить дополнительное обучение и обновлять свои знания. В этом



плане сообщество «Сколково» дает большие дивиденды — как образовательные, так и деловые.

Есть ли у Вас какие-нибудь хобби?

В свободное время занимаюсь сноубордом и фрирайдом — для меня это сродни медитации. Также я увлекаюсь мотоциклами: у меня есть классический «Триумф». Он очень близок мне по характеру — размеренный, спокойный, но очень мощный. В этом году я закрыл сезон в конце сентября традиционным мотопробегом Distinguished Gentleman's Ride, в котором принимают участие около 400 байкеров. Если мне необходимо развеяться, я отправляюсь в Сочи, где

мотосезон длится весь год. Там живет мой друг, научивший меня водить мотоцикл. По этой причине я даже перевез в Сочи свой «Спорт-турист».

Если бы у Вас была возможность встретиться с главой государства и решить любой вопрос, что бы Вы у него попросили?

Я бы, наверно, попросил проработать градостроительное законодательство. Мы сталкиваемся с такими сложностями, которые, видимо, являются наследием советского прошлого с его требованиями, СНиПами и ограничениями. Я много путешествую по Европе и Америке и вижу, что там строят по другим нормам. По моему мнению, можно было бы пойти навстречу инвесторам и смягчить требования по нормативам, которые касаются санитарно-защитных зон, инсоляции и памятников архитектуры. Потому что все это очень часто становится предметом манипуляции. Так, старые здания оказываются памятниками архитектуры именно в тот момент, когда туда приходят девелоперы. А в Москве много мест, которые потенциально можно улучшить, в том числе, с точки зрения архитектуры. Прежде всего, это старые промзоны, которые инвесторы не готовы реконструировать из-за многочисленных ограничений. Оптимизация законодательства давно назрела. И проведение комплексной работы по этой части значительно увеличит объем инвестиций в недвижимость.

СЕРГЕЙ АМБАРЦУМЯН

Генеральный директор ГК «МонАрх»



**Строить качественно,
в срок, укладываться
в цену, которую
обозначил заказчик,
тогда все получится,
ты будешь
востребован**

Источник фото:
textman.ru

В строительный бизнес Сергей Амбарцумян пришел из московской администрации.

Возглавляемая им ГК «МонАрх» входит в число наиболее крупных застройщиков Москвы.

Досугово-образовательный комплекс «Техноград на ВДНХ» стал победителем конкурса «Лучший реализованный проект в области строительства» (номинация «Объекты культурно-просветительского назначения»).

Жилой комплекс City Park возглавил рейтинг самых востребованных новостроек премиум-класса в Москве.



Квартиры и апартаменты в новостройках

Москва
60 000

Санкт-Петербург
33 000

Поиск · Аналитика продаж · Рейтинг застройщиков · Всегда актуальная база квартир

URBANUS

АНЗОР БЕРСИРОВ

Руководитель проектов КОТ компании «Строительный трест»



Консервативной политики мы придерживаемся в вопросах развития компании, но не в продукте

Его можно назвать девелопером во втором поколении.

Анзор Берсиров получил высшее образование в Государственном Архитектурно-строительном университете (ГАСУ), а в 2010 году закончил учебу в Лондоне по специальности «бизнес-менеджмент».

В «Строительный трест» пришел в 2010 году: работал мастером на стройке жилого комплекса «Капитал» в Кудрово. Сегодня под его чутким руководством реализуется проект комплексного освоения территории NEWПИТЕР, который стал победителем сразу в двух номинациях Urban Awards 2019: «Лучший строящийся объект комфорт-класса Ленинградской области» и «Лучший проект комплексного освоения территории».

ИНТЕРВЬЮ

Анзор, Вы говорили, что «Строительный трест» придерживается консервативной политики развития и избегает рисков. На рынке недвижимости бытует мнение, что если компания не рискует, то маржинальность ее бизнеса значительно ниже. Согласны ли Вы с этим?

Спорить с этим бесполезно, это, конечно же, так. Но у компании «Строительный трест» свой путь развития. Мы уже больше 15 лет ежегодно строим и вводим в эксплуатацию от 100 до 120 тыс. кв. м жилья. Такая политика дает нам уверенность в том, что все обязательства, которые мы взяли на себя перед нашими клиентами, мы обязательно выполним, несмотря на экономическую ситуацию на рынке, в стране или в так называемой мировой экономике.

По отчетам некоторых консалтеров, спрос на новостройки в Ленобласти падает.

Вы на проекте NEWПИТЕР видите это?

Действительно, есть такая статистика. Спрос на жилье в Ленобласти имеет сейчас тенденцию к падению, но, честно говоря, у нас два крупных проекта в Ленинградской области, по ним мы не ощущаем пониженного спроса.

Если говорить о проекте «Капитал» в Кудрово, то там последние несколько лет спрос абсолютно стабилен.

Проект NEWПИТЕР сегодня находится на подъеме и еще не достиг своего пика ни по объемам ежемесячных продаж, ни по ценовой политике. Последние два

года мы фиксируем регулярный рост объема продаж и регулярно поднимаем цену. Почему там растут продажи? Во-первых, это уникальный продукт в регионе. Это подтверждается множественными победами в конкурсах, в том числе, в Urban Awards. Во-вторых, люди начинают понимать разницу между проектами 5-летней, 10-летней давности и современными проектами, как NEWПИТЕР.

Видите ли Вы какие-то изменения в предпочтениях покупателей? Какие факторы влияют на покупку?

К моему глубокому сожалению, пока цена и локация являются основополагающими факторами при выборе недвижимости. Но я также руководствуюсь так называемым wow-эффектом. Это, конечно, субъективный показатель. Но по статистке, большая часть клиентов, рассматривающих покупку у нас, приезжая на объект, принимает положительное решение. Этому способствуют те фишки, которые мы стараемся внедрять в ЖК NEWПИТЕР. Это и качественные детские площадки, разработанные по индивидуальным дизайн-проектам, и пешеходный бульвар Белых ночей, и уникальные приемы ландшафтного дизайна, и барбекю-зона, и многое другое.

Для застройщиков конкурсы и премии важны?

Мы, конечно, не ставим перед собой цель выиграть во всех конкурсах. Но признание в авторитетных премиях или

изданиях — это, в первую очередь, мотивация для нас и доказательство того, что мы как профессионалы движемся



в правильном направлении. Если говорить о наших покупателях, то высокопрофессиональные отделы продаж могут много, долго и красиво рассказывать о том, как мы замечательно строим, это их работа, и они молодцы, хорошо с этим справляются. Но для того, чтобы в этом убедиться и в это поверить, существуют конкурсы, победы и кубки, на которые всегда можно сослаться. Так что, это важная часть нашей работы.

Комфортно ли Вам работать с эскроу-счетами?

Мы привыкли и никаких кардинальных трудностей мы пока не испытываем.

Вы можете сказать, что у Вас налажен двусторонний диалог с властью?

У нас во все времена и со всеми командами был налажен конструктивный диалог. Дело в том, что компания «Строительный трест» — одна из самых возрастных на рынке, и мы были одной из тех компаний, которые формировали строительный рынок еще на стадии его →

зарождения в Санкт-Петербурге. Конечно, этот имидж играет на пользу, нас воспринимают правильно. Мы — профессионалы в своем деле. Поэтому все наши диалоги с властью сводятся к очень понятным и конкретным желаниям, условиям и требованиям. Думаю, с нами комфортно работать. У нас не бывает недосказанностей. Мы понимаем, что у администрации региона свои задачи, поэтому всегда стараемся идти на компромисс. Решение всех рабочих вопросов проходит на личных встречах, на общественных мероприятиях или перед прессой, а не за круглым столом.



Почему компания строит из кирпича?

В мире существует два строительных материала природного происхождения: дерево и кирпич. Деревянные многоэтажные дома, к сожалению, пока умеют строить только скандинавы. Я надеюсь, мы тоже когда-нибудь до этого дойдем.

Можно обсуждать множество характеристик разных материалов, у всех есть преимущества и недостатки. Но из всех существующих материалов только кирпич прошел испытание веками.

Если говорить об экономике, то мы абсолютно здраво оцениваем себестоимость нашего продукта, более того, мы регулярно отсле-

живаем и делимся с коллегами, а они с нами, информацией о стоимости квадратного метра в домах, построенных по разным технологиям. И кирпичные дома, которые мы строим, несильно отличаются по себестоимости от монолитно-кирпичных, например. А, в связи с некоторыми техническими решениями, получаются и дешевле. К тому же, я убежден, что основная экономическая составляющая проекта — в технической архитектуре. Зачастую я вижу объекты из недорогих материалов, себестоимость которых огромна, потому что неграмотно разработана архитектура проекта: лишние площади, которые не используются и не продаются.



У Вас есть какие-либо лайфхаки, чтобы сэкономить на издержках?

Повторюсь, я всегда призываю к правильной архитектуре. Здесь экономится самое большое количество денег, если все грамотно спланировано. Например, в проекте NEWПИТЕР нет подвалов. Я перед тем как принять решение строить дома без подвалов, провел анализ и обнаружил, что в среднем 30% этих площадей используется для инженерных сетей, а все остальное не используется.

В лучшем случае, управляющая компания использует их для своих хозяйственных нужд. Я поставил задачу нашим проек-

тировщикам мыслить немного за рамками привычного. Поэтому также у нас нет и чердаков. Это все лишние пространства. Еще я строго слежу за пропорцией продаваемых и непроданных площадей и вношу коррективы в проекты следующих домов. Консервативной политики мы придерживаемся в вопросах развития компании, но не в продукте. У нас всегда очень современная инженерная «начинка».



Какие у компании планы на будущее?

У нас есть принципы, от которых мы не отходим. Сегодня многие говорят, что рынок претерпит много изменений. Некоторые компании вообще планируют закончить с этой деятельностью, некоторые корректируют свои объемы. В нашем случае мы говорим о том, что за 27 лет мы пережили множество перипетий, множество было кризисов, но ни один из них не помешал нам выполнять поставленные задачи. Поэтому у нас все остается стабильно: мы планируем строить качественное жилье из натурального кирпича как можно дольше.

АНДРЕЙ БОЛЬШАКОВ

Генеральный директор Seven Suns Development



Источник фото: dp.ru

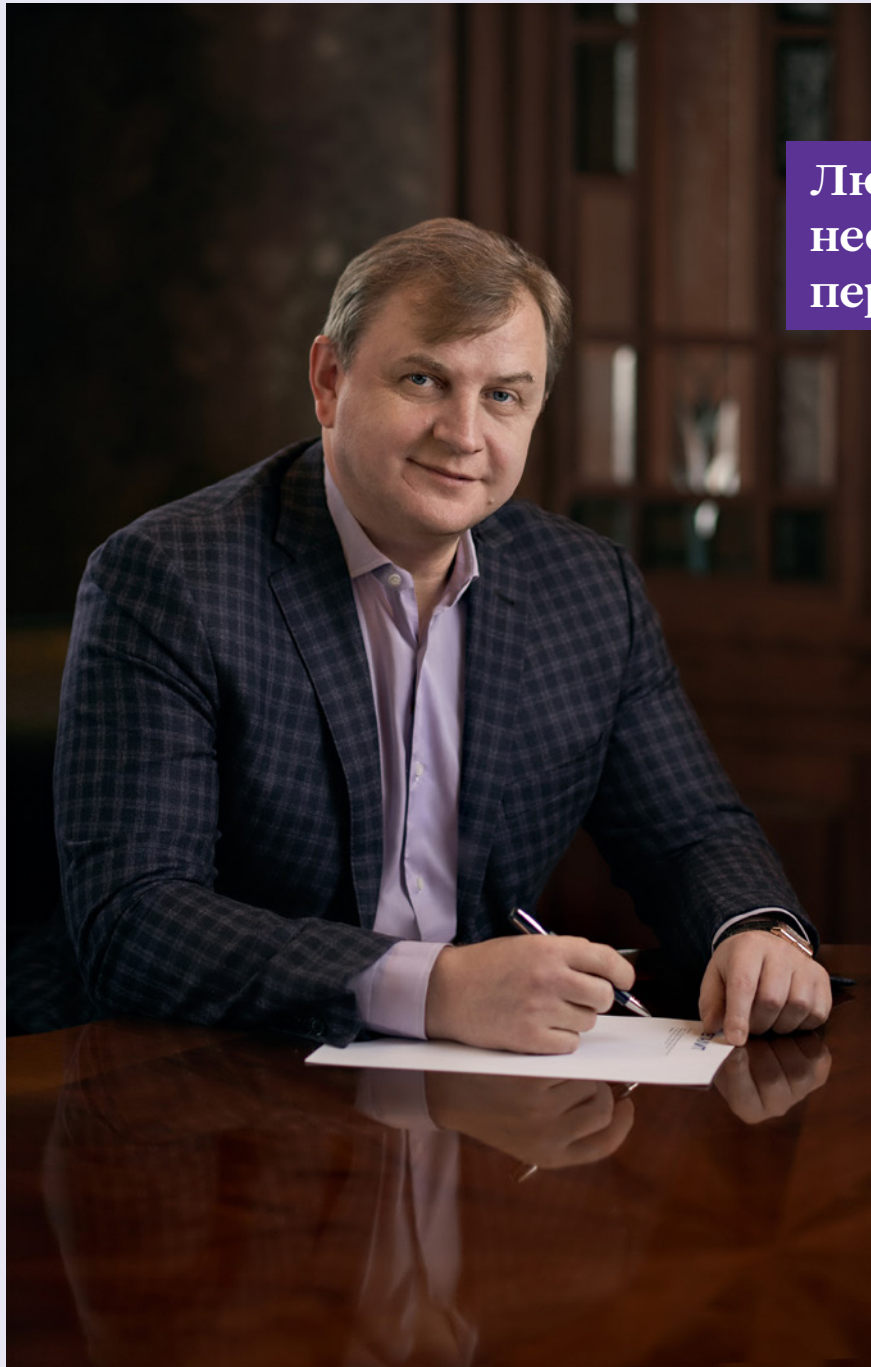
В этом году петербургский застройщик Seven Suns Development начал активную экспансию на московском рынке. Весной начались продажи в ЖК «Сказочный лес» на границе национального парка «Лосиный остров». Однако руководство последнего сочло, что площадка нарушает границы природоохранной зоны. Это повлекло ряд судебных разбирательств.

Мы понимали, что ждуть, пока на намыве откуда-то появится инфраструктура, — значит терять время и деньги. Для нас выгоднее самим заплатить за нее, чтобы в срок построить свои жилые комплексы

Тем не менее суд оставил в силе разрешение на строительство. Кроме того, застройщиком была получена разрешительная документация для ЖК «В стремлении к свету», который должен занять крупный участок в Лианозово. Появилась информация о том, что Seven Suns Development может стать соинвестором в проекте «Люблинский парк». Объем возможной застройки на этом участке оценивается в 250 тыс. кв. м.

АЛЕКСАНДР БРЕГА

Генеральный директор «Мегалит»



**Любому закону
необходим
переходный период**

Карьеру в строительстве выбрал, еще будучи студентом, после того как попал в студенческий стройотряд. Позднее работал инженером в НПО «Энергия». Начиная с 1991 года Александр Брега был связан с несколькими строительными компаниями, в которых занимал руководящие посты. Среди них: «Концерн VMB», ООО «Сбербанк-VMB-Инвест», ОАО «Петербург-Строй».

За время работы в различных строительных организациях с непосредственным участием Александра Брега было введено в эксплуатацию более 800 тыс. кв. м жилой и коммерческой недвижимости.

В настоящий момент возглавляет петербургскую строительную корпорацию «Мегалит».

ИНТЕРВЬЮ

В одном из своих интервью, комментируя переход на проектное финансирование, Вы очень красноречиво заметили, что банковское лобби победило строительное. Скажите, спустя время, изменилось ли Ваше мнение?

Нет, мое мнение только усилилось. Причем, если раньше я говорил о том, что банковское лобби победило строительное, а значит, мы потеряли источник «бесплатных» денег и пострадали в первую очередь добросовестные застройщики, которые очень аккуратно использовали деньги дольщиков и выполняли все свои обязательства в срок. То на деле все оказалось сложнее: мы потеряли возможность оперативно принимать решения о своем развитии. Во-первых, выжить могут только проекты, имеющие высокую доходность — от 25%. А во-вторых, раскрытие эскроу-счетов происходит только после того, как дом сдан. На этих счетах резервируются не только те средства, которые нужны на строительство, но в том числе и прибыль застройщика, которую он сможет получить только через несколько лет. Как правило, на возведение дома требуется 3-3,5 года. Получается, что до истечения этого срока застройщик не сможет думать о своем развитии, искать новые участки и проекты.

Какие глобальные последствия могут быть для строительной отрасли?

Сокращение количества жилья, которое будет выводиться на рынок. И как следствие рост его

стоимости. В итоге пострадает потребитель. Но, как говорит наше государство, на первом месте должна стоять надежность, чтобы деньги дольщика не пропали. Но есть и обратная сторона медали: денег для покупки квартиры теперь нужно будет немного больше.

Вы говорили, что стратегия места помогла Вам пережить не один кризис. Но, как мы все знаем, качественные локации имеют свойство заканчиваться. Что будете делать в дальнейшем — уходить в проекты, расположенные дальше от метро, или приостановите поиск новых площадок?

У нас хороший задел. Сейчас мы реализуем первый в нашей истории проект квартальной застройки. Поэтому у нас есть года три, чтобы осмотреться и понять, в каком направлении дальше развиваться. Но мне кажется, комплексное освоение территорий — очень эффективный и перспективный подход. В любом случае в Санкт-Петербурге строители без дела не останутся. И не забывайте, что компетенция девелопера не ограничивается жильем, это также спортивные и торговые комплексы. Вообще девелопер — это очень хорошая профессия, потому что ты приходишь на пустырь, а уходишь, когда в домах горит свет, а во дворе гуляют дети.

А если бы не девелопмент, Вы бы себя в какой отрасли видели?

Я окончил Ленинградский институт авиационного приборостроения, и первая моя

профессия — инженер-электро-механик. Я пошел по распределению работать в авиационную отрасль, а точнее в Центр управления полетами в городе Королев. Если бы не перестройка, может, до сих пор бы трудился там.

Поэтому Вы вступили в проект по достройке долгостроя в Королеве. Это вообще маржинальный бизнес?

Если бы я был писателем, написал бы книгу «Как не надо поступать». Забегу в конец. Сейчас мы, конечно, справились со всеми сложностями. Но достройка чужого долгостроя — это всегда непросто. Нам пришлось разбираться со всеми юридическими хитросплетениями, выводить компанию из банкротства, рассчитываться с людьми, а эти траты мы не планировали. Объясню почему. Мы были приглашенным «экспертом по строительству» в этом проекте. То есть фактически мы должны были выполнить чистую девелоперскую функцию, и на этом наше участие заканчивалось. Но наши партнеры из проекта неожиданно ушли, и мы остались в нем одни. Но не в наших правилах сдаваться. В итоге мы ведем строительство в городе Королеве.

Раз уж мы заговорили о локации, как Вы считаете, качественная среда и продуманная концепция могут компенсировать неудачную локация проекта?

Да, однозначно. У нас в компании даже есть такое понятие «мегалитовское» место. →

Мы, например, откажемся от участка, который находится среди очень плотной застройки. Потому что в таких условиях сложно будет создать качественную среду для будущих жильцов. Я считаю, что это убийство территории. На таких участках нужны общественные зоны, рекреация. Хотя в нашей истории было не раз, когда мы от участка отказывались, а кто-то там через несколько лет строил многоэтажный дом. По своему опыту скажу, что правильный девелоперский проект может украсить любое, даже не очень удачное, на первый взгляд, место. И если создать интересную концепцию, то покупатели к тебе потянутся.



Вы несколько раз пытались найти генерального директора в компанию. И эти попытки не увенчались успехом.

У меня было две попытки. И, в итоге я понял, что не найду, поэтому хватит мучиться, надо самому становиться. Но я всегда считал и считаю, что генеральный директор — не моя должность. Я — хороший заместитель. Когда я начинал самостоятельный бизнес, то решил для себя, что не хочу большую компанию. Для меня важно чувствовать и контролировать все бизнес-процессы. Я знаю руководителей крупных компаний-застройщиков, компаний, где работают тысячи



человек. И девелопмент в этом случае превращается в конвейерное производство. Это определенный подход, который имеет место быть, но мне он не близок.

Если у Вас будет возможность пять минут провести наедине с главой государства. И президент скажет: «Александр, любой запрос по Вашей деятельности готов исполнить». Что Вы попросите?

Я бы сказал, что любые законодательные нововведения требуют проработки с бизнесом в рабочих группах. Некоторые нюансы профессиональное сообщество узнает чуть ли не постфактум, когда повлиять на законодательный проект уже нельзя. Пусть чиновники не обижаются, но они не всегда настолько в теме, насколько мы. Чтобы корректно менять правила, нужно самому «эту игру» знать досконально, а не видеть ее со стороны. Я убежден, что профессионалы рынка должны принимать участие в разработке отрас-

левых законопроектов. Я бы даже прямо перед ними ставил задачу: как изменить правила игры, чтобы всем участникам процесса было хорошо — дольщикам, государству, бизнесменам, налоговым органам. Уверен, что решения были бы найдены! И второй момент, который крайне важен. Может, я бы его даже на первое место вывел. Надо обязательно давать любому закону достаточный переходный период. Все подготавливается, изменяют свои проекты, пополняют земельные банки и спокойно перейдут на новые рельсы. И для такого бизнеса, как строительство, времени на комфортное перестроение бизнес-процессов нужно довольно много, это не пара месяцев, а как минимум год, а лучше — больше. В любом случае приоритетом для нас остается исполнение всех обязательств перед дольщиками. И это неизменно при любом законодательстве.

АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ

Генеральный директор «Главстрой Девелопмент»



Главная задача бизнеса — завершить в заданные сроки все проекты компании

Руководит строительным дивизионом в Москве и регионах, при этом продолжает курировать текущие проекты в Санкт-Петербурге. Под его руководством компания осуществляет полный цикл работ от разработки концепции застройки до ввода и последующей эксплуатации возведенных объектов.

Акцент делается на комплексное развитие территорий. Среди реализованных проектов: ЖК «Яуза-парк», «Мичуринский», «Подольские просторы», «Юго-Западный», «Центральный».

ВЛАДИМИР ВОРОНИН

Основатель и президент ГК «ФСК»



**Жилье —
это не инструмент
для инвестиций**

Совокупный объем инфраструктурных объектов компании составляет 577,9 тыс. кв. м. А за последние четыре года в жилых комплексах, расположенных в Подмоскowie, компания сдала в эксплуатацию семь детских садов на 1120 мест суммарно, а также четыре общеобразовательные школы на 4035 мест.

Проекты компании отмечены не только российским профессиональным сообществом, но и жюри престижных международных конкурсов.

В 2016 году ФСК взяла на себя долги крупнейшего московского домостроительного комбината «ДСК-1» и стала его владельцем. Воронин является акционером комбината.

ИНТЕРВЬЮ

Вы имеете право называть себя потомственным строителем. Насколько традиции вашей семьи повлияли на выбор профессии?

В детстве отец мне показал статью в «Правде», заголовок которой гласил: «Династия Ворониных — династия строителей». Он начинал свою карьеру с простого маляра, затем работал инженером на строительстве танкового завода, а уже в начале 2000-х возглавил строительный блок в столичной мэрии. Строителями были мой прадед и шестеро его братьев. Соответственно, все разговоры в доме были только на эту тему. И во время застолий все тосты поднимались за строителей. Но при выборе профессии семья на меня не давила. Я самостоятельно решил поступать в МИСИ, хотя меня всегда привлекала математика. Именно благодаря ей и заработал свой первый миллион долларов.

Как это произошло?

Тот миллион я заработал на бирже, учась еще на третьем курсе института. Этому способствовало введение валютного коридора. Я и сейчас играю на бирже для удовольствия. Но это не основной бизнес — скорее форма времяпрепровождения сродни игре в рулетку.

Это миллион стал основанием для Вашего будущего бизнеса?

Нет, он не сыграл в этом никакой роли. Я снял тогда 20-30 тысяч долларов для того, чтобы отметить Новый год.

Но фантазии хватило только на то, чтобы найти применение едва ли 5 тысячам. Вся остальная сумма «сгорела» вместе с биржей, которая закрылась сразу же после новогодних праздников.

Как Вы пришли в девелоперский бизнес?

Это, в общем, классическая история. После окончания института пошел работать мастером на стройку. Далее карьера развивалась по стандартному сценарию: прораб, начальник участка, главный инженер, начальник треста. В 2002 году стал вице-президентом по финансам в «Главмосстрое». Потом меня повысили до первого вице-президента. Впервые инвестициями в недвижимость занялся в 2003-2004 гг. После рейдерского захвата «Главмосстроя» открыл в 2005 году свою компанию. В то время в связи с введением 214-ФЗ произошел очень серьезный скачок рынка. Жилье покупали по 20 тыс. рублей квадратный метр, а через три-четыре месяца продавали уже по 60 тыс. рублей. Реформы законодательства привели к резкому изменению правил игры. До этого сделки не регистрировались, их проводили через инвестиционные договоры. Строительство и владение земельными участками также слабо регулировались. В связи с действием нового закона застройщикам пришлось откладывать ввод тех проектов, которые планировалось начать

через месяц. В итоге с рынка исчезло до 80% предложения. И мы смогли воспользоваться этой ситуацией. Мы выкупили у слабых девелоперов жилье и площадки. Причем все эти компании впоследствии обанкротились. Но мы смогли сформировать начальный капитал для запуска собственных девелоперских проектов.

Как изменились финансовые условия в работе застройщиков с тех пор? Доходность строительного бизнеса стала ниже?

Это вопрос оборачиваемости капитала. Нужно строить чуть быстрее и продавать чуть дороже, чем планировалось. Если угадать с продуктом, то его вполне можно продать с 10-процентным бонусом. Квартал, который выходит на рынок под надежным брендом, способен вернуть первый миллиард уже через год после начала продаж.

В развитии Ваших проектов Вы использовали банковское финансирование?

Все наши площадки мы осваивали исключительно на собственные средства. Всегда рассчитывали, чтобы поступлений от физлиц хватало до конца строительства. Мы осознанно не ставим своей целью расти быстро и скачкообразно как «Мортон» или ПИК. Иногда привлекаем кредитные средства для недопущения кассового разрыва — в размере одного-двух миллиардов рублей, что совсем немного →

на фоне ежемесячного оборота в 8 млрд рублей. Опора на собственные средства — один из моих основных принципов.

Принятие новых законодательных поправок во многом лишило рынок недвижимости инвестиционной привлекательности в глазах покупателя. Застройщики больше не мотивированы продавать жилье по более низким ценам «на этапе котлована». Какое влияние это окажет на рынок?

Девелоперский рынок, как и любой другой, эволюционирует. Схожие процессы можно было наблюдать, например, на автомобильном рынке. Раньше на нем было представлено огромное количество игроков. Кроме того, была распространена практика, когда машина покупалась по более низкой цене еще до сборки, чтобы потом выгодно перепродать ее. Но затем ситуация изменилась. На рынке осталось порядка 20-30 топовых брендов. И сегодня никто не воспринимает автомобиль как средство для инвестирования. Очевидно, что отношение к недвижимости также будет меняться. Акцент сместится на характеристики продукта, отражающие качество проживания. Квартира покупается для того, чтобы жить в ней. Все остальное вторично. В новых условиях, которые появились после перехода на эскроу-счета, спрос будет уменьшаться. Но, полагаю, что через механизмы кредитования и субсидирования положение выровняется. Так или иначе, рынок найдет своего покупателя.

Приходилось ли Вам самому брать ипотеку?

Да, совсем недавно — для загородного дома. У меня льготная ставка — 8,6% годовых. Там крупный бюджет, поэтому выгоднее было оформить ипотеку. Но на самом деле у меня довольно скромные потребности. Я вполне мог бы жить и в студии. Весь мой гардероб — три костюма, пять рубашек. Правда, для меня как потребителя имеет значение локация проекта — мне важно быстро добираться до работы.

Вы сами водите машину?

В будние дни езжу с водителем, но на выходные пересаживаюсь за руль. Бывает — например, в период новогодних праздников, — пользуюсь метро, поскольку это позволяет существенно сэкономить время.

Что помогает Вам бороться со стрессом?

Для разгрузки мозга практикую занятия медитацией. Зимой катаюсь на сноуборде — это, кстати, способствовало тому, что я серьезно сбросил вес.

Удалось ли в этом году достичь ранее поставленных целей, и каковы Ваши планы на среднесрочную перспективу? Рассматривается ли вариант с инвестициями в коммерческую недвижимость?

Все проекты, которые я планировал в начале года, были успешно реализованы — причем даже в большем объеме, чем ожидалось. Так, мы недавно приобрели очень интересное предприятие — Воскресенский домостроительный комбинат (ВДСК). Это дает возмож-

ность осваивать новые рынки в радиусе 100 км от Воскресенска — Раменское, Жуковский, Ногинск. Таким образом, в структуре нашего бизнеса появился хороший бренд регионального стандарт-класса, ориентированный на жилье стоимостью 60-80 тыс. рублей за квадратный метр. В свою очередь, Первый ДСК — это комфорт-класс с ценником от 85 до 110 тыс. рублей за квадратный метр. Наконец, мы будем работать над премиализацией бренда ФСК, сосредоточимся в ценовом сегменте от 200 тыс. рублей за квадратный метр. У нас есть стратегия, рассчитанная до 2025 г. Она предполагает строительство жилья в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге. В Московском регионе на следующий год запланирован запуск пяти проектов и еще двух в «северной столице». По всей видимости, мы уйдем из Калуги по причине низкой доходности, но, возможно, сохраним локальный рынок Обнинска. При этом все проекты выходят на рынок с нежилыми помещениями, торговыми и офисными центрами. Будем формировать и коммерческую составляющую. Но отдельно запускать коммерческие проекты не планируем.

Каковы особенности управления столь крупным и сложным бизнесом, объединяющим сразу несколько компаний и подразделений?

Уже не остается времени для микроменеджмента «в ручном режиме». Все направления деятельности объединяются в блоки (финансы, продвижение,

строительство) с центром ответственности. Для каждого из этих блоков нужно найти компетентного человека, готового действовать самостоятельно. Во всех компаниях, которые входят в нашу группу, есть управляющий партнер. Нет ни одной структуры, которая работает только на ФСК. У того же ДСК только 30% от объемов производства направлено на обслуживание внутренних проектов. Остальное — заказы муниципалитета и других застройщиков. Фактически участники группы являются самостоятельными организациями, которые связаны хозяйственными договорами. Разве что они не ведут друг с другом судебных разбирательств, но зато вполне могут выставлять официальные претензии.

У Вас есть друзья из девелоперского бизнеса?

Хотя неформальные дружеские встречи не так просто организовать — для этого зачастую не хватает времени, но мы со всеми компаниями поддерживаем хорошие отношения. Более тесному сплочению застройщиков способствовало введение поправок к 214-ФЗ.

Может ли повлиять реклама на динамику продаж?

На первом месте в любом случае стоит продукт. Реклама — это лишь упаковка продукта. Она влияет только на первичный звонок. Ее цель — побудить человека купить квартиру. ФСК успешно продавала жилье в Московской области на 7-10% дороже, чем другие застройщики в соседних проектах. И мы хотим добиться такого



же результата в Москве. Надо делать такой продукт, который будет востребован всегда.

Провокационная реклама подходит для любого продукта?

Провокационная реклама работает в том случае, когда продукт продается по низкой цене. Однако этот путь на самом деле является тупиковым. Компания, которая начинает вести себя как дискаунтер, навсегда останется дискаунтером в глазах потребителя. Этот сегмент, безусловно, останется на рынке, но мы придерживаемся другого подхода.

Чем в таком случае объясняется популярность студий?

Со студиями ситуация далеко не однозначна. У нас первая партия студия в ЖК «Сколковский» была продана очень быстро. А вторая практически не пользовалась спросом. Я всегда был противником студий. В больших масштабах мы предлагаем этот продукт только на петербургском рынке. В Москве у нас основная ставка делается на двухкомнатные квартиры, в которых квадратный метр продается уже

дороже, чем в однокомнатных, поскольку рынок затоварен последними. Кроме того, в силу понятных демографических причин растет средний возраст покупателя, а значит, сокращается потенциальная аудитория студий. Это, по сути, временное жилье для молодежи или для покупателей с ограниченными бюджетами.

Недавно Вы провели комплексный ребрендинг компании. Чем он был обусловлен?

Мы готовились к ребрендингу в течение трех лет, изучали различные сценарии. На первом этапе важно было отстраниться от негатива, связанного с другими застройщиками, в название которых входило слово «Лидер». Мы создали группу, объединили в нее все наши компании, сделали название более коротким, разработали плоский логотип, похожий на смайлик, — дань современному клиповому мышлению. Основная причина ребрендинга — отражение изменений в компании, позиционирование ее новых проектов в более высоком сегменте.

ИЛЬЯ ГАВРИЛОВ

Генеральный директор «Инвесттраст»



Общая площадь земельных участков в застройке у «Инвесттраста» — около 200 га

Источник фото: kventz.livejournal.com

Гаврилов возглавляет компанию, которая является одним из лидеров в освоении территорий Новой Москвы.

Осенью 2019 года в рамках проекта Новые Ватутинки началось строительство микрорайона «Десна», в первой очереди которого насчитывается три жилых корпуса. На его территории анонсировано

создание обширного кластера социальной инфраструктуры, включающего шесть детских садов, три школы и поликлинику.

ЮРИЙ ГАТИЛОВ

Генеральный директор «Жилищная инициатива»



Уникальность нашего предприятия заключается в том, что оно создано в самом начале нового времени, когда частный строительный бизнес только начал появляться

Источник фото: news.ngs.ru

Компания «Жилищная инициатива» работает на рынке жилищного строительства Алтайского края более 20 лет. С 2004 года она занимается комплексной застройкой жилых микрорайонов в столице Алтайского края. В кварталах, возводимых компанией, создается современная городская среда: здесь наравне с жильем строится социальная и коммерческая инфраструктура.

Гатиллов неоднократно награжден почетными грамотами и благодарственными письмами администрации Алтайского края, администрации города Барнаула. Ему присвоено звание «Почетный строитель России».

СЕРГЕЙ ГЕРАЩЕНКО

Руководитель объединения застройщиков «ВКБ-Новостройки»



**Покупательская
способность диктует рынку
свои правила**

Источник фото:
krd.kommersant.ru

Геращенко возглавляет по сути несколько компаний. Совокупно эти компании возводят более 10 микрорайонов в 4 городах ЮФО: Краснодар, Ростов-на-Дону, а также на Черноморском побережье: Анапа и Новороссийск. По версии ЕРЗ, в 2019 году компания, входит в тройку лидеров среди застройщиков Краснодарского края.

Компания сохранила объем текущего жилищного строительства 526,4 тыс. кв. м и увеличила долю на рынке до 5,58%.

Cottage.ru

**Объявления о покупке и продаже
загородной недвижимости**

АЛИМ ГЕШЕВ

Президент Группы ПСН



Я испытываю гордость за каждый реализованный проект

До прихода в компанию Алим Гешев занимал должность заместителя генерального директора компании «Стройфаза», где успешно реализовал масштабные и значимые проекты. Сейчас Группа ПСН занимается реализацией пяти крупных жилых проектов, также под управлением есть объекты коммерческой недвижимости. В портфеле компании — около 2 млн кв. м жилой и коммерческой недвижимости. Сегодня компанией введено в эксплуатацию 2 объекта элитного класса, первые очереди и корпуса вторых очередей объектов комфорт-класса.

ИНТЕРВЬЮ

Алим, расскажите о себе. Чем предпочитаете заниматься после работы? У Вас есть хобби?

Мои основные увлечения связаны со спортом, в основном, с восточными боевыми искусствами, такими как дзюдо и кендо. Кендо я занимаюсь более 9 лет. У этого вида спорта есть огромный плюс — им можно заниматься в любом возрасте и достигать результатов в течение жизни. Также я увлекаюсь практической стрельбой из пистолета и карабина, люблю мотоциклы.

Особое место в моей жизни занимает образование. Несколько лет назад я намеренно сделал перерыв в работе и решил уехать в Америку, чтобы получить MBA. С тех пор я не перестаю учиться и развиваться.

До прихода в девелопмент Вы реализовывали масштабные проекты, строили заводы и производственные комплексы. Чем заниматься сложнее? Девелопментом в Москве или строительством завода с нуля за Уралом?

Профессия строителя очень интересна вне зависимости от локации объекта. Нужно просто любить то, что ты делаешь. Когда на начальном этапе ты приходишь в руины или на пустырь, а через несколько лет на этом месте появляются прекрасные проекты — это сравнимо с полетом в космос. Я испытываю гордость за каждый реализованный проект.

В строительстве промышленных

и жилых объектов много общего, например, сложность технической реализации и ответственность за каждый этап работы. Строительство производственных комплексов связано с опасностью, а строительство жилых домов — с большой моральной ответственностью перед людьми, которые доверяют тебе, покупают квартиры и рассчитывают получить их с заявленным качеством и в срок.

Когда Вы стали президентом Группы ПСН, что для себя Вы выделили из приоритетных задач? Как быстро Вы смогли перестроить все процессы в компании?

В тот момент у компании были определенные финансовые сложности, дефицит ликвидности. Первый и самый главный вопрос, который нужно было решить — выполнить все взятые на себя обязательства перед дольщиками, городом, а также перед кредиторами и партнерами. В последние годы до кризиса компания развивалась быстрыми темпами, рост поддерживался ликвидностью, доступом к финансовым инструментам. Ввиду новых реалий необходимо было выполнить все обязательства и полностью перестроить бизнес-процессы компании. От стратегии экстенсивного роста мы перешли к стратегии стабилизации бизнеса и его укрепления. Мы провели анализ портфеля компании, разделили проекты на более и менее перспективные.

Компании было сложно перейти на новые рельсы, но нам это удалось.

В конце 2017 года у компании были сложности и проблемы на объектах. Сегодня информационный фон довольно позитивный. Как Вам удалось с этим справиться?

Мы просто качественно делали свою работу и достигали поставленных целей. Особое внимание уделили профессионализму в блоке девелопмента и строительства. Компания построила и ввела в эксплуатацию все запланированные объемы, а также вывела в продажу более 250 тыс. кв. м недвижимости в проектах комфорт-класса SREDA, «Домашний» и «Гринада».

Как в нынешних условиях чувствует себя Группа ПСН? Расскажите о своих показателях.

С момента старта до конца 2017 года у Группы ПСН была отрицательная прибыль. В 2018 году нам впервые удалось показать чистую прибыль. С 2017 года мы ввели в эксплуатацию более 527 тыс. кв. м жилья, продали свыше 8,2 тыс. квартир, выдали более 5,8 тыс. ключей нашим дольщикам.

Итоги 2019 года мы подведем чуть позже, но могу сказать, что поставленные на год планы уже реализованы на 95%. В этом году Группа ПСН ввела в эксплуатацию порядка 250 тыс. кв. м жилой недвижимости, и мы не планируем на этом останавливаться.

ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ

Президент ГК «Кортрос»



Год за годом мы расширяли географию присутствия, приобрели и успешно развили новые компетенции, что позволило существенно повысить эффективность бизнеса

По объемам выручки ГК «Кортрос» вошла в топ-10 застройщиков бизнес-класса.

Насколько успех компании зависит от ее первого лица?

Залог успеха компании — в сплоченной, профессиональной и амбициозной команде.

Считаете ли себя влиятельной персоной на рынке недвижимости? Почему?

ГК «КОРТРОС», по сути, ввела в стране понятие «комплексное освоение территорий» — достаточно весомый вклад в развитие отрасли.

Если бы у Вас была возможность попросить у первого лица РФ решить любой вопрос, что бы Вы попросили?

Дать региональным застройщикам право на получение статуса системообразующих по аналогии с федеральными.

Под его управлением компания зарекомендовала себя как новатор в сфере комплексного освоения территорий и внедрения «умных технологий» в строительной отрасли. Высокотехнологичные разработки получили официальное признание со стороны Минстроя. Площадку ЖК «Академический» в Екатеринбурге посетил глава ведомства Владимир Якушев.

ГК «Кортрос» занимается строительством жилья в четырех регионах. Совокупная площадь возводимых новостроек достигла 751,6 тыс кв. м по состоянию на 31.12.2019. В следующем году этот показатель, по всей видимости, еще увеличится. Стало известно о предстоящем запуске совместного с Capital Group проекта на севере Москвы.

СЕРГЕЙ ГОРДЕЕВ

Президент ГК «ПИК»



Около сотни франшиз мы планируем предоставить за пять лет на 7-10 млн кв. м. Мы готовы работать с таким объемом

Железобетонный трон строительного рынка по-прежнему занимает главный акционер ГК «ПИК». И пока во всей отрасли нет никого, кто мог бы бросить ему вызов. На данный момент объем его строительного портфеля оценивается в 7,4 млн кв. м — это больше, чем у компаний, занимающих второе и третье места в федеральном рейтинге.

В сентябре ПИК отчитался о вводе в эксплуатацию 52 многоквартирных домов почти

с 19 тыс. квартир. Совокупная площадь жилья в них составила 1,05 млн кв. м. Исходя из действующих норм, этого фонда хватит, чтобы обеспечить жильем более 58 тыс. человек. За три квартала было сдано девять школ и детских садов, а также поликлиника в Путилково. В октябре-декабре предполагается завершить строительство восьми детских садов и школы в ЖК «Саларьево Парк».

Основные мощности ГК «ПИК» сосредоточены в Москве и Московской области, но застройщик активно осваивает рынки и других регионов. В первую очередь, это Калужская, Ярославская, Ростовская области, Краснодарский край, Санкт-Петербург. В северной столице Сергей Гордеев также преследует амбициозные цели — выйти менее чем за год на третье место по объемам строительства. По всей видимости, речь идет о земельном банке объемом до 100 га. Кроме того, стало известно о переговорах между ГК «ПИК» и профильным министерством по выходу компании на рынки дальневосточных регионов (Приморский край, Камчатский край, Сахалинская область).

МАРК ГРОЙСМАН

Генеральный директор AFI Development



Девелоперов не устраивает запрет на строительство офисов в центре Москвы. Но нужно понимать мотивы другой стороны. Если мы наберемся терпения, в итоге всем будет лучше — и москвичам, и девелоперам

В качестве своей стратегической задачи Гройсман называет усиление позиций AFI Development на российском рынке, стабильный рост ключевых показателей, а также поиск инвестиционно привлекательных площадок.

В 2019 году AFI Development начала подготовку к возвращению на рынок коммерческой недвижимости. Было получено разрешение на строительство бизнес-центра площадью 50 тыс. кв. м у Белорусского вокзала.

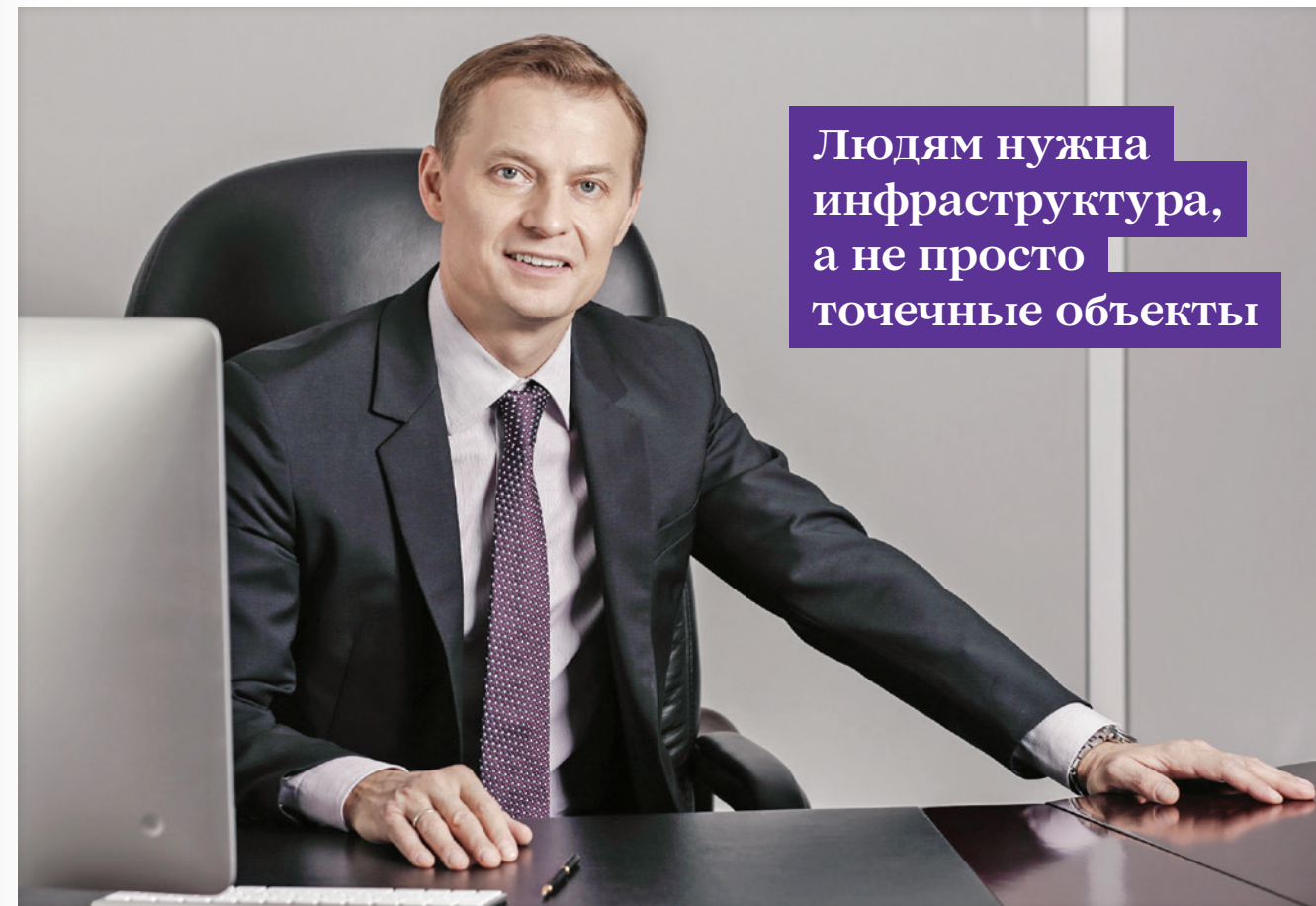
Застройщик проявляет интерес и к большим инфраструктурным проектам. Так, в декабре AFI Development в лице одной из своих структур стала партнером китайского индустриального гиганта CRCC в освоении территории ТПУ «Мичуринский

проспект». Потенциальный объем инвестиций в жилую и коммерческую недвижимость оценивается в 5 млрд рублей.

Одновременно компания продолжает вести работы по развитию своих жилых комплексов. Так, в мае было объявлено о вводе в эксплуатацию корпусов второго этапа жилого комплекса на Павелецкой набережной ЖК «Резиденции композиторов». Завершилась передача недвижимости покупателям. Продолжается строительство 3 этапа жилого проекта.

АНДРЕЙ ГРУДИН

Председатель Совета директоров ГК «Пионер»



Людам нужна инфраструктура, а не просто точечные объекты

Обладатель звания «Почетный строитель города Москвы» Андрей Грудин руководит ГК «Пионер» на протяжении всей ее корпоративной истории.

В 2019 году застройщик продолжил занимать высокие места в престижных рейтингах. Так, ГК «Пионер» получила девятую строчку в списке самых надежных девелоперов страны по версии журнала Forbes.

Также компания (согласно исследованию Urbanus.ru) удерживает седьмую позицию по объемам выручки

среди всех девелоперов, работающих в «старой» Москве. Подтверждением репутации ГК «Пионер» стало успешное размещение в декабре четырехлетних облигаций.

ИГНАТИЙ ДАНИЛИДИ

Генеральный директор ГК «А101»

Развитие девелоперов жилья в сторону создания коммерческих объектов разного профиля неизбежно в условиях конкуренции территорий



Несмотря на то, что свою нынешнюю должность Данилиди занял в прошлом году, его практический опыт в сфере реализации инвестиционно-строительных проектов не вызывает сомнений. Под его руководством построено более 3,3 млн кв. м жилья, а также элементов инженерной и социальной инфраструктуры.

В 2019 году ГК «А101» продолжает борьбу за первенство на строительном рынке ТиНАО. ЖК «Скандинавия», вновь получивший статус тысячника, является второй новостройкой Москвы по уровню покупательского спроса.

АЛЕНА ДЕРЯБИНА

Генеральный директор, председатель Правления АО «Дон-Строй Инвест»

Симпатии покупателей ощутимо сместились в сторону великанов рынка



участок парка «Зеленая река», который призван стать полноценным общественным и развлекательным пространством с активностями разного формата.

Во-вторых, состоялась сдача жилого комплекса «Жизнь на Плющихе», который лидирует по количеству сделок в элитном сегменте и является единственным проектом в России, отмеченным экологическим сертификатом Leed Gold.

В-третьих, при участии британских архитектурных бюро LDA Design и UHA London была окончательно сформирована структура обширного жилого кластера в Раменках, который включает новостройки комфорт- («Огни»), бизнес- («Событие») и премиум-класса («Река»). Совокупный объем жилой недвижимости составляет 930 тыс. кв. м. К этому нужно прибавить еще 169 тыс. кв. м, запланированных под коммерческие помещения. Кроме того, 56 тыс. «квадратов» здесь выделены на объекты социальной инфраструктуры — две школы (2,75 тыс. мест) и девять детских садов (1,2 тыс. мест).

Также по итогам трех кварталов 2019 года «Донстрой» установил корпоративный рекорд, заработав 58,8 млрд рублей — на 69% больше, чем за аналогичный период 2018-го. С января по сентябрь компания реализовала 130,6 тыс. кв. м жилья — третий результат по рынку. А в третьем квартале ей удалось подняться на вторую позицию по этому показателю.

Алена Дерябина регулярно входит в топ самых успешных женщин-руководителей российского бизнеса. Предварительные итоги 2019 года, во всей видимости, только укрепят ее положение в престижных рейтингах. У «Донстрой» есть не только амбициозные планы, но и достаточно весомые результаты.

Во-первых, завершилось строительство первой очереди флагманского проекта «Символ» (кварталы «Свобода» и «Достоинство»). В рамках этой территории был заложен первый

АЛЕКСЕЙ ДОБАШИН

Генеральный директор Концерна «КРОСТ»



Это наша фундаментальная черта — учиться самим, и учить тех, кто рядом с нами

Статус владельца строительной корпорации такого масштаба делает Алексея Добашина одной из ключевых фигур столичного рынка недвижимости.

По данным Urbanus.ru, «КРОСТ» занимает третье место в Москве по объемам реализации жилья бизнес-класса.

Кроме того, концерн является активным участником программы реновации. В 2019 году сумма заключенных им контрактов на строительство домов в рамках данного проекта увеличилась более чем в два раза и достигла 16,6 млрд рублей.

АНТОН ЕЛИСТРАТОВ

Генеральный директор Группы «Самолет»



Ключевым элементом бизнес-модели компании является выстраивание партнерских отношений и реализация совместных проектов с собственниками земельных участков

2019 года корпорация вышла на второе место в Московской области по совокупной площади сданного жилья (более 360 тыс. кв. м) и шестое место в РФ по объемам текущего строительства (1,36 млн кв. м по десяти адресам). По всей видимости, «Самолет» не намерен останавливаться на этой отметке. В планах компании значительно расширить присутствие на территории Московского региона, запустив несколько новых проектов в Москве и Подмосковье.

Источник фото: vedomosti.ru

Антон Елистратов в ноябре 2019 года занял пост генерального директора Группы «Самолет». Ранее он руководил направлением, напрямую связанным с продажами жилья, маркетингом и коммуникацией с партнерами. Результаты, достигнутые в этой сфере, в полной мере свидетельствуют о его высокой компетентности.

Группа «Самолет» сегодня борется за место в тройке главных федеральных застройщиков. По итогам трех кварталов

Объем продаж компании за 9 месяцев 2019 года составил 33 млрд рублей, что на 17% выше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а объем ввода в эксплуатацию с начала 2019 года составил 364 тыс. кв. м против 149 тыс. кв. м годом ранее. Сразу три подмосковных проекта Группы «Самолет» («Большое Путилково», «Пригород Лесное», «Томилино Парк») вошли в клуб «тысячников». В этом же статусе закончил год и новомосковский ЖК «Остафьево».

Кроме того, «Самолет» развивает коллаборацию с владельцами земельных участков. Благодаря сотрудничеству со столь крупной организацией у них открывается доступ к проектному финансированию.

ЮРИЙ ИВАНОВ

Генеральный директор ГК «ЮгСтройИнвест»



С момента основания компания на деле следует принципам социальной ответственности: строить качественно, с душой и на совесть

Источник фото: news-r.ru

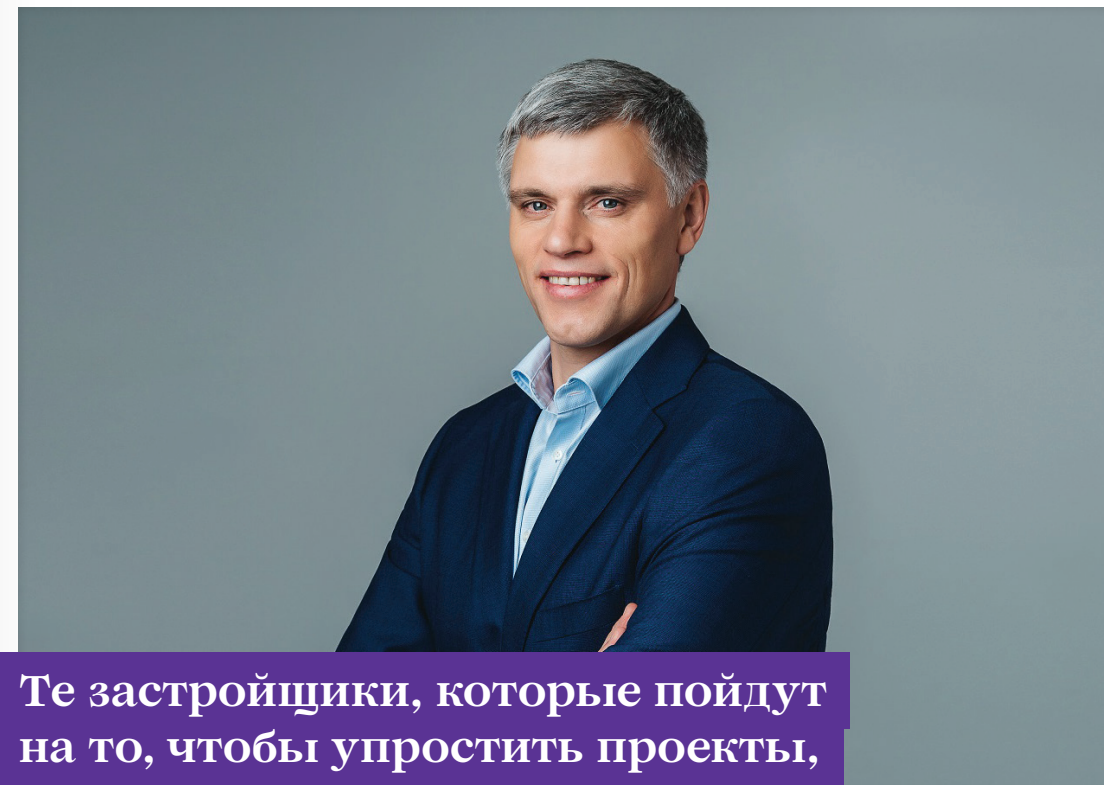
Иванов продолжает вносить активный вклад в развитие Ставрополя. Первый проект ГК «ЮСИ» — возведение шестизэтажного жилого комплекса в городе — был реализован в 2003 году. Уже в 2009 году на юго-западе города появился микрорайон «Олимпийский». В 2019 был построен новый ЖК «Российский», который полностью оснащен всей необходимой инфраструктурой.

Также в этом году в Сочи подписано соглашение между правительством Ростовской области

и «ЮгСтройИнвест», которая реализует крупный инвестиционный проект по строительству экорайона «Вересаево» в донской столице.

СЕРГЕЙ КАЗАДАЕВ

Генеральный директор Lexion Development



Те застройщики, которые пойдут на то, чтобы упростить проекты, в конечном счете могут проиграть в высокой конкурентной борьбе за покупателя

Флагманским проектом Lexion Development является ЖК «Румянцево-Парк». В 2019 году компания вывела в продажу раньше намеченного на год срока 3-й корпус своего флагманского проекта. Это связано как с высокими темпами строительства комплекса, так и высоким спросом среди покупателей.

По состоянию на начало декабря, в 1-м корпусе реализовано более 70% квартир. Всего в составе ЖК — 3 корпуса на 4246 квартир, 1-й корпус будет

сдан во II квартале 2020 г., завершение всего строительства запланировано на 2022 г.

Кроме того, компания приступила к строительству детского сада на территории комплекса. Открытие ДОУ на 200 мест запланировано на III квартал 2021 года.

ЮРИЙ КОЛОТВИН

Генеральный директор ГК «ПСК»



Мы получили огромный опыт, работая вместе с крупнейшими девелоперами, поэтому развитие нас самих в качестве девелопера так же естественно, как освоение одного стиля плавания за другим

Источник фото: asninfo.ru

Является генеральным директором «Петербургской Строительной Компании» («ПСК») — девелопера и генподрядчика, работающего на Северо-Западе России.

За время работы «ПСК» реализовала более 52 проектов. Среди построенных объектов: жилые комплексы комфорт-класса «Славянка, 128» и «Невский Эталон», два жилых комплекса бизнес-класса LOOK и «Дипломат» в Центральном районе Санкт-Петербурга. Ведется строительство апарт-комплекса Like.

В 2019 году компанией начато строительство нового масштабного проекта — комплекса апарт-апартаментов Start а также строительство жилого комплекса бизнес-класса «Новый Невский» в центре Санкт-Петербурга.

ДМИТРИЙ КОНОВАЛОВ

Управляющий партнер Glorax Development



Задача девелопера — реализовать проект, повышающий качество жизни горожан. Поэтому нужно уделять внимание не количеству возводимых квадратных метров, а созданию комфортной среды

О его назначении было объявлено в 2016 году на международной выставке MIPIM в Каннах. Ранее Коновалов возглавлял другую крупную строительную компанию — Tekta Group.

По состоянию на конец 2019 года объем инвестиционного портфеля достиг 2,5 млн кв. м недвижимости. Общая площадь строящихся жилых комплексов составляет 600 тыс. кв. м. В течение года покупателям было передано свыше 2 тыс. квартир.

Glorax Development продолжает освоение территорий «серого пояса» на Лиговском проспекте и намыва Васильевского острова. Также стало известно, о планах компании по выходу на московский рынок. Уже получено разрешение на стро-

ительство жилого комплекса площадью 32 тыс. кв. м в Юго-Восточном административном округе.

Насколько успех компании зависит от ее первого лица?

Успех компании во многом зависит от лица, принимающего решения. Правильно выработанная стратегия развития и умение адаптировать бизнес-процессы в соответствии с условиями и законами рынка позволяют сделать продукт компании успешным.

АНДРЕЙ КОЛОЧИНСКИЙ

Управляющий партнер «ВекторСтройФинанс»



Проблема заключается в том, что на дистанции от разработки идеи до ее реализации многое может измениться, и конечный продукт не всегда соответствует изначальной картинке

В 1993 г. закончил МГТУ им. Баумана, факультет приборостроения. Профессиональная карьера Андрея Колочинского в инвестиционно-девелоперской отрасли началась в 1996 году, когда он был назначен генеральным директором ООО «Промжилье».

Под его руководством компания успешно реализовала ряд проектов по реконструкции аварийных жилых домов в центре столицы и вышла с проектами жилищного строительства на региональный рынок. С 2014 года Андрей Колочинский является управляющим партнером компании «ВекторСтройФинанс». Сегодня компания реализует масштабный проект «Кварталы 21/19» на юго-востоке Москвы и продолжает наращивать инвестиционный портфель, занимаясь разработкой новых интересных проектов.

ИНТЕРВЬЮ

Андрей, в «Кварталах 21/19» стартовало строительство последней очереди. Судя по темпам работ, процесс идет с опережением графика. Когда планируете завершить этот проект?

Монолитные корпуса в проекте похожи, у нас сложился необходимый опыт взаимодействия с проектировщиками, подрядчиками, поставщиками материалов, который мы используем при строительстве последующих очередей, что влияет на скорость строительства. Кроме того, спрос также подстегивает темпы строительства: квартиры хорошо продаются, ассортимент быстро вымывается, поэтому нам приходится регулярно выводить новые объемы предложения. С учетом сказанного мы планируем завершить пятую очередь в конце 2021 — начале 2022 гг.

Вы неоднократно говорили, что Вам близка реализация камерных проектов в ЦАО. Чем планируете заняться после реализации «Кварталов»?

Так сложилось, что ранее мы всегда работали в центре, формат высокобюджетного жилья нам близок. Реализация больших инфраструктурных проектов в массовом сегменте является новым опытом. Мы накопили достаточную компетенцию в этом направлении, и, возможно, в будущем не будем отказываться от этого вида деятельности. Но хочется добавить в наш портфель небольшой проект внутри Садового кольца.

На мой взгляд, полезно работать в разных сегментах. Диверсификация помогает обогатить опыт, есть много решений, которые можно заимствовать из классов «элит» или «премиум» и применять в комфорт-классе, повышая качественные характеристики проекта. Так мы и делаем в «Кварталах 21/19», предлагая практически штучный продукт в нашем сегменте.

Если Вы найдете несколько перспективных площадок в Москве, готовы ли входить одновременно в несколько проектов или будете придерживаться стратегии one by one?

Мы не планируем масштабировать нашу деятельность до размера системообразующих застройщиков, но с учетом нарабатываемой компетенции, имеющихся ресурсов и штата сотрудников, сможем одновременно развивать два-три проекта.

Сейчас очень модно говорить про комфортную городскую среду. Расскажите, что для Вас значит это понятие, и как это отражено в Вашем проекте?

Требования к благоустройству, набору инфраструктуры и другим вещам, которые составляют комфортную среду, пока что законодательно не регламентированы. Сегодня вектор развития в этом направлении задает рынок. Столичные власти далеко продвинулись в формировании комфортной городской среды. Есть общепринятые устоявшиеся параметры: дворы, закрытые для проезда автотранспорта, озеленение

крупномерными деревьями, наличие рекреационных зон, спортивных и детских площадок, грамотное наполнение коммерческих площадей. Все эти слагаемые представлены в нашем проекте. Но в отличие от других жилых комплексов, в «Кварталах 21/19» перечисленные вещи реализованы с детальной проработкой. Проблема заключается в том, что на дистанции от разработки идеи до ее реализации многое может измениться, и конечный продукт не всегда соответствует изначальной картинке. В нашем случае все наоборот — например, в процессе строительства бульвара мы несколько раз совершенствовали концепцию и увеличивали объем финансирования.

Что будет с ценами на недвижимость в ближайшей перспективе?

По итогам 2019 года средняя стоимость квадратного метра в столичном комфорт-классе ежемесячно росла в среднем на 1%. В 2020 году рост цен продолжится, он будет обусловлен инфляцией и переходом на эскроу-счета новых проектов. Доступная ипотека частично смягчит увеличение стоимости. Причины для падения цен я не вижу. Возможно, рынок сузится, некоторые застройщики не смогут адаптироваться к новым правилам и уйдут, будет продаваться меньше жилья, но цены не опустятся, так как застройщики не могут работать себе в убыток.

НИКОЛАЙ КОРОБОВ

Генеральный директор ИСГ «МАВИС»



«Строим другое Девяткино» — не просто слоган нашей компании, это концепция, которую мы воплощаем в жизнь. Работы по ландшафтному дизайну, организация современных игровых площадок, зон для выгула собак, облагораживание пешеходных улиц — мы хотим, чтобы жители наших домов гордились своим районом!

Работает в отрасли более 20 лет, за это время приобрел компетенции в ключевых областях строительной профессии, что и позволило ему создать ИСГ «МАВИС», которая за последние годы добилась значительных успехов на рынке недвижимости Санкт-Петербурга.

Приоритетными направлениями деятельности компании является строительство жилых домов, сейчас она ведет активное строительство ЖК «Авиатор», ЖК «Урбанист», ЖК «Цвета Радуги».

АЛЕКСЕЙ КРУКОВСКИЙ

Генеральный директор «Брусника»



Источник фото: ksonline.ru

Круковский прошел путь от специалиста до руководителя в ряде крупных производственных организаций. В настоящий момент возглавляет компанию «Брусника», специализирующуюся на строительстве городского многоэтажного жилья.

Под его руководством в 2019 году компания вошла в пятерку самых надежных застройщиков России по версии Forbes. Сейчас она работает в Тюмени, Екатеринбурге, Новосибирске, Сургуте и Московской области.

В сентябре 2019 года стало известно, что «Брусника» и концерн «ЮИТ» планируют создать совместное предприятие по управлению жильем.

Бюджетными деньгами мы не решим все проблемы. Задача бюджета как драйвера — вложить рубль, чтобы на него получить 10 рублей частных инвестиций или 100

АНАСТАСИЯ МАЛКОВА

Управляющий партнер ГК STONE HEDGE



Каждая деталь должна излучать впечатление, которое мы транслируем через проект

Анастасия Малкова начала свою карьеру на рынке недвижимости в 2007 году в ГК STONE HEDGE.

За 13 лет работы в компании Анастасия прошла путь от младшего менеджера по продажам земельных активов до коммерческого директора ГК STONE HEDGE. В 2018 году была назначена на должность управляющего партнера. Одна из основных задач г-жи Малковой — развитие элитного сегмента недвижимости в портфеле компании. В 2019 году Анастасия Малкова впервые в Москве инициировала и успешно запустила новый для рынка недвижимости формат городских вилл в центре города.

ИНТЕРВЬЮ

Анастасия, компания STONE HEDGE в 2019 году вывела на рынок настоящую сенсацию — Caméo Moscow Villas. Пользуются ли виллы в центре Москвы спросом? С какими результатами закрываете год?

2019 год команда Caméo завершает очень удачно! В этом году нам удалось реализовать девять из семнадцати вилл Caméo. Учитывая, что разрешительную документацию мы получили в мае, это очень хороший результат. Отмечу, что даже 31 декабря менеджеры проводили показы и переговоры, несмотря на предпраздничный день! До STONE HEDGE проекты формата городских резиденций были представлены в Москве в очень небольшом количестве и не имели широкой популярности. Свободная ниша показалась интересной и перспективной, поэтому мы с энтузиазмом отнеслись к идее создать что-то слегка нестандартное на рынке элитной недвижимости. Хотелось придумать не просто что-то оригинальное, а вызывающее любовь с первого взгляда! Как показывают итоги года, нам это удалось как минимум для девяти резидентов. Скажу больше, за все время экспонирования проекта на рынке на показы пришли несколько сотен заинтересованных, и ни один из них не остался равнодушным к проекту! С большей частью из них, несмотря на несостоявшуюся сделку, компания и я лично поддерживаем отношения.

Почему решено было реализовать проект именно в таком виде?

STONE HEDGE нравится строить концептуальные проекты недвижимости! Будь то жилая или коммерческая недвижимость, нам всегда удается создать эффект WOW.

В случае с Caméo мы вдохновились знаменитыми таунхаусами Лондона и Нью-Йорка, а также виллами Тосканы. Мы начали думать о том, как бы совместить два разных формата и гармонично адаптировать под российскую действительность. Это была очень тонкая и увлекательная работа, полностью сосредоточенная на мелочах. Результатом стал Caméo — 17 двух и трехэтажных вилл в центре Москвы. Мы рады, что нам удалось сохранить западный формат жилья с собственным садом и просторным патио на заднем дворе. Высокие потолки, аркады и террасы на верхних этажах — must have для такого формата. И все это на приватной территории с тщательно продуманной системой безопасности и сервисом.

Ваша компания, можно сказать, новичок в высококлассном сегменте. Не возникало ли трудностей при переходе от реализации проектов бизнес-класса к элитному сегменту?

Caméo — первый проект STONE HEDGE в классе deluxe, но в премиальном сегменте мы далеко не новички. Долгое время нашим флагманским проектом являлся комплекс малоэтажных особняков Art Residence на «Белорусской». Поэтому, приступая к Caméo, мы уже понимали нашу целевую аудиторию и ее запросы, были знакомы с нюансами элитного

продукта, отработали тонкости сервиса, которому лично я придаю очень большую значимость. У нас в офисе продаж Caméo даже чайный и кофейный сервисы продуманы в соответствии с цветовой гаммой проекта, а эксперты Caméo проходили тренинг по правильной сервировке стола и этикету. Нужно понимать, что в элитном сегменте все заключается в мелочах и каждая деталь должна излучать впечатление, которое мы транслируем через проект!

На Ваш взгляд, в ближайшее время мы увидим появление похожего формата у других девелоперов?

Тренд на приобретение городских резиденций становится все заметнее, особенно на Западе. Даже многие голливудские звезды, такие как, Мадонна, Тейлор Свифт, Сара Джессика Паркер и состоятельные бизнесмены из списка Forbes предпочитают жить в собственных домах в центре города.

В Москве интерес к малоэтажным резиденциям в центре тоже набирает силу, и наша компания одной из первых увидела перспективу у этого формата. Мы постарались адаптировать лучшие европейские примеры городских резиденций под российские реалии и аудиторию. И нам приятно, что вслед за нашим Caméo на рынке уже стали появляться проекты с похожей концепцией. Думаю, что этот формат получит свое продолжение на рынке. И лично я тоже бы выбрала для проживания такой вариант, нежели квартиру даже в клубном доме.

ВАЛЕРИЯ МАЛЫШЕВА

Генеральный директор «Ленстройтрест»



В обозримом будущем мы планируем работать по уже оправдавшей себя схеме: оставаться нишевым девелопером с упором на качество, а не на объемы строительства

В компании с 2002 года, входит в состав совета директоров ГК «Ленстройтрест», которая является одним из старейших застройщиков современного Санкт-Петербурга.

Специализация компании — возведение жилья повышенной комфортности, строительство школ, детских садов, административных зданий. За 23 года компания построила и передала жильцам более 18 тысяч квартир.

ИНТЕРВЬЮ

Как Вы считаете, успех компании зависит от ее первого лица?

Успех компании, прежде всего, зависит от всех ее сотрудников, от того вклада, который вносит каждый. От личности человека, который стоит во главе компании, зависит правильность вектора движения. Влияние первого лица проявляется, когда необходимо разработать стратегию и найти решение в критической ситуации. Когда стратегия выстроена, процесс организован и запущен, успех зависит уже не столько от руководства, сколько уже от сотрудников, умеющих брать на себя ответственность. И задача руководителя — минимизировать вмешательство в их работу.

С каким результатом компания заканчивает год?

Мы выполнили практически все задачи, которые ставили перед собой на 2019 год. Главным результатом можно считать адаптацию к новым условиям работы. Год назад рынок еще не знал, чего ожидать от перехода на эскроу-счета, девелоперы находились в состоянии неопределенности и строили самые мрачные прогнозы. Тогда мы приняли решение перестроить бизнес в соответствии с новыми условиями и сосредоточить основные усилия на этом процессе. На сегодняшний день часть корпусов реализуется по прежним правилам, а новые очереди переводятся на эскроу. Нам удалось получить проектное финансирование для всех трех

проектов: голландского квартала «Янила», который возводится в микрорайоне Янино (Всеволожский район Ленинградской области), финского городка «Юттери» в Колпинском районе Санкт-Петербурга и для шведского квартала IQ Гатчина в Гатчине. Отдельные процедуры согласования занимали больше времени, чем обычно, поскольку мы производим нестандартный продукт. Ведь нетиповую финансовую модель банку сложнее анализировать. Но тем не менее мы благополучно перешли к новой схеме привлечения средств. По состоянию на конец года у нас накоплен достаточный инвестиционный ресурс для приобретения новых земельных участков и дальнейшего развития компании.

Сейчас Вы работаете в Ленобласти. Какой стратегии будет придерживаться компания в пятилетнем горизонте планирования?

В обозримом будущем мы планируем работать по уже оправдавшей себя схеме: оставаться нишевым девелопером с упором на качество, а не на объемы строительства. Ежегодные показатели средневзвешенного объема жилья на следующие пять лет определены в размере 80 тыс. кв. м. Это будет продукт высокого качества. Еще шесть лет назад мы разработали новую продуктовую стратегию, основанную на градостроительной философии «Живи». Она задает принципы проектирования продукта с использованием элементов лучших

практик западных урбанистов. В первую очередь, это создание комфортной жилой среды. В ближайшие годы мы продолжим реализацию наших текущих проектов на территории Ленинградской области. Это объекты комплексного освоения территории, в рамках которых мы можем продуктивно развивать философию «Живи». КОТ — это всегда продолжительная история. Сейчас работы на всех трех наших проектах находятся на стадии экватора, и это означает, что в течение пяти лет наши мощности точно будут загружены.

Кроме этого, у нас в планах несколько проектов с более коротким периодом реализации на территории Санкт-Петербурга.

В какой сфере, помимо девелопмента и финансов, Вы себя видите?

На сегодня я с трудом представляю себя в какой-то иной сфере. Студенткой я преподавала английский язык школьникам, а после окончания МВА периодически чувствую потребность делиться собственным опытом и знаниями, даже обдумываю идею вести короткие тематические курсы по финансовому менеджменту или управлению кадрами для студентов. Мне кажется очень важным дать молодежи представление о том, как все работает на самом деле — ведь зачастую теория сильно отличается от практики. Но, во-первых, все это пока остается на уровне планов и мечтаний, а во-вторых, если я и займусь преподаванием, →



то параллельно девелопменту, а не вместо него.

Если все же позволить себе пофантазировать, чем бы я могла заниматься в параллельной жизни, то, скорее всего, это была бы работа, связанная с ландшафтным дизайном или флористикой. В нашем петербургском климате хочется ярких, гармоничных красок вокруг себя, хочется красоты — все это есть в цветах. Еще мечтаю когда-нибудь создать дома зимний сад.

Можете обозначить основные тренды на сегодняшнем рынке жилья?

Ключевые тренды 2019 года — сокращение предложения, рост стоимости квадратного метра, снижение привлекательности окраинных локаций. В пригородах и на приграничных с областью территориях объем предложения за год сократился на 30-40%. При этом стоимость квадратного метра выросла на

7-10%. Застройщики выбирают территории в черте КАД с более высоким потенциалом маржинальности. В Ленобласти с учетом ограничения высотности (сегодня допустимая высота жилых домов — не выше 12 этажей) экономика проектов становится менее эффективной. Вместе с тем, в Санкт-Петербурге крупные компании пополняют свой земельный банк неплохими участками, новое жилье на которых может быть востребовано у покупателей.

Расскажите о хобби, о том, чем любите заниматься в свободное от работы время.

Свободного времени очень мало. С рождением сына мои хобби отошли на второй план. Сейчас ему всего два с половиной года, и мне хочется больше времени проводить с ним, радоваться его первым успехам. Когда он станет старше, я бы хотела показать ему все то, что

люблю сама — музыку, оперный театр и путешествия. В моей семье мне привили любовь к классической музыке. Дедушка обладал потрясающим голосом, пел мне вместо колыбельных арии из опер. С тех пор лучший подарок для меня — это вечер в оперном театре. И, конечно же, на мой взгляд, нет человека, который не любит путешествия. Не зря ведь говорят, что стоит только подхватить лихорадку путешественника, то будешь заражен ею уже до конца жизни. Путешествия и опера — вот два моих главных увлечения, нередко удается их совмещать. За последние годы удалось побывать в самых известных оперных театрах мира — от Ла Скала до маленького театра на вилле Пуччини.

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ

Генеральный директор Группы ЦДС

Чтобы удерживать лидерские позиции в бизнесе, рынок необходимо опережать



Насколько успех компании зависит от ее первого лица?

На 99%, все начинается с головы. Остальное — команда, и это ваши люди, вы их выбираете, по сути — часть вас.

Что не удалось в этом году? Какие уроки из этого вынесли?

Я следую принципу последовательного, но гибкого планирования. Мои планы всегда соотносятся с реальными возможностями.

Считаете ли себя влиятельной персоной на рынке недвижимости? Почему?

Влияние — это эфемерное явление, переменная, которая в любой момент может исчезнуть из уравнения.

Если бы у Вас была возможность попросить у первого лица РФ решить любой вопрос, что бы Вы попросили?

Спокойно работать без реформ и потрясений, девелопменту нужны ровная прямая и понятные горизонты планирования.

Владелец и глава Группы ЦДС, которая изначально была создана им как маленькая инвестиционно-строительная компания, но за 20 лет на рынке уверенно выросла в одного из лидеров петербургского жилого рынка. За это время компанией построено 129 жилых домов. Общий объем введенных площадей превышает 4 млн кв. м.

В 2019 году компания была признана «Лучшим налогоплательщиком Ленинградской области», а жилой комплекс ЦДС «Полюстрово» победил в конкурсе «Лидер строительного качества».

АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ

Председатель Правления, генеральный директор, член Совета директоров «Группы ЛСР»



Нам нет смысла покупать готовые компании. Лучше покупать земельные активы, улучшать качества своего портфеля

Источник фото: gilds.ru

Предприниматель, основатель и мажоритарный акционер ПАО «Группа ЛСР». Доктор экономических наук.

«Группа ЛСР» строит различные объекты недвижимости сразу в трех регионах страны — Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Москве. Один из крупнейших проектов «Группы ЛСР» в Москве — жилой комплекс бизнес-класса «ЗИЛАРТ» с уникальной концепцией арт-пространства. На сегодняшний день земельный банк «Группы ЛСР» составляет 7,8 млн кв. м. Сейчас Андрею Молчанову принадлежит 50,33% компании. В апреле 2019 года он снизил свою долю, продав 9,71% за 5,8 млрд рублей.

ВАДИМ МОШКОВИЧ

Акционер Level Group



Я никого не хочу ничему учить, но я так считаю: если ты здесь живешь, ты что-то должен делать. И начинать надо всегда с себя — так проще

Источник фото: vedomosti.ru

Мошкovich занимается недвижимостью более 25 лет, за это время он успел поработать в разных компаниях: «Авгур Эстейт», «Масштаб», ГК «А101», Level Group. Его сегодняшняя компания занимается строительством жилой и коммерческой недвижимости в Москве.

Сегодня в портфеле застройщика — свыше 200 тыс. кв. м: ЖК «Level Амурская», «Level Павелецкая», «Level Кутузовский», «Level Донской», «Level Стрешнево».

ИЛЬШАТ НИГМАТУЛЛИН

Президент ГК «Гранель»



Времена сегодня, действительно, изменились, и реальность такова, что повторения декабря 2014 года, когда у всех было по 300% продаж, уже не будет

Источник фото: granelle.ru

ГК «Гранель» в 2019-м году близка к настоящему качественному прорыву. Традиционно она воспринимается как сильный игрок на рынках Московской области и Новой Москвы. И, действительно, в обеих локациях ей удалось достичь серьезных успехов. ЖК «Москвичка» еще летом заработал статус «тысячника». В Красногорске «Гранель» в 2019 году запустила проект «Новая Рига» на 400 тыс. кв. м с объемом инвестиций в 15 млрд рублей. Тем самым ее подмосковная флотилия доведена до девяти площадок (в том числе, три проекта-«тысячника»), давших к концу сентября 5,7 тыс. сделок — третий результат по региону.

Однако сейчас ГК «Гранель» под руководством своего генерального директора Ильшата

Нигматуллина готовится к большой экспансии на рынок «старой» Москвы. Первый шаг в данном направлении — активация проекта «Тринити». Но речь идет не только о пространственном расширении. «Гранель» намерена предложить свой продукт в бизнес-классе. Жилые корпуса будут дополнены школой и детским садом. На освоение данной площадки девелопер может направить до 6 млрд рублей.

Также застройщик приобрел 2,2 га в ЮВАО. В резерве у ГК «Гранель» есть перспективные участки на территории бывшей промышленной зоны «Калошино» и на Складочной улице (СВАО).

СЕРГЕЙ ПАТРИКЕЕВ

Генеральный директор ГК «Тройка РЭД»



Особенность нашей стратегии на строительном рынке заключается в том, что мы хорошо понимаем, для кого строим жилье, кто купит наши объекты, ведь нет смысла строить в пустоту, не оценивая потребности рынка

В 2019 году известный подмосковный застройщик «Тройка РЭД», возглавляемый Сергеем Патрикеевым, приступил к освоению площадок в других регионах. Так, был запущен проект «Дом на Барвихинской» в Можайском районе Москвы, достигнуто соглашение с мэрией Ярославля о строительстве нового жилого комплекса в центре города.

В то же время компания намерена укрепить позиции в базовом регионе. Анонсированы комплексы «Видный берег-2» (3,5 тыс. квартир) в Ленинском районе и «Новотомлино» (более 2 тыс. квартир) в Люберцах.

ДМИТРИЙ ПАНОВ

Председатель Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России», генеральный директор ГК «Доверие»



Наша главная задача — создание комфортных условий для дальнейшей деятельности застройщиков

С апреля 2016 г. — председатель комитета по жилой недвижимости Российской Гильдии Управляющих и Девелоперов. С октября 2017 г. — заместитель Руководителя рабочей группы «Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства» при губернаторе Санкт-Петербурга. С сентября 2017 г. — председатель Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России». С июня 2018 г. — бизнес-посол «Деловой России» в Княжестве Монако. С апреля 2019 г. — член рабочей группы Государственного совета РФ по направлению «Строительство, жилищно-коммунальное хозяйство, городская среда». С апреля 2019 г. — координатор «Деловой России» по Северо-Западному федеральному округу.

Дмитрий Панов уже 17 лет работает в сфере недвижимости и девелопмента. Из них 5 лет возглавляет группу компаний «Доверие».

ИНТЕРВЬЮ

Можете ли Вы назвать ключевое событие для строительной отрасли в 2019 году, в реализации которого «Деловая Россия» приняла активное участие?

Однозначно таким событием стал переход с 1 июля 2019 года отрасли жилищного строительства на систему эскроу-счетов. Еще в начале года наши эксперты проанализировали возможные негативные последствия для отрасли, связанные с возможным принятием высокой планки критериев готовности объектов, призванных разделить строящиеся объекты на «продолжающие работу по прежним правилам» и «продолжающие реализацию с применением эскроу-счетов». В марте 2019 года наши эксперты разработали и направили в адрес федерального аппарата «Деловой России» предложения касательно значений критериев готовности реализуемых проектов, позволяющих продолжить работу без эскроу-счетов. После обсуждения предложений в федеральном центре нашей организации дополненная версия была направлена в Министерство строительства РФ. В итоге разработанные с участием «Деловой России» предложения были учтены в последней редакции Постановления Правительства №480 от 22.04.2019 г., что позволило более 70% реализуемых по всей России проектов продолжить планомерную работу.

Удалось ли банковскому и строительному сообществам наладить эффективное взаимодействие

в рамках новой системы эскроу-счетов?

Процесс непростой — многим застройщикам не хватает управленческого опыта и персонала для подготовки необходимой документации для получения проектного финансирования. Поэтому мы продолжаем подготовку предложений, направленных на совершенствование законодательства в сфере банковского регулирования отрасли. Так, в сентябре 2019 года в адрес Центробанка РФ «Деловой Россией» были поданы инициативы по внесению изменений в Положение Банка России №590-П: снизить порог рентабельности проекта для признания заемщика с высоким уровнем кредитоспособности с 20-25% до 15%, определить исчерпывающий перечень документации для возможности запроса проектного финансирования сразу в нескольких уполномоченных банках.

Все отмечают усилия «Деловой России», направленные на оптимизацию законодательства в сфере охраны объектов культурного наследия. Почему это так важно?

Более чем для 25 регионов нашей страны эта тема актуальна. К примеру, в Санкт-Петербурге территория объекта всемирного наследия ЮНЕСКО составляет свыше 36 тыс. га. Предложенный Министерством культуры РФ законопроект устанавливал необходимость согласования со стороны ЮНЕСКО проектной документации по любому капитальному строительству на территории объектов всемирного наследия,

не определяя при этом критерии и сроки такого согласования. В случае принятия такой версии законопроекта документация от застройщиков могла годами лежать в штаб-квартире ЮНЕСКО в Париже в ожидании согласования. После ряда совещаний с участием петербургского КГИОП и экспертов «Деловой России» в ноябре этого года законопроект Министерства культуры был отозван, и было принято решение создать при Совете Федерации рабочую группу по разработке нового сбалансированного законопроекта.

На какие аспекты работы строительной отрасли планируете обратить особое внимание в 2020 году?

Наша главная задача — создавать условия для эффективной работы отрасли в новых реалиях. В связи с этим предметом особого внимания «Деловой России» будет механизм поэтапного раскрытия эскроу-счетов, призванный позволить застройщикам последовательно извлекать денежные средства до полного завершения реализуемого проекта. Это особенно важно для проектов масштабной застройки. Мы также изучаем возможности государственно-частного партнерства для финансирования создания социальной и инженерной инфраструктуры на территориях жилищного освоения. Еще одно направление нашей будущей работы — поиск механизмов, стимулирующих инвесторов к участию в проектах развития застроенных территорий (реновации).

АЛЕКСЕЙ ПЕРЛИН

Генеральный директор «СМУ-6 Инвестиции»

Наша компания исторически развивалась в Москве. В перспективе нас могут привлечь крупномасштабные проекты. Все зависит от качества и локации земельного участка



Алексей Перлин девелопментом недвижимости занимается с 2011 года. Образование юридическое, окончил международный правовой факультет МГИМО, позже — Высшую школу экономики по программе «Экономика. Управление недвижимостью».

Именно он начал развивать инвестиционное направление в компании, благодаря чему «СМУ-6 Инвестиции» и ее проекты давно получили признание на рынке недвижимости, высоко оцениваются как клиентами, так и профессиональными игроками отрасли и удостоены многочисленных наград ведущих российских премий в сфере недвижимости. Сейчас компания заканчивает первую очередь ЖК «Любовь и Голуби» и ведет строительство клубного дома премиум-класса «Данилов дом».

ИНТЕРВЬЮ

Изначально в руководящем составе СМУ-6 были офицеры запаса. Как Вы считаете, служба в армии помогает в решении бизнес-задач?

Помогает. В армии есть жесткая иерархия, дисциплина, четкие задачи, которые всегда достигаются. Это характерно и для бизнеса. Если ты упираешься в стену, то ты ищешь способы ее преодолеть. У нас осталось много армейских принципов в компании.

Когда берете нового кандидата на работу, то учитываете факт службы в армии?

Мы смотрим только на бэкграунд. Если в биографии присутствует военная служба, это хорошо, но строгого правила нет.

Успех компании зависит напрямую от ее первого лица?

Думаю, да. Если мы говорим про частную компанию, то, конечно, все зависит от лидера. Он определяет основные цели и задачи, разрабатывает стратегию развития, формирует команду — без нее невозможно обойтись. Но лидер должен сделать так, чтобы не пришлось контролировать каждого.

Ваша компания построила больше одного миллиона квадратных метров жилья. Как удалось достичь таких показателей?

Изначально СМУ-6 развивалась как подрядчик и генподрядчик. В 90-х и начале 2000-х компания получала в качестве оплаты от города жилые

площади и сама занималась их реализацией. Тогда не было понятия «застройщик». Мы самостоятельно строили дома и продавали в них квартиры. В 2011 году появилось инвестиционное подразделение, которое взяло на себя функцию застройщика. Мы много строим, потому что были заложены правильные принципы в команде. В первую очередь, это четкое исполнение обязательств, соблюдение сроков, честная борьба за контракты, поддержание репутации.

В этом году Вы получили почетное звание «Надежный застройщик». Какими характеристиками должен обладать его обладатель?

Самое главное — вовремя вводить жилье в эксплуатацию, без задержек передавать ключи покупателям. И, безусловно, нужно строить качественное жилье, чтобы дольщики приходили на процедуру приемки, и у них не возникало нареканий. Например, мы сдали ЖК «Панорама Сколково» накануне Нового года, еще за три месяца до наступления изначально заявленного срока, и ключи выдали на полгода раньше. Жители были рады, и мы, разумеется, тоже. Получилось очень символично.

Скажите, комфортно ли Вам работать по новым правилам проектного финансирования? Изначально Вы были за или против введения эскроу-счетов?

Нам очень комфортно. Мы сразу

начали работать по новым правилам. В новом законе есть много плюсов: нет кассовых разрывов, банк контролирует смету и платежи. В целом разница заключается только в стоимости финансирования. Если раньше она составляла 2-3 тыс. рублей на квадратный метр, то сейчас речь идет о 6-8 тыс. рублей. Из-за этого существенно снижается прибыль, и ухудшаются финансовые показатели. Но сейчас растет цена квадратного метра в Москве — результат того, что увеличилась себестоимость проектов. Количество сделок уменьшится, потому что людям не будет хватать средств на покупку квартир. Сейчас мы видим резкое сокращение количества выданных разрешений на строительство. Это приведет к тому, что через год и два объем предложения намного сократится.

Тогда будет дешевле ипотека, чтобы спрос сильно не просел.

На это все рассчитывают. У нас «ипотечники» составляют 90% от общего количества покупателей. Темп продаж зависит от стоимости заемных средств: чем выше процент по кредиту, тем меньше сделок. Очевидно, что покупатели не хотят брать ипотеку с высокой ставкой.

У Вас сейчас в активной стадии реализации находятся два проекта. Расскажите о них подробнее.

Первый проект — это жилой комплекс бизнес-класса «Любовь и голуби». Он находится в Западном Дегунино →

рядом со станцией метро «Селигерская». В составе комплекса 198 квартир и 52 апартаментов общей площадью 26 тыс. кв. м. В его инфраструктуру входят паркинг на 136 мест, детский сад, супермаркет и коммерческие помещения свободного назначения. Внутренняя территория благоустроена и закрыта для машин. Интерьеры входных групп получили дизайнерскую отделку. В первом квартале будущего года планируем уже передать ключи покупателям.

На соседнем участке готовится к запуску вторая очередь — около 500 квартир и 250 апартаментов (60 тыс. кв. м). В рамках этого проекта появится школа, рассчитанная на 130 мест. Вторым проектом является жилой комплекс клубного формата «Данилов дом» у станции метро «Тулльская». Там продаются апартаменты премиум-класса. Для комплекса характерны входная группа, отделанная брендовыми материалами, раздвижные стеклянные двери (как в отеле), консьерж-сервис, система «умный дом», вентиляция с фильтрацией и очисткой воздуха.

Вы строите только штучные проекты в Московском регионе. Почему не было желания выходить в регионы, и почему Вы не занимаетесь масштабными проектами комплексного освоения территории?

Мы не идем в регионы, потому что не видим там маржинальности. Кроме того, экономическая ситуация вынуждает молодежь уезжать оттуда



в Санкт-Петербург и Москву, что значительно снижает спрос. Наша компания исторически развивалась в Москве — здесь строительный бизнес является гораздо более прибыльным. В перспективе нас могут привлечь крупномасштабные проекты. Все зависит от качества и локации земельного участка.

Будете ли Вы искать новые локации или, может, уже что-то есть?

Действительно, есть один участок на согласовании, но обсуждать связанные с ним планы еще преждевременно.

Чем бы Вы могли заниматься, помимо недвижимости?

Мое первое образование — юрист-международник, что предполагает очень широкий круг деятельности. Я работал в крупной компании. Это был интересный опыт, у меня были все шансы реализовать себя в этой сфере. Но я решил заняться девелопментом, потому что у меня была тяга к процессу строительства.

У Вас есть хобби?

С рыбалкой и охотой у меня не сложилось (пробовал — не понравилось), но на природу мне нравится ездить. Люблю спорт, особенно большой теннис, которым занимаюсь с детства. В этой игре нужно одновременно и много бегать, и много думать. Это как шахматы, которые я тоже люблю — они помогают и в бизнесе, и в семье. Также меня привлекают путешествия, походы с палаткой в лес — там я отдыхаю и заряжаюсь энергией. Среди других увлечений хотел бы выделить йогу и медитацию. Это нормализует нервную систему и помогает расслабиться. В занятиях йогой меня интересует не эзотерика, а физиология.

Что у Вас с личной жизнью, планируете ли Вы жениться?

Могу сказать, что мое сердце занято. Для меня это к счастью, я очень рад за себя и свою девушку. Но о свадьбе пока не говорили.

ПАВЕЛ ПОСЕЛЕНОВ

Президент ГК «Инград»



Как девелоперы, мы заинтересованы в росте платежеспособного спроса у населения и появлении дополнительных финансовых инструментов, которые будут этот спрос поддерживать

Павел Поселенов собрал в этом году целую коллекцию профессиональных наград и получил признание как один из самых успешных управленцев строительной индустрии. Группа компаний «Инград» вошла в число лидеров рынка по объемам застройки и реализации. По состоянию на начало четвертого квартала она входит в топ-5 крупнейших поставщиков жилья в столице (2,4 тыс. сделок за девять месяцев).

Основной фокус делается на освоении ранее запущенных площадок. Так, еще прошлой зимой на западе Москвы стартовал проект бизнес-класса КутузовGrad II, который является сиквелом одноименного жилого комплекса. В октябре банк «Открытие», с которым застройщик ранее заключил соглашение о сотрудничестве, предо-

ставил проектное финансирование в размере 12,5 млрд рублей.

Однако на этом экспансия не остановилась. Летом на рынок вышел еще один жилой комплекс от «Инград» — RiverSky в составе восьми корпусов (186 тыс. кв. м жилья).

Еще один важный успех для Поселенова и ГК «Инград» был достигнут в Арбитражном суде Московской области, который принял сторону девелопера в споре с Росавиацией. Последняя настаивала на аннулировании выданного согласования по строительству ЖК «Филатов луг» в Новой Москве. Однако суд отказал ведомству в этой претензии.

МИХАИЛ РИВЛИН

Заместитель председателя правления «Охта Групп»



Цена определяется не издержками, а балансом спроса и предложения

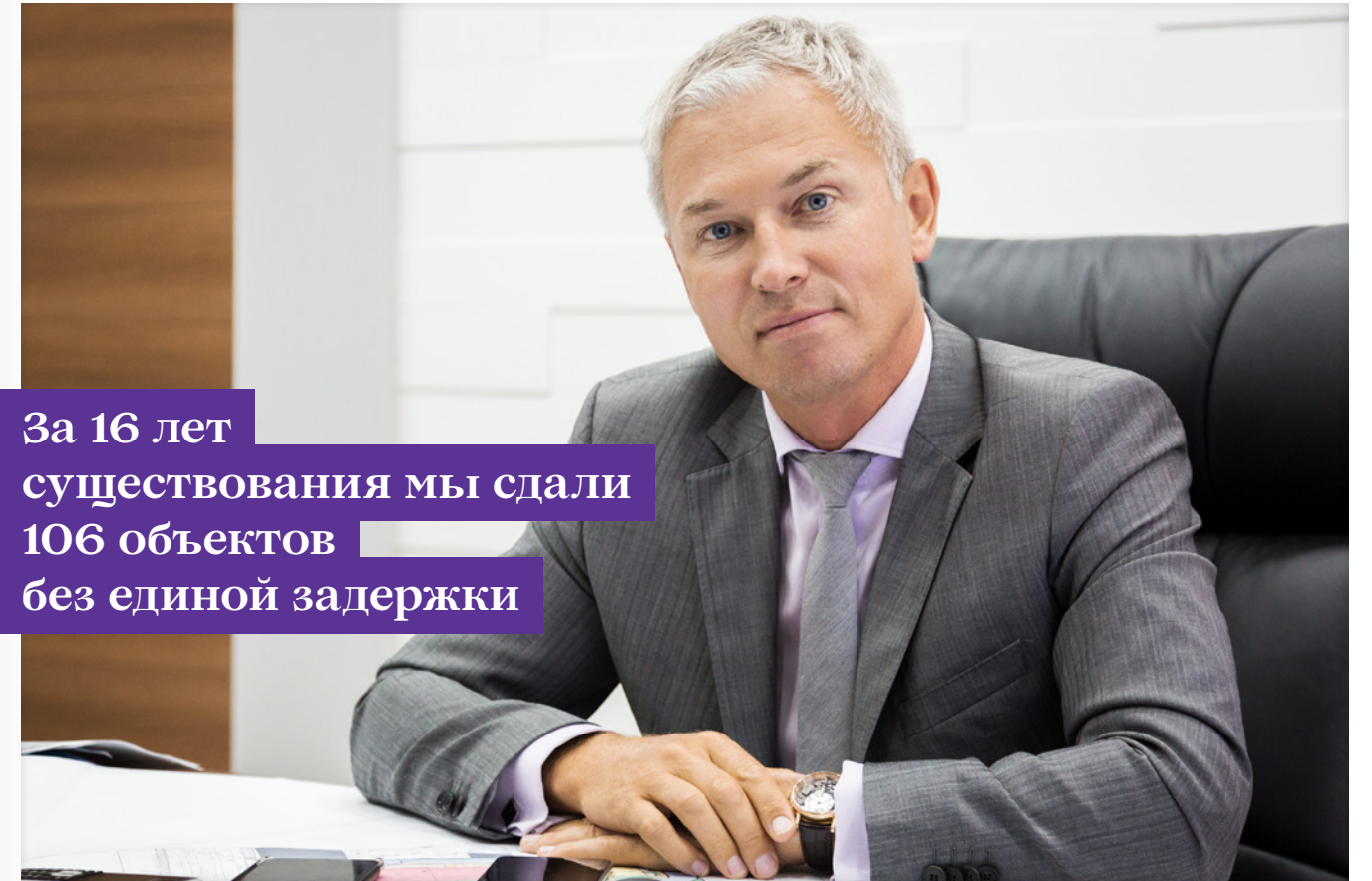
Михаил Ривлин является соучредителем корпорации «Охта Групп», а также одним из владельцев «Мегалит — Охта Групп».

Всего на счету «Охта Групп» свыше 25 знаковых проектов, включая административно-деловой квартал «Невская ратуша», многофункциональный общественно-деловой центр «Обводный двор», жилой комплекс «Приморский квартал», район «Петровская Слобода» (г. Петрозаводск).

В декабре компания закрыла сделку по приобретению большей части промышленной зоны фабрики «Скорород». На этом участке появятся офисы, апартаменты, другая коммерческая инфраструктура и общественное пространство.

АЛЕКСАНДР РОГАТЫХ

Президент холдинга «Аквилон Инвест»



За 16 лет существования мы сдали 106 объектов без единой задержки

Архангельский застройщик «Аквилон Инвест» во главе с президентом Александром Рогатых давно стал одним из главных игроков на петербургском рынке недвижимости. Портфель проектов постоянно расширяется. В 2019 году его дополнили комплекс комфорт-класса FoRest Аквилон и комплекс бизнес-класса Promenade. Были сданы ЖК СолнцеPark и вторая очередь ЖК 4You. Общий объем введенного компанией жилья на территории Санкт-Петербурга оценивается в 85 тыс. кв. м. Кроме того, застройщик вышел на рынок Новой Москвы, запустив проект Аквилон Park в 3,5 км от МКАД.

АЛЕКСАНДР РУЧЬЕВ

Председатель Совета директоров ГК «Основа»



**Застройщики
должны
объединиться
в сообщество — одиночки
не выживут**

На рынке недвижимости хорошо известен как основатель компании «Мортон», которую в сентябре 2016 года вместе с другими акционерами продал Сергею Гордееву. К моменту сделки «Мортон» была крупнейшей российской девелоперской компанией по объемам строительства и ввода жилья в эксплуатацию с годовой выручкой 70 млрд рублей. Осенью того же года создал новую компанию «Основа».

Входит в десятку наиболее профессиональных и влиятельных руководителей российского строительного сектора по данным рейтинга «Топ-1000 российских менеджеров».

ИНТЕРВЬЮ

С чего Вы начинали в строительном бизнесе? Каким был Ваш первый проект?

В 90-е гг. мы искали себя в разных сферах бизнеса. Одним из направлений был капитальный ремонт жилых домов. Получив необходимый опыт, решили попробовать свои силы в девелопменте и взяли объект в городе Клин. Это был кирпичный дом, недостроенный еще с советских времен. Продажи шли по цене 130 долларов за квадратный метр. Это была неплохая маржинальность для того времени. Рост на рынке начался двумя годами позже. Тогда тон задавали всего две компании, которые демпинговали и тем самым не давали отрасли развиваться.

В дальнейшем Вы отказались от кирпичного строительства и полностью переключились на панельное. Почему Вы изменили подход?

Это была повсеместная практика. Залог успеха для застройщика, ориентированного на массовый спрос, заключается в использовании панельных конструкций. По моему убеждению, любые масштабные проекты требуют методов индустриального строительства. Мы строили по 1 млн кв. м жилья в год — такие показатели достигимы только, если применять панели.

Возможно ли в современных условиях строительство подобных масштабов?

Сейчас ландшафт девелопмента изменился. Я не думаю, что в

течение ближайших пары лет появятся частные компании, которые будут строить 1 млн кв. м в год, поскольку это предполагает долговую нагрузку в 600-700 млрд рублей. Где найти банк, который сможет предоставить такие деньги, и застройщика, который возьмет на себя такой риск? Девелопмент будет мельчать. Годовые объемы в пределах 100-200 тыс. кв. м станут типичной картиной для российского строительного рынка. При таких показателях нет необходимости задействовать панель. Застройщики будут работать над тем, чтобы максимально увеличить доходность квадратного метра. Рынок представляет собой треугольник: маленькая покупательская ниша наверху отличается высокой ценой и высоким качеством, а внизу — в основе — находится массовый доступный продукт, рассчитанный на широкую аудиторию. Поскольку объемы возведения жилья будут ограничены новыми законами, девелоперы начнут подниматься по этому треугольнику, уходя в более высокое качество и более высокий ценовой диапазон. Ниша массового жилья останется крупным государственным корпорациям — таким, например, как Дом.рф. Они будут заполнять сегмент, из которого постепенно уйдут частные компании, и обеспечивать необходимую статистику ввода.

Руководитель одной из крупных строительных компаний недавно выступил с идеей распространения техно-

логий панельного строительства и на бизнес-класс. Это позволит ускорить строительство и сделать продукт более доступным без потерь для качества. Насколько реалистичным и востребованным Вы считаете данный сценарий?

Эта позиция выглядит нелогичной. Стандартный девелоперский цикл длится пять лет. Половина этого срока тратится на подготовку документов, получение разрешения на строительство, вынос инженерных сетей. Помимо этого, нужно вычесть полгода, которые требуются на ввод проекта в эксплуатацию и выдачу ключей. Таким образом, само строительство занимает только два года. Переход на панельную технологию позволит завершить все работы за год (с учетом коммуникаций, благоустройства и т.д.). И мы получаем год экономии. Иными словами, предлагается уменьшить время девелоперского цикла на 20%. Но если перевести эти цифры на эффективность использования денег, то речь будет идти о выгоде приблизительно в 7%. В то же время за счет перехода в более высокую ценовую нишу открываются возможности заработать на 30-40% больше. Соответственно, при таком периоде подготовки площадки девелопера больше интересует не скорость, а цена. Он сделает все, чтобы проект давал максимальную доходность. Это также придаст импульс таким отраслям, как архитектура и дизайн. Технологии массового панельного строительства будут востребованы государством →



ными компаниями, которым нужно получить высокие валовые результаты. Ниша частного девелопмента — это продукт с более высокими показателями добавочной стоимости, уникальной архитектурой, новыми решениями, новыми идеями.

О перспективах строительной сферы принято говорить в контексте перехода на эскроу-счета, и Вы отчасти уже затронули эти тему. К каким последствиям следует подготовиться рынку и частным покупателям?

С переходом на эскроу-счета недвижимость фактически исключили из механизма инвестирования денег. Россияне не играют на биржах, не покупают металлы — они отдавали предпочтение жилью в плане вложения средств, потому что это был наиболее понятный рынок, дававший хорошую доходность.

Сделки с недвижимостью станут полностью безопасными, но инвестиционные стратегии, основанные на полной безопасности, как правило, проигрывают. Когда ты не испытываешь мини-стресс, ты не развиваешься.

С 1 июля начнется процесс угасания рынка девелопмента. В полной мере это проявится уже в декабре. В марте следующего года мы увидим эффект в смежных отраслях (производство стройматериалов, транспортные перевозки), а к лету можем столкнуться с полномасштабным экономическим кризисом, потому что к тому времени девелопмент перестанет быть отраслью и превратится в набор средней величины компаний, которые будут достраивать ранее согласованные проекты. Между тем, до реформы именно девелопмент выступал одним из главных мультипликаторов экономического роста.

Ваши проекты базируются и в Москве, и в Подмосковье. Слабым местом второго принято считать отсутствие достаточного количества рабочих мест. По причине этого дефицита многие жители области вынуждены ездить на работу в Москву. Какое влияние оказывает эта проблема на региональный рынок недвижимости?

Я вообще не вижу в этом проблемы. Для массового покупателя важно, чтобы рядом с домом были школа, детский сад, магазины, удобная транспортная развязка. Большинство локаций Подмосковья полностью укладываются в эту схему. Это единый принцип для современного мира: «жить там, где комфортно, работать там, где можно больше заработать». В этом контексте Москва со временем неизбежно превратится в сплошной деловой центр. Для жизни люди будут выбирать районы с лучшей экологией и более доступным прайсом. Соответственно, жить в Подмосковье и ездить на работу в Москву станет нормой. Схожие тенденции фиксируются во Франции, в Корее, в США. У сотрудников нашей компании, которые живут в московских пригородах, благодаря скоростным электричкам уходит всего 40 минут времени, чтобы добраться до места работы. Я против всего искусственного. Например, навязывания позиции, что люди обязательно должны работать в Подмосковье. У любой локации есть исключительные характеристики, и нужно зарабатывать на этих исключительных характеристиках. Портить экологию излишними предприятиями совершенно неразумно.

У вас есть разнообразный опыт работы, в том числе и за пределами России. Чем отличается российский строительный рынок от зарубежного?

Зарубежный девелопмент во много раз проще российского. Мы с партнерами приобрели площадку в Праге, наняли местную компанию для оформления разрешительной документации, быстро ее получили, затем отправились в банк, и нам выдали кредит под 3,5% годовых. Сейчас уже приступили к строительству. К этому были приложены минимальные управленческие усилия. Я не встречался с чиновниками, не возникало вопросов по технико-экономическим показателям площадки. Достаточно было просто ознакомиться с публичным планом Праги, чтобы узнать, какой объем жилищного строительства допустим в выбранной нами локации. Процесс организован просто и комфортно. Кроме того, цена на недвижимость в крупных европейских городах ежегодно растет на 7-8% в год из-за ажиотажа. Поэтому мы ориентируемся на 20-25% доходности на капитал в евро. Другое дело, что девелоперский сегмент очень маленький. Наш второй проект в Праге — 17-этажная башня с 17 тыс. кв. м жилья — и это считается там очень большим проектом.

Тем не менее, Вы не планируете сворачивать свою деятельность на московском рынке. Какие факторы работают на его устойчивость?

Если в России начнут сбываться прогнозы по росту цен в связи с переходом на эскроу-счета, отечественный тоже

станет привлекательным для инвесторов. Согласно данным мобильных операторов, в Московском регионе проживает 35 млн человек — все они получают заработную плату, все имеют доступ к ипотеке. Из этого количества необходимая тысяча покупателей для любого проекта всегда найдется, исходя хотя бы из теории вероятности. Москва — по-прежнему гигантский рынок, еще очень далекий от насыщения. На самом деле, у нас строится не так уж много жилья. За последние 20 лет годовой объем ввода ни разу не превышал 8 млн кв. м. При этом изменилась методика подсчета. Если раньше за основу бралась жилая площадь, то теперь — внешние габариты стен. Таким образом, реальные показатели вводимого жилья на 30% меньше заявленных цифр. Поэтому остается еще очень большой резерв для дальнейшей застройки. Рынок недвижимости в столицах и крупных городах всегда устойчив. Здесь всегда есть спрос на жилье — даже в кризисные периоды. Достаточно вспомнить 2008-2009 гг., когда «Ведис Групп» Сергея Бобкова продавала по 2 тыс. квартир в месяц, потому что стоимость была ниже сложившейся на тот момент психологической отметки. И «Ведис Групп» пережила кризис.

Вместе с тем, многие крупные застройщики были подорваны тем кризисом и покинули рынок. Что нужно предпринять компаниям, которые борются сегодня для сохранения своих позиций?

Тогда еще не сложился необходимый предпринимательский опыт, который позволял бы грамотно справляться со

стрессами. Это было время стремительного роста компаний, которые за короткий период выходили в лидеры рынка. Самый яркий пример — это, конечно, «Миракс Групп». Они продавали не просто хорошую архитектуру, а новый образ жизни. И это давало им право на 15-процентную наценку относительно среднерыночных показателей. Большое количество покупателей готово было платить эту наценку. Комплекс «Миракс Парк» был для своего времени по-настоящему революционным решением: продуманная для мелочей инфраструктура, парк с озером, контактный зоопарк, дорога под землей, когда о «концепции двор без машин» еще никто не говорил. После того, как Сергей Полонский ушел из девелопмента, дерзких проектов не стало. Бизнес-среда остается очень агрессивной. И в этом сказывается незрелость большинства предпринимателей. Вместо того, чтобы прийти на помощь, они демонстрируют только злорадство. Это весьма нездоровая атмосфера, которая не изменится в ближайшее время. Нужно создавать единое профессиональное сообщество. Те, кто войдут в него, выживут, одиночки проиграют. Мы как бизнесмены являемся раздражающим фактором. Мы нужны только друг другу. А значит, мы должны друг другу помогать.

АНДРЕЙ РЯБИНСКИЙ

Председатель совета директоров ГК «МИЦ»



Мы первыми среди застройщиков полностью перешли под новое законодательство, решили пережить стресс сразу, а не постепенно

Источник фото: gk-mic.ru

Летом 2019 года Андрей Рябинский объявил о переходе всех проектов ГК «МИЦ» на эскроу-счета. Это был первый подобный случай среди российских застройщиков. В течение года компания получила большие объемы финансирования от крупнейших банков: Сбербанк предоставил 44,4 млрд рублей, «Промсвязьбанк» — 10 млрд рублей, «Совкомбанк» — 2 млрд рублей.

ГК «МИЦ» осваивает площадки не только в Подмоскowie и Новой Москве, но и в пределах МКАД. Флотилия проектов расширилась за счет ЖК «Вереск» (район Хорошево-Мневники) и ЖК «Мята» (Хорошевский район). Еще одна столичная новостройка под брендом «МИЦ» — сити-комплекс «Барбарис» — осенью получил разрешение на ввод в эксплуатацию. Всего на сегодняшний день в портфеле активов ГК «МИЦ» сконцентрировано свыше 5 млн кв. м жилья.

РАДИК САЛИМГАРАЕВ

Генеральный директор УК «Унистрой»



С эскроу работать можно, но нужно решить, что делать с возросшей себестоимостью и низкой степенью готовности банков

Источник фото: unistroyrf.ru

Генеральный директор крупнейшего в Татарстане девелопера, компании «Унистрой».

Свою карьеру начал в ней еще студентом. С 6 сентября 2017 года Салимгараяев возглавил

компанию, отвечает за стратегические направления развития и выходы в новые регионы.

Компания «Унистрой» сегодня — ведущий девелопер Республики Татарстан. Занимает лидирующие позиции в регионе по объемам ввода жилья, входит в ТОП-25 строительных компаний России.

АЛЕКСАНДР СВЕТАКОВ

Председатель совета директоров инвестиционной группы «Абсолют»



Мы продаем все...
Если нам предлагают
рыночную
на сегодняшний
день цену, то мы,
как правило,
не упираемся

Фото:
Роман Шеломенцев

Александр Светаков в 2019 году занял 43 строчку в рейтинге Forbes «200 богатейших бизнесменов России». С состоянием 2,5 млрд долларов.

Его инвестиционная группа «Абсолют», которая является его основным бизнесом, специализируется на рынках земли и коммерческой недвижимости. В ее составе компания «Абсолют Недвижимость», которая строит жилье, страховая компания «Абсолют», «Северо-Восточная компания». Также профинансировал обустройство в Подольске центра реабилитации временно бездомных животных «Юна».

АРКАДИЙ СКОРОВ

Генеральный директор СК «Дальпитерстрой»



Источник фото:
peoples.ru

Выживать тяжело.
Люди мало покупают
квартиры за деньги.
Если бы не ипотека,
мы бы совсем
затянули пояса

В объектах, построенных компанией, работают «Петербурггаз» и «Федеральное казначейство». Сейчас компания занимается проектом ЖК «Алексеевский квартал» в Шушарах.

Участник «Рейтинга миллиардеров ДП — 2019». Его компания работает на рынке более 20 лет. Бизнесмен также владеет долей щебеночного карьера и контролирует банк.

Примечательно, что у компании есть огромный опыт зданий в центре города в классическом петербургском стиле.

ЕВГЕНИЙ СЕМЕНОВ

Вице-президент — руководитель инвестиционно-коммерческого блока, заместитель председателя правления «Интеко»



При единых условиях игры на рынке выигрывают все

В своей должности с лета 2018 года. До этого долгое время успешно трудился на рынке недвижимости, успел поработать в таких компаниях, как Knight Frank, JLL, РГ-Девелопмент.

Обладает более чем 20-летним опытом работы в сфере инвестиционного консалтинга на российском рынке коммерческой недвижимости.

Сегодня «Интеко» — это более 80 успешно реализованных девелоперских проектов общей площадью свыше 4,5 млн кв. м. Компания является одним из самых узнаваемых девелоперов, проекты которого неоднократно становились победителями российских и международных профессиональных премий.



ИНТЕРВЬЮ

Вы работали в консалтинговых и девелоперских компаниях. Расскажите, пожалуйста, в каком сегменте лучше?

Хорошо, что мы не выбираем, какая из этих сторон светлая, а какая темная. На самом деле, все достаточно просто. Консалтинг — это замечательная база. Большое количество людей, которые возглавляют крупные компании в России и мире, — это выходцы из консалтинговых структур. Действительно, консалтинг дает умение стратегически смотреть на вещи. Конечно, переход в реальную экономику бывает достаточно сложным, потому что уровень ответственности другой. Необходимо принимать решения, которые влияют на бизнес-процессы, на жизнь многих людей. Это непросто. Оба моих выхода из консалтинга были связаны с новыми проектами. Я — человек достаточно легко увлекающийся, поэтому определенный стартап в индустрии, которая мне понятна, вызывает у меня желание в нем поучаствовать.

Вы работали и на рынке как жилой, так и коммерческой недвижимости. Где интереснее?

Рынок коммерческой недвижимости мне представляется более профессиональным, потому что на этом рынке необходимость получения банковского финансирования всегда была очень актуальна. На свои деньги крупные проекты никто не строил — ни в складском, ни в офисном, ни в торговом сегментах. Фактически это

был еще один фильтр, через который финансовые институты оценивали экономическую эффективность или целесообразность какого-либо проекта. Второй фактор — это большое количество иностранных инвесторов, которые приходили на этот рынок. Безусловно, качество растет, когда появляется новая компетенция. Конкуренция на рынке коммерческой недвижимости в какой-то момент была намного выше, чем в жилищном девелопменте. Но сегодня жилая недвижимость идет по следу коммерческой. Мы перешли на проектное финансирование, что похоже на квазикommerческую структуру финансирования, поэтому сейчас есть много общих черт.

Давайте поговорим про «Интеко». Ранее Вы говорили, что компания прошла период реорганизации. Что конкретно Вы реорганизовали, каким в целом был этот год для «Интеко»?

Год был сложным. Это на самом деле первый год «нового» «Интеко». С помощью нашего акционера нам удалось стабилизировать компанию, изменить бизнес-модель и провести ребрендинг. Сделать ее репозиционирование на рынке, запустить проекты, которые подчеркивают, что компания стала другой.

Один из проектов, который Вы пересмотрели кардинально — это West Garden. Зачем вообще нужно было это делать?

Уточнение — мы оценили и перепроектировали все проекты, которые были в портфеле. Если говорить о West Garden, то наши опасения были связаны с тем, что на тот момент на одном земельном участке было запланировано три разных ценовых сегмента недвижимости. При этом не до конца было ясно зачем. Мы приняли решение об изменении проекта, убедили нашего кредитора и акционера в том, что это необходимо. Сейчас мы видим, что это было абсолютно правильным решением. Продажи идут существенно выше тех планок, которые мы ставили.

West Garden и «Вестердам» вошли в этом году в шорт-лист Urban Awards. Вы видите свою заслугу в этом?

Я, наверное, покривлю душой, если скажу, что не вижу. Вижу. Но моя заслуга во многом поддерживается моей командой. Мне удалось собрать высококлассную команду, так что, это заслуга одновременно и общая, и каждого конкретного члена коллектива.

Как Вы оцениваете ситуацию сейчас вокруг эскроу-счетов? И что в принципе думаете по поводу этой системы?

Наверное, я пойду от общего к частному. Система абсолютно правильная. Я не понимаю, почему мы не могли перейти на нее значительно раньше. Это могло бы помочь избежать такого количества обмануток →

дольщиков. Эта система не является уникальной. Проектное финансирование используется в разных вариациях во многих странах мира. Несмотря на все апокалиптические сценарии, которые многие эксперты предсказывали, все прошло весьма гладко. Мне кажется, сейчас все уже не понимают, как можно было жить без этой системы. Она дала прозрачность рынку, стабильность для покупателей — теперь они защищены существенно больше, нежели раньше. Это факт.

Расскажите о планах компании на ближайшее время.

Мы находимся в активном поиске новых проектов. В частности, мы уже приобрели проект на Ильинке, где раньше находились Теплые торговые ряды, буквально в ста метрах от Красной площади. На данный момент мы рассматриваем около сотни потенциальных проектов и очень надеемся, что в ближайшее время объявим о закрытии одной или нескольких сделок, поскольку для девелоперской компании необходимо постоянно пополнять свой портфель.

Вы говорили, что начали активно и хорошо зарабатывать в 90-е годы, когда поступили в институт. Мне всегда было интересно, на что человек тратит свою первую ощутимую заработную плату.

Первую зарплату я получил, когда учился в школе. Знакомые моих родителей вместе с американскими инвесторами пытались открыть медицинский

центр. Я говорил на английском языке, поэтому меня определили туда переводчиком. Моя первая заработанная плата была 300 долларов. По тем временам — сумасшедшие деньги. Их я отдал маме. Это была победа над собой, потому что, разумеется, молодому парню хотелось все потратить на себя.

А есть что-то на что Вы сейчас копите?

Если у меня получится собрать нужную сумму, с удовольствием куплю небольшие апартаменты в проекте на Ильинке, где ранее располагались Теплые торговые ряды.

Хотелось спросить про Ваш активный образ жизни: Вы бегаєте, катаєтесь на велосипеде. Это дань моде, ведь сейчас многие стали спортсменами?

У меня это началось лет пять назад. Так что спорт меня настиг до того, как это стало мейнстримом. А вообще мода на спорт — это замечательно. Происходит изменение ментальности людей — в первую очередь, молодого и среднего поколений. Приоритеты и стиль жизни развернулись в лучшую сторону. Это очень радует.

Вы принимали участие в каких-то серьезных стартах? В марафонах?

Я принимал участие в Iron Man. Правда, я пока не решился на полную дистанцию, она требует значительно больше времени на подготовку, к сожалению, я сейчас не располагаю таким ресурсом. В итоге я сосредоточился на половинных дистан-

циях. У меня рациональный подход: так как эти дистанции проходят весной и осенью, значит, в форме держать себя надо весь год. Мне кажется, циклические виды спорта вынуждают тебя правильно выстраивать свое время. Люди учатся тайм-менеджменту и дисциплине, потому что без этого либо не дойдешь до конца, либо будешь очень страдать в процессе. Марафоны вырабатывают умение добиваться результата через преодоление самого себя. Кроме того, это отличное бизнес-комьюнити.

Если бы у Вас была возможность побыть пять минут наедине с главой государства, а он бы сказал: «Евгений, любой вопрос о компании, отрасли, пожалуйста, я решу — просите». Что бы Вы попросили?

Я бы минуты четыре собирался с мыслями, поэтому у меня оставалось бы только 60 секунд. Наверное, я бы попросил, чтобы были приняты понятные и единые условия игры для всех застройщиков. При таких условиях выигрывают все. На самом деле, вектор в этом направлении уже выбран, индустрия туда и идет, но, наверное, можно было бы и ускориться.

Услуги PwC в сфере недвижимости



Оценка и экономический анализ



Стратегический консалтинг и оценка



Управленческая отчетность



Технический анализ инвестиционных проектов



Система мотивации



Сопровождение сделок M&A и инвестиционный консалтинг



Выход на публичные рынки капитала (IPO, облигации)



Оптимизация налогообложения

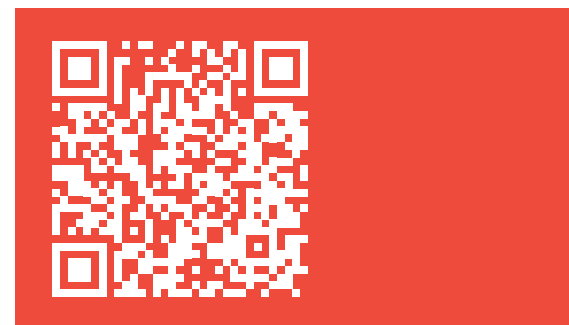


Оптимизация юридических услуг



Анализ и контроль рисков

Свяжитесь с нами:
 +7 (495) 967 6000
www.pwc.ru/real-estate
 Присоединяйтесь к нашей группе PwC Real Estate в Facebook!
<https://www.facebook.com/groups/PwCrealestate/>



Практика PwC по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости работает на российском рынке уже 22 года и является одним из крупнейших консультантов в этом секторе экономики. В составе команды более чем 150 высокопрофессиональных экспертов, оказывающих полный спектр услуг компаниям сектора недвижимости для решения задач любой сложности и на всех этапах проектов.

ДМИТРИЙ СМИРНОВ

Председатель Совета директоров ГК «Полис Групп»

**Закон об
эскроу-счетах
изменит
строительный рынок
до неузнаваемости**



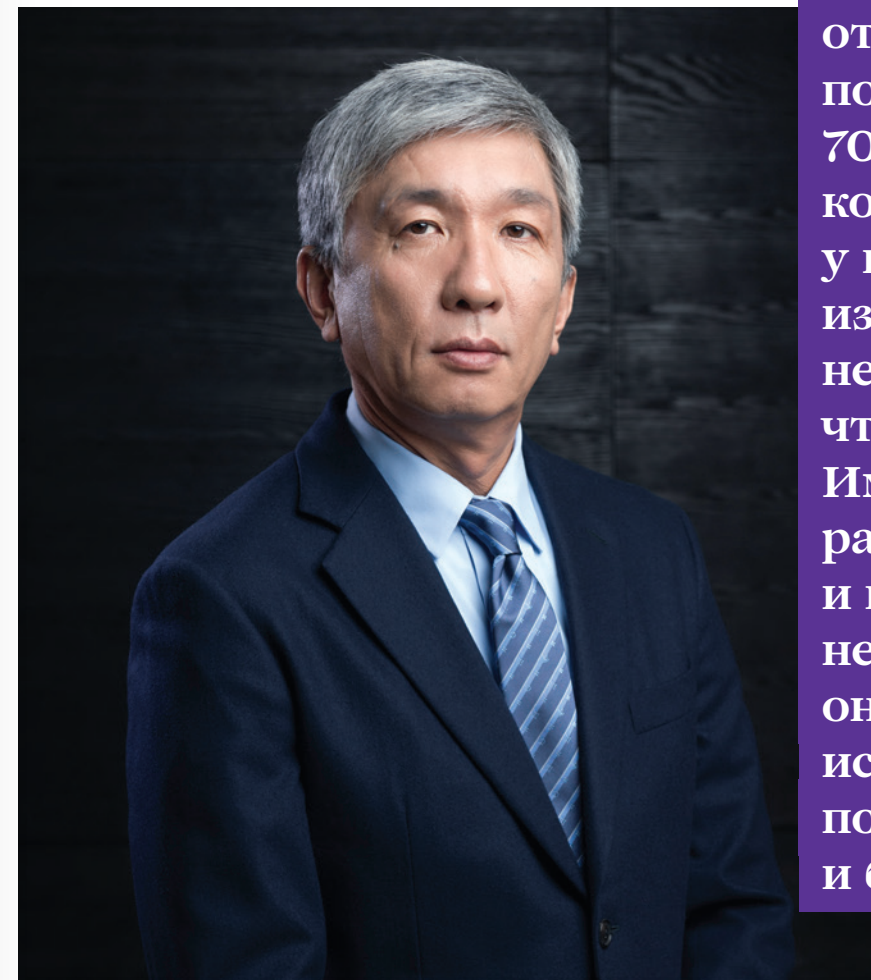
В январе исполнится три года, как Дмитрий Смирнов возглавляет совет директоров компании «Полис Групп», в которую он пришел из структур «Группы ЛСР». За этот период застройщик смог закрепиться на строительном рынке Санкт-Петербурга.

К концу 2019-го года клиентская база «Полис Групп» насчитывает 13 тыс. дольщиков. Из этого количества 5 тыс. человек — это аудитория областных проектов, остальные — покупатели жилья в петербургских проектах. Всего за год компанией было сдано 400 тыс. кв. м жилой недвижимости — дом №8 в ЖК «Вернисаж» (Кудрово), третья и четвертая очереди ЖК «Краски лета» (Мурино), ЖК «Полис на Неве» (Невский район Санкт-Петербурга).

ПАВЕЛ ТЕ

Председатель совета директоров Capital Group

**Статистика нашего
отдела продаж
показывает, что
70% клиентов,
которые покупают
у нас квартиры,
изначально вообще
не представляют,
что им нужно.
Именно мы
рассказываем
и показываем, какую
недвижимость
они захотят купить,
исходя из их
потребностей
и бюджета**

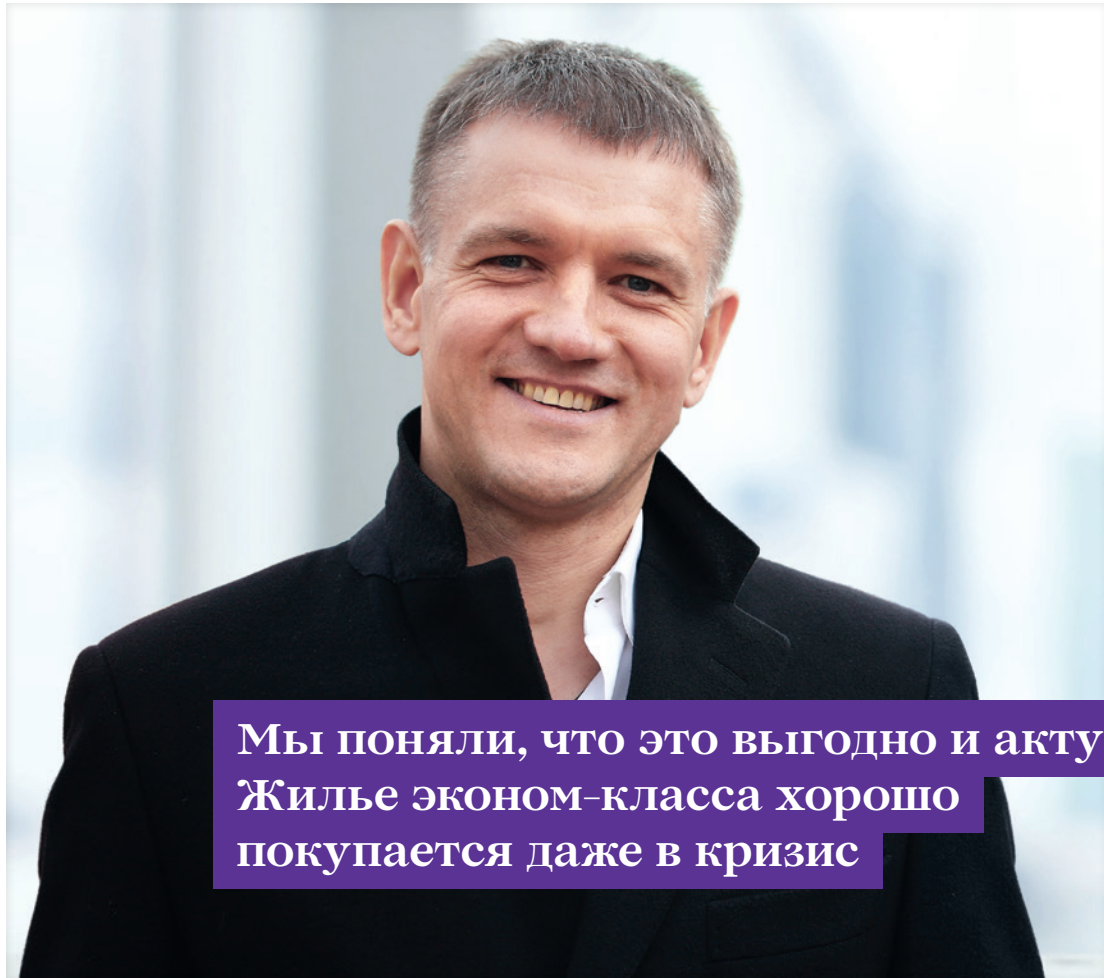


Совладелец одной из крупнейших российских девелоперских компаний Capital Group, которая на протяжении 25 лет специализируется на строительстве самых знаковых объектов Москвы.

В портфеле компании — 8,2 млн кв. м реализованных, строящихся и проектируемых объектов. Среди проектов компании — «Лица», «Небо», «Легенда Цветного», Mon Cher, «Город Столиц», «ОКО», «Кутузовский 12», Capital Towers, The Book, White Khamovniki, проект редевелопмента на территории Бадаевского пивоваренного завода, первый в России отель Mandarin Oriental Hotel Москва и первые в стране брендированные резиденции с юридическим статусом квартир на Софийской набережной.

РОМАН ТИМОХИН

Генеральный директор MR Group



Мы поняли, что это выгодно и актуально. Жилье эконом-класса хорошо покупается даже в кризис

В 2003 году вместе с партнером по бизнесу Виктором Лабузко основал девелоперскую компанию MR Group. Портфель компании — это 38 объектов общей площадью 5 млн кв. м в Московском регионе и Сочи.

В 2019 году в столице реализуются третья очередь многофункционального комплекса «Савеловский Сити», жилые комплексы «Селигер Сити», «Фили Сити», D1, «Метрополия» в Москве, жилой микрорайон «Эко Видное 2.0» в Подмоскowie, проект совместно с Coalco — жилой комплекс «Царская площадь».

ФЕДОР ТУРКИН

Председатель совета директоров РСТИ («Росстройинвест»)



Исторический центр должен развиваться, чтобы гости города и те, кто работают в центре, чувствовали себя комфортно

25 декабря Федор Туркин был награжден медалью «За заслуги перед Отечеством» II степени в знак признания его заслуг в строительной отрасли.

Достаточно сказать, что совокупная площадь объектов, построенных холдингом РСТИ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, превышает 1,5 млн кв. м. В ноябре ЖК Familia стал лауреатом премии «Золотой Трезини» (за интерьерные решения). В Москве «Росстройинвест» открыл продажи в премиальном ЖК Eleven на Звенигородском шоссе.

Источник фото: stopress.ru

ТЕЕМУ ХЕЛППОЛАЙНЕН

Генеральный директор АО «ЮИТ Санкт-Петербург», руководитель сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна «ЮИТ»

«ЮИТ» всегда финансировал свои проекты своими деньгами. В будущем мы будем использовать и свои средства, и проектные кредиты из местных банков



Теему Хелпполайнен выступает фактическим руководителем структур концерна «ЮИТ» на территории России и определяет стратегию развития.

В прошлом году «ЮИТ» вынужден был оптимизировать ряд направлений деятельности. Было решено, что компания сосредоточится на проектах в четырех крупных городах — Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани и Тюмени.

В декабре 2019 года появилась информация о то, что «ЮИТ» готов инвестировать 3,5 млрд рублей в покупку трех новых участков под застройку в северной столице. По экспертным оценкам, на них может появиться 4-5 тыс. квартир.

Кроме того, застройщик планирует уделять приоритетное внимание сервисному обслуживанию проектов и повышению энергоэффективности.

Источник фото: spb.yit.ru

МАКСИМ ШУБАРЕВ

Председатель Совета директоров Setl Group



Источник фото: m.dp.ru

Компании, входящие в холдинг, многого достигли, но еще больше у нас впереди

Совладелец и председатель совета холдинга Setl Group, который ведет строительство жилых домов в Санкт-Петербурге.

В 2019 году компания получила статус «Самая активная девелоперская компания по объемам строительства» и награду «За высокие показатели по объемам бизнеса в ипотечном сегменте».

Отличительная особенность характера Шубарева — никогда не останавливаться.

СЕРГЕЙ ШУМЕЙ

Основной владелец компании «РГ-Девелопмент»

Глобальных изменений в стратегии компании, по крайней мере на ближайшую перспективу, не планируется



Источник фото:
reality.interfax.ru

Еще около 60 тыс. кв. м могут быть выделены на социальные объекты.

Компания «РГ-Девелопмент» относительно недавно вошла в пул ведущих застройщиков. Фактически это произошло в 2018-2019 гг. И владелец компании Сергей Шумей уже ставит задачу войти в топ-5 лидеров строительного рынка. Этому призван способствовать переход под управление «РВМ Капитал».

Девелопер планирует существенно расширить свой земельный банк. Так, изучаются возможности по освоению под жилую застройку пяти новых площадок в Москве. В частности, уже ведутся переговоры по выкупу большей части территории, принадлежавшей Московской тонкосуконной фабрики им. Петра Алексеева. Выход жилой и коммерческой недвижимости с данного участка может составить до 120 тыс. кв. м.

К настоящему времени портфель «РГ-Девелопмент» составляет 800 тыс. кв. м. С запуском в конце мая 2019-го года ЖК «Балтийский» флотилия проектов увеличилась до шести адресов. За восемь месяцев количество реализованных квартир в жилых комплексах «РГ-Девелопмент» приблизилось к отметке в 2 тыс. единиц (шестой результат по рынку), а совокупная выручка превысила 19 млрд рублей. ЖК «Семеновский парк» входит в тройку самых продаваемых проектов внутри МКАД, став одним из «тысячников».

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО

Генеральный директор ГК «КВС»



Прошедший год можно оценить на твердую пятерку

Сергей Ярошенко имеет все основания быть довольным завершившимся сезоном.

Возглавляемая им ГК «КВС» в целом безболезненно адаптировалась к схеме с эскроу-счетами (одной из первых на петербургском рынке) и достигла взаимовыгодных договоренностей со Сбербанком и ВТБ.

Среди прочих успехов можно отметить создание собственного интернет-магазина недвижимости и отдельного подразделения по работе на вторичном рынке.

ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА

Президент Группы «Эталон»

Уже сегодня мы успешно реализуем ряд проектов с использованием эскроу-счетов



Занял свой пост в декабре 2018 года, и провел свой первый сезон во главе одного из крупнейших федеральных застройщиков. И этот сезон следует признать, безусловно, успешным. В августе Щербина получил почетный знак «Строитель Санкт-Петербурга» I степени. Ранее по итогам федеральной премии Urban Awards 2019 Группа «Эталон» была признана «Девелопером года».

Под руководством Щербины Группа «Эталон» закрыла главную сделку московского строительного рынка в 2019 году — приобретение застройщика «Лидер-Инвест», принадлежавшего АФК «Система». Первый этап этой операции состоялся в феврале, когда стало известно о том,

что «Эталон» станет владельцем 51% акции «Лидер-Инвеста». Остальная часть пакета была выкуплена в августе за 14,6 млрд рублей. Объединенная флотилия проектов насчитывает 27 адресов — второй по величине показатель на столичном рынке. Кроме того, с лета Группа «Эталон» единолично владеет площадкой «Зил-юг», на которой планируется построить 1,2 млн кв. м жилья в рамках редевелопмента промышленной зоны.

Статистика продаж также дает поводы для оптимизма. К середине декабря в Группе «Эталон» было заключено более 11 тыс. сделок с начала года.

ИНТЕРВЬЮ

Можно ли рассматривать введение эскроу-счетов как победу банковского лобби над строительным? Банки исполняют возложенные на себя обязательства?

Я бы не говорил о том, что законодательные изменения в отрасли — это результат лоббирования со стороны банков. Для них это столь же непростая ситуация, как и для застройщиков. Прежде чем принять решение о кредитовании проекта, банк должен его проверить. Если застройщик разорится, банку придется управлять проблемным активом.

Говоря о наших проектах и взаимодействии с банками, могу отметить, что все взаимные обязательства мы стараемся выполнять. Не скрою, шероховатости все еще возникают, но это абсолютно нормально, если учесть те сроки и условия, в которые мы все были поставлены. Уже сегодня мы успешно реализуем целый ряд проектов с использованием эскроу-счетов: в Москве это жилые комплексы «Серебряный фонтан», «Счастье на Ломоносовском» и Nagatino i-Land — масштабный проект, который мы вывели на рынок в конце ноября; в Санкт-Петербурге новая схема распространяется на проекты Квартал Che и Галактика Pro.

Будут ли какие-то глобальные последствия для строительной отрасли после изменений правил игры?

Глобальные последствия мы

увидим примерно через два года. Рынок меняется. Уже сейчас можно говорить о том, что компаний станет меньше, но они будут крупными и, хочется верить, по-настоящему надежными.

Цены на жилье вырастут. Мы часто слышим о том, что в Европе давно все продают только готовое жилье, но не следует забывать, что оно там очень дорогое.

После вступления новых ограничительных мер для строительных компаний многие девелоперы задумались об объединении. Расскажите о плюсах и минусах подобных профессиональных союзов?

То, что законодательные нововведения приведут к сделкам M&A, было понятно сразу. Об этом я уже выше говорил — компании будут объединяться. На примере интеграции «Лидер-Инвест» в Группу «Эталон» скажу, что эти шаги оправданы. Мы пополнили свой земельный банк, линейку предложения, которая теперь представлена как проектами комфорт-класса, так и премиум-класса. Объединили мы и лучшие практики наших компаний.

Что помогает Вам пережить все кризисы?

Группа «Эталон» работает на рынке уже более 30 лет. За это время мы пережили немало кризисов. На наш взгляд, чтобы преодолеть кризис, его нужно воспринимать как время новых возможностей, пересмотра

привычных сценариев, поиска новых решений — это самое главное. Любые ошибки совершаются либо в спешке, либо когда человек поддается панике, испытывая страх перед неизвестностью. Если научиться видеть в этом новую задачу и спокойно искать пути ее решения, то все получается.

Способны ли качественная среда и правильная концепция проекта компенсировать не очень удачную локацию?

Этот вопрос не имеет однозначного ответа. При выборе участков мы, в первую очередь, ориентируемся на качество локации. Девелопер может построить школы и детские сады, дополнить комплексы коммерческими помещениями. Но исключительно своими силами мы не сможем развить транспортную инфраструктуру, обеспечить жителей рабочими местами. Между тем, условия жизни в мегаполисах вынуждают людей уделять большое внимание времени, которое им требуется для того, чтобы добраться до работы. И это один из базовых параметров любой локации. Поэтому данный фактор очень важен.

Каким бизнесом, помимо девелопмента хотели бы заниматься?

Учитывая мое прошлое военного летчика, этот бизнес, скорее всего, был бы так или иначе связан с небом. Возможно, я работал бы в авиастроительной отрасли или открыл бы школу молодых пилотов.

ПРЕМИЯ РЕПУТАЦИЯ СФОРМИРОВАЛА ПЕРВЫЙ РЕЙТИНГ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ ОТРАСЛИ

Репутация – первая в России премия в области недвижимости, оценивающая рабочие стратегии, профессиональные качества и формирующая рейтинг лидеров отрасли. Премия призвана оценить заслуги первых лиц и руководителей компаний — личностей, которые приводят свои команды к успеху, делают продукт максимально востребованным, устанавливают новые стандарты работы и развивают рынок недвижимости. Нас вдохновили созидательное предпринимательство, неформальный подход к делу, желание совершенствоваться и ежедневно улучшать бизнес-процессы.

Выход в шорт-листы премии — знак особого признания профессионального сообщества. Объективность формирования шорт-листов обеспечивается установленной процедурой обработки данных стратегическим партнером премии по аналитике Эксперт РА, а гарантом прозрачности процедуры голосования выступил независимый консультант премии компания PwC Russia.

Экспертный совет премии сравнивал и оценивал эффективность бизнес-процессов, системы управления компаниями, лидерские и личностные качества номинантов на этапе очного голосования. По итогам очного этапа голосования определились победители в каждой из 7 основных номинаций.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПРЕМИИ



Сташишин Никита
Минстрой РФ



Жидкин Владимир
Правительство г. Москвы



Гончаров Александр
Москомстройинвест



Шемановская Наталья
Сбербанк СІВ



Митрофанов Павел
Эксперт РА



Котровский Дмитрий
Опора России



Дементьева Ольга
HR4PR



Кирьянова Алия
ПАО Сбербанк



Пронина Наталья
ИД Коммерсантъ



Мозганова Валерия
Business FM



Тонконогов Андрей
PwC



Рогова Елена
НИУ ВШЭ Санкт-Петербург



Салабай Ольга
РИА-Недвижимость



Кабушка Юрий
Комитет по строительству
Санкт-Петербурга



Минуллина Талия
Правительство Республики
Татарстан



Кузина Анна
PwC



Косарева Татьяна
Москомстройинвест



Зырянова Ирина
Российская Гильдия
Риэлторов



Казиков Виктор
КрашМаш



Михайлова Юлия
СКАН-Интерфакс



Логоinov Михаил
Строительная Газета

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГОДА

Девелопер

1. Вениамин Голубицкий, ГК «КОРТРОС»
2. Павел Поселенов, ГК «Инград»
3. Василий Селиванов, LEGENDA Intelligent Development
4. Татьяна Тихонова, РГ-Девелопмент
5. Андрей Осколков, КОМОССТРОЙ
6. Ольга Канакина, СГ «Рисан»
7. Всеволод Гордый, ЖК «Город на реке Тушино-2018»
8. Всеволод Иванов, УралДомСтрой

Брокер

1. Сергей Рябокобылко, Cushman & Wakefield
2. Мария Литинецкая, Метриум
3. Сергей Егоров, S. A. Ricci жилая недвижимость
4. Денис Колокольников, RRG
5. Алексей Новиков, Knight Frank
6. Наталия Кузнецова, Бон Тон
7. Кайдо Каарма, Est-a-Tet
8. Алексей Аверьянов, Vesco Group
9. Эдуард Тишко, LCM Consulting
10. Борис Борискин, Skolkovo Realty
11. Владимир Савицкий, Retail Vector
12. Анатолий Лизунов, CRES CONSULTING

КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ГОДА

Девелопер

1. Василий Фетисов, Группа Эталон
2. Филипп Третьяков, ГК «КОРТРОС»
3. Дмитрий Волков, ГК Самолет Девелопмент
4. Артем Ржавский, ЖК «Город на реке Тушино-2018»
5. Светлана Утешева, ГК «ТИС»
6. Михаил Шмыков, УралДомСтрой

Брокер

1. Надежда Коркка, Метриум
2. Владимир Морейсис, Est-a-Tet

РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ ГОДА

Девелопер

1. Рустам Арсланов, ГК «Гранель»
2. Виктория Кардаш, ГК А101
3. Константин Тюленев, ГК «Инград»
4. Иван Обухов, Sminex
5. Антон Ширяев, Сибпромстрой
6. Светлана Бардина, Меджиком

Брокер

1. Андрей Соловьев, Knight Frank
2. Станислав Банников, Метриум
3. Константин Фомиченко, Knight Frank
4. Марина Шалаева, Knight Frank
5. Евгения Хакбердиева, Knight Frank

ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ ГОДА

Девелопер

1. Анна Соколова, ГК «Инград»
2. Екатерина Кутумова, Группа ПСН
3. Дмитрий Цветов, ГК А101
4. Михаил Царев, ГК «Гранель»
5. Всеволод Глазунов, LEGENDA Intelligent Development
6. Наталья Гарифулина, Талан
7. Мария Могилевцева-Головина, Девелоперская группа «Сити-XXI век»
8. Анастасия Суханцева, Башня Федерация
9. Мария Пелепас, Сибпромстрой

Брокер

1. Светлана Портнова, Knight Frank
2. Юлия Федулаева, ГК «МИЭЛЬ»

ДИРЕКТОР ПО ВНЕШНИМ КОММУНИКАЦИЯМ ГОДА

Девелопер

1. Ирина Опимах, ГК «КОРТРОС»
2. Анна Швидунова, Девелоперская группа «Сити-XXI век»
3. Александр Зильберт, Группа ЛСР
4. Елена Платонова, ГК А101
5. Ирина Лахоузова, Группа ПСН
6. Оксана Игнатова, LEGENDA Intelligent Development
7. Ксения Соломатина, ГК «Гранель»
8. Алла Власова, ГК ТИС

Брокер

1. Елена Кудымова, Метриум
2. Елена Гогоберидзе, БЕСТ-Новострой
3. Дарья Ларина, Knight Frank
4. Наталья Копейченко, JLL
5. Анастасия Шевчук, Est-a-Tet
6. Юлия Фролова, ГК «МИЭЛЬ»
7. Виктор Садыгов, Nika Estate

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ГОДА

Девелопер

1. Дмитрий Кутузов, Группа ЛСР
2. Артем Бортневский, ГК «Инград»
3. Дмитрий Адушев, ГК «Гранель»
4. Виталий Девяткин, КОМОССТРОЙ

HR-ДИРЕКТОР

1. Полина Голубева, Группа ЛСР
2. Наталья Бондаренко, ГК Самолет Девелопмент
3. Алексей Зелинский, БЕСТ-Новострой
4. Наталья Лучина, ПО «ЛЕНСТРОЙМАТЕРИАЛЫ»

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МИХАИЛ АБРАМОВ
116

АРАЗ АГАЛАРОВ
117

НИКОЛАЙ АРТЕМЕНКО
118

ИГОРЬ БОГОРОДОВ
119

ЕЛЕНА БОНДАРЧУК
120

МАКСИМ ГЕЙЗЕР
124

САИТ-САЛАМ ГУЦЕРИЕВ
126

САМВЕЛ КАРАПЕТЯН
127

ВЛАДИМИР КИРЕЕНКО
128

ЭРИСХАН КУРАЗОВ
130

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО
131

ИГОРЬ ЛЕЙТИС
132

СЕРГЕЙ МАТЮХИН
134

АМИРАН МУЦОЕВ
136

ДЭВИД САЙМОНС
137

СОФИЯ ТРОФИМОВА
138

АНДРЕЙ ФОМЕНКО
139

МИХАИЛ АБРАМОВ

Экс-владелец Plaza Development



Источник фото:
tatler.ru

Был владельцем компании Plaza Development, которая основана в 1995 году. За эти годы компанией реализовано 90 объектов общей площадью более 1,5 млн кв. м.

Погиб летом 2019 года при крушении вертолета в Греции. В компании заверили, что бизнес работает в штатном режиме и все арендные соглашения будут соблюдены.

Посмертно отмечен специальной наградой премии «Меценат года».

Раньше классическая форма заполнения объектов была следующей: еще здание не построено, а на этапе фундамента большая часть площадей уже зарезервирована. Сейчас, конечно, все поменялось. Пока нет готового здания, а значит, и арендаторов нет.

АРАЗ АГАЛАРОВ

Президент компании Crocus Group



Нет ничего хуже, чем достраивать за кем-то, намного легче строить самому объект с нуля

Является членом правления общероссийской общественной организации РСПП, член президиума общероссийской общественной организации «Всероссийский азербайджанский конгресс», член правления некоммерческого партнерства «ОПОРА России».

Crocus Group — один из крупнейших девелоперов России, владелец выставочного зала «Крокус экспо», концертного зала «Крокус сити холл», торгово-развлекательных комплексов Vegas и гипермаркетов «Твой дом». Также в качестве подрядчика компания занималась достройкой ряда объектов Urban Group.

Журнал Forbes в этом году оценил состояние Агаларова в \$1,9 млрд.

НИКОЛАЙ АРТЕМЕНКО

Генеральный директор Malltech



Хочу сказать,
что, по моему мнению,
торговые центры
не умрут

Источник фото: malltech.ru
Артеменко прошел карьерный путь от финансового менеджера до генерального директора. В Malltech уже 10 лет, за это время вывел компанию на совершенно новый уровень: был реализован ряд полномасштабных проектов по строительству и развитию объектов коммерческой недвижимости общей площадью более 1 млн кв. м. Проекты в стадии девелопмента занимают около 150 тыс. кв. м. Благодаря безупречной репутации в деловой среде компании удалось упрочить свою экономическую стабильность, заключив ряд важных инвестиционных соглашений.

ИГОРЬ БОГОРОДОВ

Глава представительства Raven Russia в России



Сегодня
мы действительно строим
сами

Источник фото: wbc.com.ru
Глава Raven Russia, крупнейшего игрока на рынке складской недвижимости в России. Портфель компании состоит из 16 логотипов класса А общей площадью 1,9 млн кв. м, расположенных в Москве, Петербурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону и Новосибирске. Все объекты отличаются выгодным расположением и находятся рядом с основными транспортными артериями.

Кроме того, Raven Russia располагает 156 га земли в России для будущей застройки.

ЕЛЕНА БОНДАРЧУК

Владелец компании «Ориентир»



Могу себе позволить заниматься только тем бизнесом, который интересен

Компания «Ориентир» была создана в 2011 году бывшим гендиректором и партнером компании РНК-Чехов Еленой Бондарчук. До осени 2017 года «Ориентир» назывался «Логопарк Девелопмент».

В рамках ПМЭФ-2019 компания подписала соглашение с правительством Московской области о строительстве крупного складского комплекса. Склад класса А «Ориентир-Запад» площадью 600 тыс. кв. м появится в городе Истра, он станет вторым по величине в России после логопарка «Домодедово».

ИНТЕРВЬЮ

Что изменилось за те десять лет, в течение которых Вы стоите во главе компании «Ориентир»?

После того, как я стала единственным акционером компании, ситуация совершенно изменилась. Превращаясь из миноритария в руководителя, нужно самостоятельно принимать решения, определять стратегию и линию поведения. Кроме того, очень сильно изменился и сам бизнес в стране. В 2004 году, когда я только пришла в складской девелопмент, мы начали строить первый в Москве комплекс класса А. Это выглядело немного по-детски, все было в новинку. Тогда мы старательно изучали зарубежный опыт и стандарт. На сегодняшний день мы уже не отстаем от наших европейских коллег. Наш подход заключается в том, чтобы брать все лучшее, что есть в мировой практике, и переносить на российскую почву. Аналогичным образом шел прогресс и в других отраслях. Если рассматривать рестораны или сферу обслуживания в целом, то в Москве вы получите лучший сервис и лучшее качество. То же относится и к складскому сектору. Государственные нормы значительно ужесточились, особенно в плане инженерных сетей. Десять лет назад склады вводили в эксплуатацию уже сразу после установки первой колонны. Сейчас подход кардинально поменялся. Только полностью готовый объект может получить разрешение.

Как Вы пришли к тому, чтобы создать компанию полного цикла?

Это был один из переломных моментов моей жизни. В то время мы заключили контракт с IKEA, в котором были прописаны очень жесткие условия. В частности, каждый месяц просрочки по сдаче объекта грозил штрафом в 1 млн долларов. Для меня привычной была схема, когда строительный подряд берет на себя другая организация. Нашим партнером выступал собственник земельного участка. Именно он на первом этапе вел строительные работы. Но их темпы были такими, что я очень быстро поняла: штрафа нам не миновать. В этой ситуации мы обсуждали три возможных варианта: мы покупаем их компанию, они покупают нашу компанию и самостоятельное строительство. Наш партнер выбрал третий сценарий. В итоге на полтора года я фактически стала прорабом, проводя почти все свое время на стройке. За весь этот период не было ни одного человека рядом, на которого я могла бы положиться. Стресс от настолько сложной ситуации очень сильно бодрил. Организм чувствовал себя, как на войне. Я вообще не болела. Благодаря этому напряжению нам удалось справиться и уложиться в сроки. Весной этого года мы получили письмо от IKEA, в котором было указано, что их бизнес в России смог стать успешным благодаря нашему обслуживанию.

Готовы ли Вы повторить опыт с жилой недвижимостью?

На данный момент мы ищем подходящую площадку. Изучаем, как развиваются события, связанные с программой реновации и внедрением эскроу-счетов. Наш первый жилой комплекс построен в очень хорошем месте возле озера и парка. У нас не было опыта реализации квартир, но мы решили, что сможем самостоятельно наладить этот процесс. И, действительно, благодаря качеству нашего продукта спрос на него был довольно высоким. Как ни странно, хуже всего продавались однокомнатные квартиры — это стало настоящей неожиданностью. Но в остальном проблем не возникало. Поскольку мы сами строили этот дом и сами продавали его, то планировали, что будем и сами его эксплуатировать, но проиграли тендер. Причем проиграли его компании, которая сейчас даже не занимается эксплуатацией. По этому поводу ведется судебное разбирательство.

Интересуют ли Вас другие сегменты недвижимости?

Нам однозначно интересен промышленный девелопмент. Я сама производственник, и понимаю, что нужно людям на предприятии. Мы уже ведем переговоры с несколькими компаниями на эту тему. Также планируем выйти на офисный рынок. Качественное предложение в этом сегменте — всегда дефицит. Несмотря на →

большие объемы строительства, оно находится в руках небольшой группы инвестиционных фондов. Мы понимаем, как с ними работать. Даже в кризисное время у нас было несколько успешных сделок с фондами.

Насколько поднялась себестоимость строительства за последние годы?

Это большой вопрос. Даже официальная инфляция за период с начала кризиса составила 38-39%. В отдельных нишах рост издержек доходит до 50% и даже до 75%. Прежде всего, подорожало топливо. Помимо этого, введение системы «Платон» привело к повышению расходов на поставки сыпучих грузов. Арендная ставка в складском сегменте за четыре года выросла не более чем на 10%. Период окупаемости достигает 15-18 лет. В итоге мы приняли стратегическое решение, что не идем ни в одну арендную сделку по текущим ценам.

Какие проблемы строительной отрасли, на Ваш взгляд, несут глобальный характер?

Строительная отрасль с большой скоростью катится вниз. В некоторых ее сегментах наступил коллапс. Наиболее яркий пример — строительство по государственным заказам. Компании, которые работали в среднем сегменте с бюджетами от 3 до 10 млрд рублей, практически исчезли. Они либо не могут получить банковские гарантии, либо находятся в реестре недобросовестных исполнителей (из-за непогашенных задол-

женностей и невыполненных обязательств), либо находятся в процессе судебных разбирательств. В этом виноваты сами подрядчики, которые берутся за исполнение контрактов, не посчитав предварительно стоимость работ. Сметы, которые составлялись в 2015 г. и ранее, выходили в розыгрыш в 2016-2018 гг. За это время себестоимость выросла на 30-40%. Вместо того, чтобы принять решение остановиться и зафиксировать свои убытки, строительные компании продолжали надеяться на отмену санкций и улучшение рыночной конъюнктуры. Мы строили свою стратегию развития, исходя из долгосрочного негативного сценария. Еще один фактор, который довлеет над отраслью, это повышение прозрачности в отчетах по счет-фактурам. Мониторинг теперь обеспечивается в режиме реального времени. Но не все участники рынка отдадут себе в этом отчет. По нашим подсчетам, сэкономленный рубль налогов в течение трех лет может обернуться 59 рублями штрафов и пеней. Это обстоятельство — еще одна причина, почему мы эволюционировали в компанию полного цикла. При таких рисках доверять подрядчику было бы крайне неосмотрительно.

Почему Вы решили участвовать в контрактах по государственным подрядам, и что они Вам дали?

Это случилось после того, как мы отказались от арендного бизнеса в условиях убыточных ставок. Мы сдавали распределительный центр «Утконос». И на открытии владелец комплекса

Алексей Мордашов сказал губернатору Московской области Андрею Воробьеву, что это первый случай на его памяти, когда строители все сделали вовремя и на высоком уровне, полностью уложившись в смету. 70 тыс. кв. м складских площадей, оснащенных холодильными установками, были сданы менее чем за год — при том, что проект на 90% поменялся в ходе строительства. Губернатор предложил нам поучаствовать в строительстве кластера «Сырная долина». Тогда я отнеслась к этому очень скептически, поскольку всегда считала, что господряды предназначены для узкого и давно сложившегося круга структур. Тем не менее с нами скоро связались представители администрации. И мы решили поучаствовать в тендерах, выиграли большинство из них. Таким образом, мы присоединились к проекту, который строился по государственному заказу. Потом начали искать еще варианты, в которых можно поучаствовать. В этот момент к нам обратились сотрудники Министерства культуры, предложившие поработать над строительством музея Мирового океана. В дальнейшем выяснилось, что до нашего прихода на площадке сменилось пять подрядчиков. Это очень интересный и очень красивый проект, который мы собираемся сдавать летом 2020-го года.

Одно из направлений Вашей деятельности связано с квантовыми технологиями. Это хобби или диверсификация бизнеса?

Я могу себе позволить заниматься только тем бизнесом, который мне интересен. Кван-

товые технологии — это увлечение и бизнес одновременно. Я в прошлом физик-ядерщик, окончила МИФИ. Связи с учеными-физиками удалось сохранить. Когда все рабочие процессы в ГК «Ориентир» были отлажены (насколько это вообще возможно в современном бизнесе), мы решили вернуться к идее, которая долгое время оставалась нереализованной — создать компанию, в которой были бы аккумулированы перспективные научные наработки. У нас для этого есть необходимый опыт, а также финансовые и управленческие ресурсы. И на данном этапе есть реальные результаты.

Как Вам при таком загруженном графике удается сохранять контакт с Вашими тремя детьми?

На самом деле, чтобы все успевать, нужно много отдыхать. Чтобы принимать правильные решения, нужно быть максимально спокойным и допускать как можно меньше суеты. Для этого требуется четкая организация процессов. Моя самая главная задача — быть счастливой. Из этого следует все остальное. Я стараюсь, чтобы то время, которое я могу провести с детьми, было максимально насыщенным. Во-первых, мы почти всегда ездим на отдых вместе. Во-вторых, я с ними разговариваю откровенно и по-взрослому. У нас очень доверительные и уважительные отношения.

Дома и на работе Вы разная?

Невозможно просто прийти домой, снять костюм и стать другой. Это лукавство. Если ты руководитель с 25-летним



стажем, то было бы странно, если бы у тебя дома были другие привычки.

С другой стороны, я узнала, что в нашей строительной компании меня называют «мамой», хотя я моложе многих сотрудников. И мне стало очень тепло от этого прозвища. Женский подход к бизнесу все равно дает о себе знать. У женщин другой тип мышления. У нас меньше амбиций, нам не нужно завоевать весь мир, но нам важно, чтобы людям вокруг нас было хорошо. Одна из причин быстрого развития нашей компании объясняется тем, что я женщина. В условиях патриархального мужского бизнеса это точно имеет значение.

В какой сфере, помимо бизнеса, Вы хотели бы себя попробовать?

Когда училась в институте — это были 90-е гг. — совершенно нечего было носить. Вся одежда для себя я шила сама. Поэтому в любом случае я вижу

себя человеком, который что-то создает и постоянно что-то улучшает.

Чем планируете заниматься на пенсии?

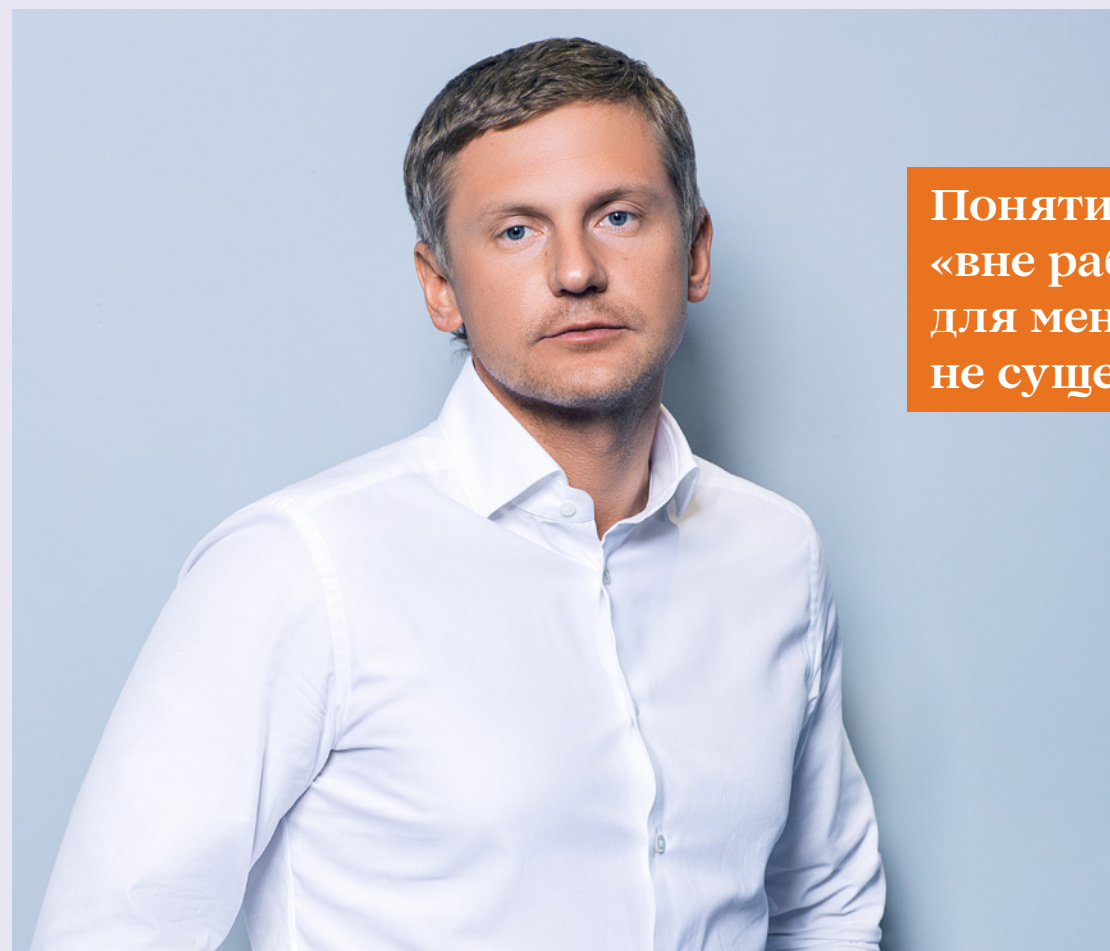
Точно буду готовить и проводить время с внуками. Все мои дети обещают по три-четыре ребенка. Так что, наконец-то начну читать сказки.

Если бы у Вас была возможность провести пять минут с главой государства и решить какую-либо из своих проблем, о чем бы Вы попросили?

Вообще ничего не стала бы просить. Без государственных дотаций мы уже выпустили несколько продуктов, которые потенциально востребованы во всех странах, где есть проблемы с почвой. Сейчас начинаем переговоры с арабскими инвесторами. Если мы сохраним нашу команду, то все вопросы сможем решить самостоятельно.

МАКСИМ ГЕЙЗЕР

Генеральный директор ГК Stone Hedge



**Понятия
«вне работы»
для меня
не существует**

В 2006 году вместе с партнерами основал компанию. Основной деятельностью компании стало строительство жилой и коммерческой недвижимости.

Под руководством Гейзера компания Stone Hedge за 13 лет реализовала 10 проектов и прошла путь от инвестиционного фонда до девелоперской компании полного цикла.

В 2019 году компания запустила новый бренд коммерческой недвижимости класса А STONE. Флагманским бизнес-центром в новом направлении стал проект STONE Белорусская.



ИНТЕРВЬЮ

На каких сегментах компания намерена сосредоточиться в ближайшее время?

Планируете ли диверсификацию портфеля проектов?

Стратегия развития нашей компании изначально предполагала наличие диверсифицированного портфеля, в котором сейчас имеются как проекты коммерческой, так и жилой недвижимости от бизнес-класса до deluxe. При определении ключевого направления на ближайший период мы ориентируемся на цикличность рынка недвижимости и последние тенденции. Сейчас мы активно развиваем коммерческую составляющую и параллельно готовим плацдарм для будущих жилых проектов.

В этом году Вы говорили о том, что планируете построить несколько офисных центров класса А. Пока Вы заявили только об одном, ожидать ли в 2020 году новых премьер?

Мы приобрели еще две площадки под строительство офисных центров STONE. Надеюсь, компания сможет объявить об их премьере весной 2020 года. Но наша цель — это вывод на рынок 5-7 бизнес-центров класса А нового поколения, где помимо основных ключевых параметров, таких как местоположение, качество строительства, будет сделан акцент на концепции human face offices, что найдет отражение в концептуальном дизайне, современной архитектуре и многофункциональном формате благоустройства.

Большое значение мы придаем организации пространства в местах общего пользования и зонах отдыха, поскольку понимаем, что со временем они трансформируются в полноценные рабочие места.

STONE HEDGE известен тем, что строит концептуальные проекты. Удастся ли соблюдать этот принцип в коммерческой недвижимости?

Вполне. На первый взгляд может показаться, что в коммерческой недвижимости нет места креативу. Это убеждение могло быть актуальным лет десять назад, когда сотрудникам офисных центров не требовалось ни дополнительной инфраструктуры, ни зон отдыха. Сейчас такой вариант уже не приживется на рынке. Посмотрите на наш бизнес-центр NEO GEO — у этого проекта концептуальности точно не занимать! Работая над ним в 2015-2016 гг., мы уже понимали, куда стремится рынок коммерческой недвижимости, и не ошиблись. Офисы будущего объединят в себе функции работы, досуга, нетворкинга и имиджа. Задача девелоперов — гармонично совместить все эти опции в будущем проекте без потери качества, а это весьма непростая, и я бы сказал, концептуальная задача. Мы стараемся проектировать так, чтобы наши офисы не сковывали, а вдохновляли!

Расскажите о результатах продажи готового арендного

бизнеса? Спрос не падает?

Готовый арендный бизнес демонстрирует стабильные показатели второй год подряд. Повышенный интерес к продукту со стороны инвесторов обозначился еще в 2018 году, когда наметился подъем и рост офисной недвижимости и постепенное снижение ключевой ставки. В 2019 году в бизнес-центрах NEO GEO и 7ONE была реализована 21 тыс. кв. м и 70% из них — это сделки по готовому арендному бизнесу. В будущем году мы намерены укрепить эту тенденцию.

Расскажите о своем хобби, чем любите заниматься вне работы?

Понятия «вне работы» для меня, как и для многих, думаю, сегодня не существует. Мыслительный процесс и решение задач — постоянное состояние, будь я на беговой дорожке, велотреке или бассейне. Спорт — мое главное хобби и в этом направлении я постоянно улучшаю собственные результаты. Я уже достаточно давно бегаю марафоны, в этом году задался целью попробовать себя в триатлоне.

САИТ-САЛАМ ГУЦЕРИЕВ

Генеральный директор корпорации А.Н.Д.



Мы не разделяем сегодня «Сколково» и мультимодальный транспортный узел «Орбион». Мы считаем, что это единое целое, которое должно работать, как единая составляющая

Возглавляет одну из крупнейших российских девелоперских компаний АО «Корпорация А.Н.Д.», которая входит в группу «САФМАР». Компания управляет действующими торговыми и торгово-развлекательными центрами, торговыми помещениями в формате street retail, гостиничными и многофункциональными комплексами в московском регионе общей площадью более 1,5 млн кв. м.

В этом году компания также анонсировала сделку по титульному спонсорству с МТС, в рамках которого объект кластера «Сафмар» Сколково начал носить имя МТС Live Arena.

В копилке самого Гуçериева медали 850-летия города Москвы, Министерства финансов РФ, Министерства обороны РФ.

САМВЕЛ КАРАПЕТЯН

Президент и основатель ГК «Ташир»



Мы всегда ищем активы, но готовы вкладываться только в самые интересные и прибыльные

Российский предприниматель, меценат. Президент и основатель группы компаний «Ташир», в состав которой входит более 200 компаний в различных отраслях экономики РФ.

По состоянию на июль 2019 года занимает 568-е место в рейтинге самых богатых людей мира и 32-е место в рейтинге богатейших бизнесменов России по версии журнала Forbes. Его состояние оценивается в \$3,9 млрд.

ВЛАДИМИР КИРЕЕНКО

CEO Comcity



Наша команда очень тщательно продумывает каждый аспект. Мы создаем атмосферу максимального удобства и хотим повторить европейский формат жилья в России

Более 20 лет занимает руководящие позиции в крупных девелоперских и строительных компаниях. Эксперт рынка жилой и коммерческой недвижимости.

С 2016 года по настоящее время — CEO проекта комплексного

развития территории Comcity в компании PPF Real Estate Russia, входящей в международный холдинг PPF Real Estate Holding B.V.

Обладатель награды «Менеджер года — 2015» в рамках Achievements Forum Британского института директоров — за создание проектов тематических жилых кварталов с комфортной средой проживания.

По итогам 2012 года занимал 5 место среди высших руководителей строительной сферы РФ в рейтинге «Коммерсантъ» «Топ-1000 менеджеров России». Проекты, реализованные под руководством Владимира Киреенко, неоднократно отмечены различными наградами и премиями Правительства Москвы и профессионального сообщества.

ИНТЕРВЬЮ

Владимир, Вы представляете международную компанию, реализовавшую один из самых успешных офисных объектов в Новой Москве. Почему CEO Comcity решила добавить в проект жилую составляющую?

В мире набирает популярность формат life&work, когда человек живет, работает и получает все необходимые услуги и сервисы в одном месте — ему не нужно выезжать за пределы собственного района. Обратная связь от наших резидентов — сотрудников «Ростелеком», «Теле2», «Систематика» и других компаний — показывает, что данный формат был бы востребован среди тех, кто работает в офисном парке Comcity. Они заинтересованы в том, чтобы получить всю жилищную инфраструктуру в шаговой доступности. Проведя анализ в других сегментах аудитории, мы пришли к выводу, что жилая составляющая не только будет успешной сама по себе, но и создаст для офисного парка новые направления развития.

Расскажите о проекте жилой застройки подробнее.

Это будет современный жилой комплекс бизнес-класса. Высота застройки предполагается ограничить шестью-девятью этажами. Проект отличается прекрасными данными в плане экологии. Поблизости от него находятся два крупных лесопарка. Для этой локации характерна хорошая инфраструктура и отличная транспортная доступность, в частности, метро находится

в радиусе десятиминутной пешей прогулки. Комплекс рассчитан на 1,5 тыс. квартир общей площадью 130 тыс. кв. м. При строительстве и отделке мы будем использовать высококачественные европейские материалы. Нами запроецированы интересные дизайнерские решения, велодорожки, детские площадки и развитая инфраструктура, включающая школы, детские сады, магазины и многое другое. И, конечно, мы позаботимся о качественном благоустройстве и озеленении — для современных жилых комплексов это очень важный фактор.

Не было желания для реализации жилья привлечь профильного партнера, обладающего опытом и компетенциями работы на этом рынке?

Над проектом работает команда профессионалов, которые имеют большой опыт строительства и реализации жилых комплексов такого формата. Эти проекты получили признание на рынке, и мы уверены, что наш новый комплекс также станет успешным.

Чем подход Вашей компании отличается от других?

Задача компании — не просто построить и продать квадратные метры, а вывести проект, в котором будут учтены все детали, где жителям будет максимально комфортно, где они получают то, что даже не могли предположить. Наша команда очень тщательно



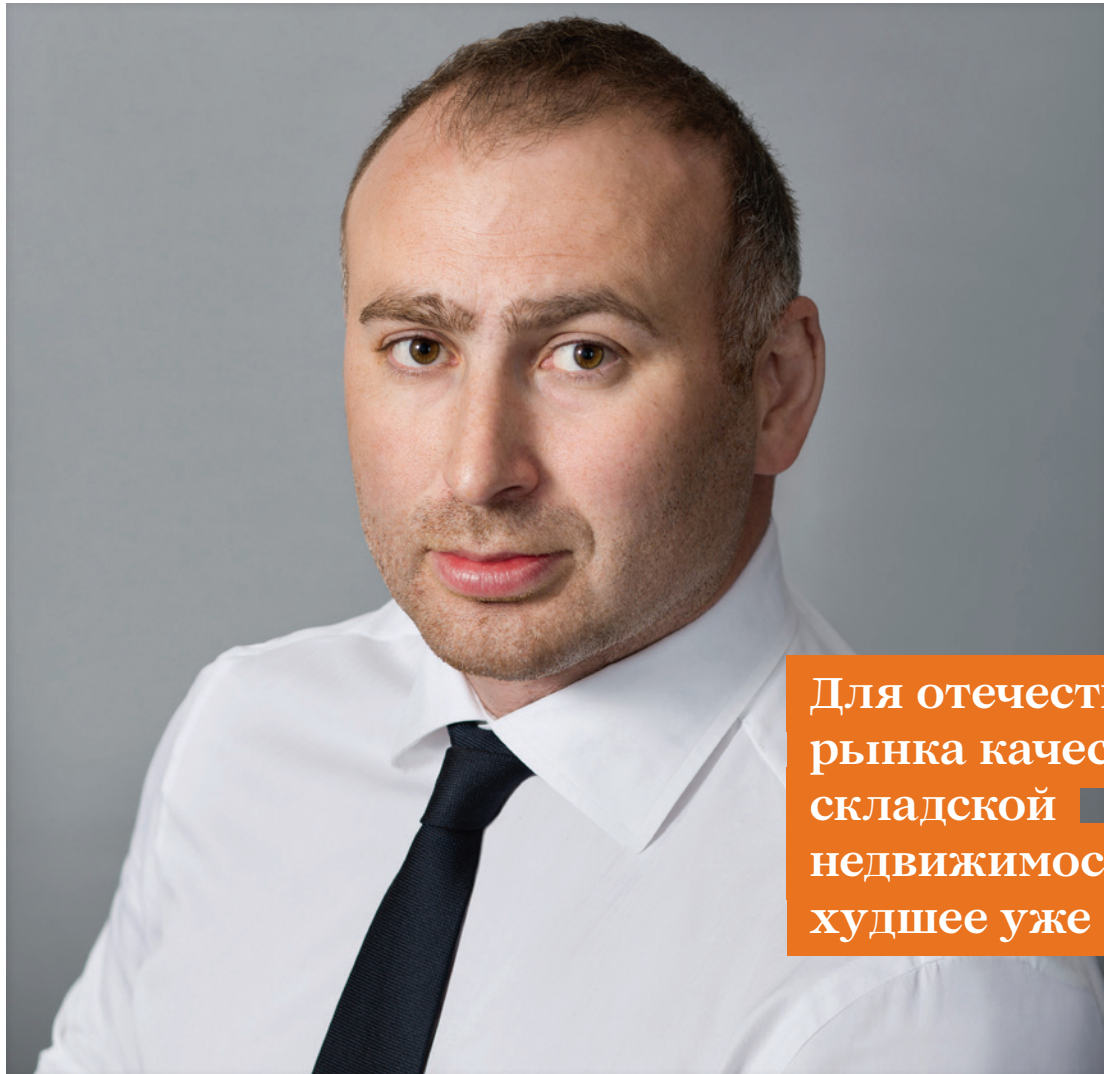
продумывает каждый аспект. Мы создаем атмосферу максимального удобства и хотим повторить европейский формат жилья в России.

Будущее за форматом life&work?

Сегодня формат life&work пользуется большой популярностью в Европе и США и лишь недавно пришел в нашу страну. В наибольшей степени он востребован среди молодых и амбициозных сотрудников, работающих в современных отраслях — IT, телеком, медиа-технологии. У таких людей всегда множество планов — и рабочих, и личных. Они не хотят тратить лишнее время на дорогу до работы, магазина или кафе, им важна каждая минута. Поэтому все должно быть в пределах одной локации. Более того, все должно быть удобным и максимально комфортным. Именно это мы и планируем реализовать в рамках нашего комплекса.

ЭРИСХАН КУРАЗОВ

Генеральный директор УК MLP

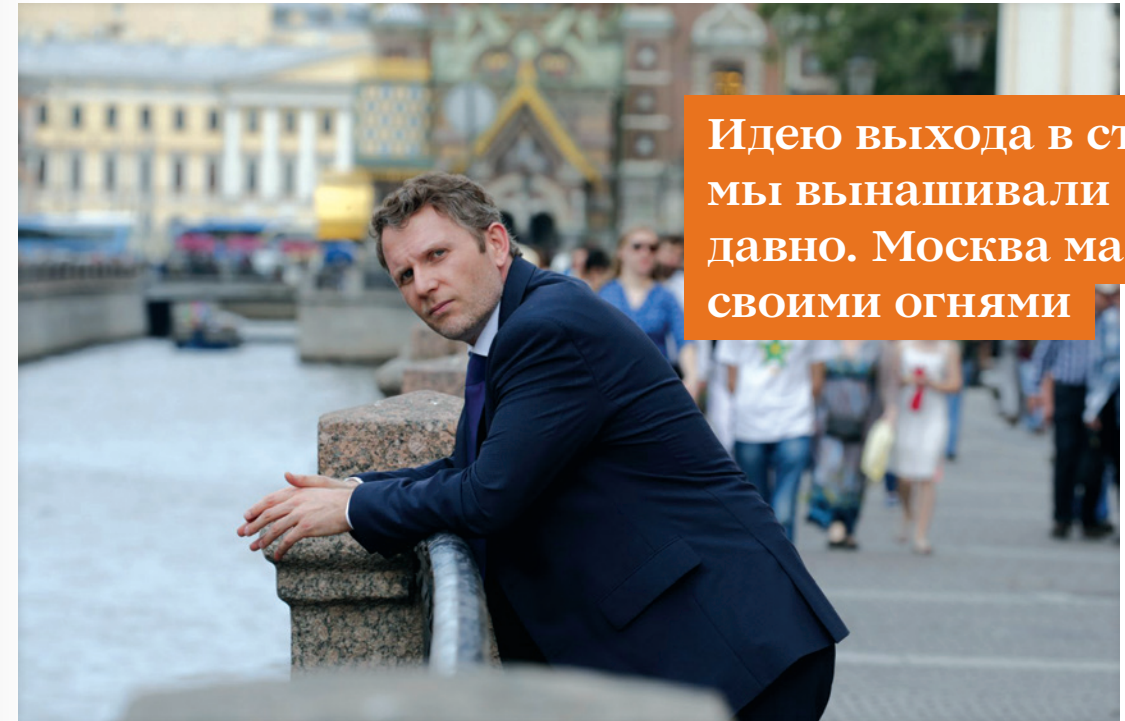


Для отечественного рынка качественной складской недвижимости худшее уже позади

Компания на протяжении 15 лет занимает лидирующие позиции в складском сегменте: под управлением компании находятся 1,8 млн кв. м в 8 действующих логокомплексах. Шесть объектов расположены в Московском регионе, Складской комплекс «Уткина Заводь» — в Ленинградской области, а «Чайка» — в Украине.

МАКСИМ ЛЕВЧЕНКО

Управляющий партнер компании Fort Group



Идею выхода в столицу мы вынашивали давно. Москва манит своими огнями

Источник фото: russianpulse.ru

Управляющий партнер компании Fort Group, которую основал вместе с партнерами в 2009 году. За реализацию значимых для города проектов награжден премией «Инвестор года».

Fort Group владеет более 530 тыс. кв. м в объектах коммерческой и торговой недвижимости, среди которых ТРК «Европолис», «Французский бульвар», «Сити Молл», «Родео Драйв», бизнес-центр Fort Tower, элитный жилой комплекс Brilliant House на Крестовском острове и первый в России семейный парк активного отдыха под брендом Angry Birds. В 2019 году компания приступила к реконцепции линейки московских моллов, которые двумя годами ранее были взяты в управление.

С Fort Group связывают проект бизнес-центра на Московском проспекте, 115. В результате редевелопмента промышленной зоны там должно появиться более 17 тыс. кв. м коммерческих площадей. Эту локацию эксперты называют ядром нового делового кластера северной столицы.

ИГОРЬ ЛЕЙТИС

Президент и основатель холдинга «Адамант»



Любой бизнес
требует развития,
иначе рост затрат
будет съедать
прибыль

Источник фото:
dp.ru

Вместе с партнерами создал компанию в начале 1990-х гг.

Сегодня «Адаманту» принадлежат 13 торгово-развлекательных центров общей площадью более 60 тыс. кв. м. Награжден знаком «Почетный строитель России».

Лейтис принимает активное участие в благотворительном движении Санкт-Петербурга.



 **DM Tower**
БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА А

ВЫШЕ СВОЕГО ОКРУЖЕНИЯ

Продажа офисов с панорамными видами
на набережную Москвы-реки

Новоданиловская набережная, 10а
(495) 780 40 40 dmtower-bc.ru

 **KR PROPERTIES**
Девелопер уникальных проектов

СЕРГЕЙ МАТЮХИН

Генеральный директор KR Properties



Как девелопер элитных проектов мы понимаем, что покупатель ожидает от приобретаемого пространства, и с точностью до деталей воплощаем его желания в жизнь

KR Properties — одна из крупнейших девелоперских компаний в Москве. Компания реализует уникальные высокодоходные проекты, каждый из которых становится знаковым на рынке столичной недвижимости. В портфеле компании более 800 тыс. кв. м, включая офисы, апартаменты, квартиры, торговые помещения и склады.

В этом году проект клубного дома Kuznetsky Most 12 by Lalique стал лучшим комплексом апартаментов элит-класса по версии премии Urban Awards.

ИНТЕРВЬЮ

У Вас в портфеле есть практически все сегменты недвижимости. На какой из них делаете ставку в ближайшей перспективе?

Именно диверсификация портфеля объектов позволяет KR Properties чувствовать себя уверенно, несмотря на изменения в отрасли и в законодательстве. Сейчас на рынке недвижимости наблюдается явный дефицит качественных офисных площадей, так что этот сегмент в 2020 году обязательно будет востребован. Вакансии в «Даниловской Мануфактуре» и «Красной Розе» практически нет, поэтому все новые площади в ближайшее время будут появляться в деловом квартале «Рассвет», где сейчас завершается уже вторая очередь реновации. При этом мы ожидаем хороших показателей и по апартаментам. Все жилые объекты компании реализуются по ДДУ, новые законодательные инициативы их не коснулись. Проекты Roza Rossa и Kuznetsky Most 12 by Lalique пользуются спросом. Современным покупателям важен не только комфорт, но и индивидуальность проекта, «почерк автора».

KR Properties рассматривает новые площадки в Москве. Что планируете строить?

Сейчас в завершающей фазе строительства городской технопарк Pererva. Уже понятно, что формат Light industrial будет востребован в ближайшее время. Здания выкупаются и целиком под полный цикл производства, и по частям — как склад, офис, лаборатория, сборочный цех

и т. д. Все хотят быть ближе к клиенту, а для многих вариантов бизнеса такой технопарк — просто единственный шанс. Есть запросы от IT-компаний. Подобные объекты для них — возможность размещения дата-центров. Нужной мощности в старом фонде им не найти. Мы выбрали несколько площадок, на которых потенциально разместятся новые городские технопарки. Сеть терминалов «Сити-Бокс» также будет расти, но в отношении этого проекта локацию выбрать несколько проще.

Вы позиционируете себя как девелопер уникальных проектов. Назовите качество, которое отличает Вас от других девелоперов, также считающих себя уникальными?

KR Properties неоднократно доказывала, что является мастером воплощения новых форматов. Мы первыми в Москве создали лофт-апартаменты, первыми реализовали формат «живи и работай». Нигде в мире вы не найдете ни «Даниловской Мануфактуры», ни «Красной Розы». Kuznetsky Most 12 by Lalique — первая коллаборация девелопера с легендарным французским брендом Lalique. Все общественные пространства клубного дома будут декорированы хрустальными элементами, многие из которых будут изготовлены вручную специально для него. Roza Rossa — авторский дом знаменитого итальянского архитектора и дизайнера Пьеро Лиссони, первый его жилой проект в России. Он всегда оттал-

кивается от конкретной локации: учитывает окружение, изучает общий облик квартала и города в целом. Невозможно это повторить в другом месте.

В каком из Ваших объектов Вы сами хотели бы жить?

Я уже живу в одном из объектов компании. Другие сотрудники KR Properties также приобрели недвижимость именно в наших объектах. Как вы думаете, стали бы топ-менеджеры крупной московской девелоперской компании жить в объектах, которые не близки им по духу? Конечно, нет.

Как Вы считаете, успех компании зависит от ее первого лица? Почему?

Безусловно. Я бы сравнил девелоперский проект с кораблем. Вся ответственность на капитане: он ставит цель команде, вдохновляет ее быть лучшей. Он может предвидеть изменение течения, провести судно через шторм, не дать сесте на мель. Но капитан не справится один. Если вся команда знает свое дело и работает слаженно, вы обязательно придете в порт назначения. И обязательно будете первыми.

У Вашей компании хорошие отношения с властями? Диалог двусторонний?

Я бы не назвал взаимодействие компании с властями «отношениями». Взгляды девелопера не должны всегда совпадать с точкой зрения власти. Только в диалоге рождается истина, главное всегда держать в уме, что все мы работаем ради людей.

АМИРАН МУЦОЕВ

Совладелец ГК «РЕГИОНЫ»



Я заметил, что некоторые из парков технически уже устарели. Открытые парки не могут воссоздать ту атмосферу, которую ребенок видит в мультике

Источник фото: realty.ria.ru

Управляет компанией «РЕГИОНЫ-Девелопмент», занятой развитием девелоперских проектов ГК «РЕГИОНЫ». Среди флагманских проектов компании самое высокое колесо обозрения в Европе, а также крупнейший в мире крытый парк развлечений «Остров Мечты», который должен открыться уже в этом году.

Общая площадь участка застройки составляет около 100 га, а площадь самого парка — 300 тыс. кв. м. Парк будет разделен на 10 тематических зон с 40 разнообразными развлечениями для взрослых и детей, из них 27 — это самые современные и уникальные аттракционы.

ДЭВИД САЙМОНС

Управляющий директор Radius Group



Мы будем и дальше делать все от нас зависящее для развития проекта «Южные врата»

Radius Group — ведущий девелопер и собственник складской и индустриальной недвижимости класса А в России.

До переезда в Россию Дэвид Саймонс занимался жилой застройкой северо-западной части Лондона. В штате Флорида (США) разработал генеральный план участка под коммерческую застройку недалеко от крупнейшего в стране парка развлечений SeaWorld. В России руководил девелоперским проектом Q-Парк в Казани площадью в 50 га.

СОФИЯ ТРОФИМОВА

Генеральный директор Ingka Centers в России



Сегодня рынок развивается, меняется законодательство и условия работы становятся более прозрачными

Компания с мировым именем под ее руководством активно развивается, по всей России открываются новые торговые центры.

Осенью этого года стало известно, что магазин IKEA появится и в Новой Москве. В настоящее время ведутся работы в рамках реконструкции и расширения торгового центра «МЕГИ Теплый Стан». Планируемый объем инвестиций — 29 млрд. рублей. Арендопригодная площадь увеличится на 35% до 210 тыс. кв. м.

Кроме того, компания планирует продолжать открывать магазины городского формата, как в Авиапарке.

АНДРЕЙ ФОМЕНКО

Генеральный директор Холдинга «Империя»



Я для себя решил, что все-таки буду работать в центре города — не бизнес-центр, так хоть квартиру себе построю

Источник фото: bc senator.com

Российский предприниматель в сфере недвижимости и биотехнологий.

Андрей Фоменко является крупнейшим в Санкт-Петербурге владельцем офисной недвижимости.

Бизнесмен — неперенный участник рейтинга миллиардеров, составляемого «Деловым Петербургом». 2019 год не стал исключением.

Тренды будущего

В этом году компания PwC провела очередное масштабное исследование Emerging Trends in Real Estate. Данное исследование показывает в какую сторону движется российский рынок недвижимости, каковы ожидания основных игроков и какие основные тренды на рынке недвижимости наиболее актуальны сейчас и будут актуальны в будущем. В процессе исследования мы спросили у респондентов «Что будет с недвижимостью через 50 лет?». Ниже главные идеи и мысли, которые нам удалось собрать

Mixed - use

В будущем все форматы недвижимости объединятся в один – многофункциональный комплекс, а принцип строительства объекта и организации его пространства будет упираться в mixed-use. Мы придем к этому, потому что потребители будущего (а иногда уже и нынешнего) захотят получить все, что им нужно, в одном месте. Во всем городе будут стоять относительно не крупные здания, объединяющие в себе жилую зону (личные квартиры / апартаменты или коливинги), рабочую (в виде коворкингов), торговую (где также будет представлен набор наиболее необходимых услуг). Не исключено, что в этих же зданиях будут располагаться складские площади для быстрой доставки продуктов.

Экология

Основной тренд будущего – экологичность. И люди будут не только стараться следить за сохранностью планеты, но и сами выбирать для себя более чистые продукты, экологичную одежду и наконец-то откажутся от пластика. Экологически чистые районы, леса, водоемы, зеленые зоны будут цениться гораздо выше, чем сейчас. С развитием транспорта больше людей будут стараться переезжать жить за город, так как добираться до города будет в разы быстрее и удобнее. Появятся новые виды стройматериалов, отвечающие запросам в части экостроительства



Sharing economy

Главный тренд, присутствие которого чувствуется уже сейчас, а с течением времени он будет развиваться больше и больше. Экономика шеринга – это экономическая модель, основанная на идее совместного потребления и коллективного пользования товаров и услуг. Любой объект, функционирующий на данном принципе, подразумевает кооперацию и сотрудничество всех людей, кто пользуется данным объектом. С развитием sharing economy все больше людей будут объединяться в комьюнити и образовывать группы по интересам, по совместной работе и месту жительства. Предпосылка этого принципа – в отсутствии необходимости полного владения чем-либо, возможности тратить меньше на временное пользование.



Диджитализация

Развитие технологий не стоит на месте – то, какой прогресс произошел за последние 10 лет, было невозможно представить 15 лет назад. До чего дойдет человечество в вопросе инноваций через 50 лет, можно только предполагать – дроны, роботы, биоинженерия, клонирование и многое другое

С полной версией нашего исследования вы можете ознакомиться на нашем сайте www.pwc.ru/real-estate

АЛЕКСЕЙ БАЛЫКИН

Генеральный директор и совладелец Veren Group



У каждого девелопера свое понимание того, что именно считать бизнес-классом. К сожалению, у нас в стране нет как четкой классификации проектов, так и четких критериев отнесения проекта к тому или иному классу

Veren Group — молодая компания. Она была основана в 2016 году Алексеем Балыкиным в партнерстве с Валентином Чернышом и Александром Кондрашовым. К настоящему времени линейка проектов насчитывает шесть адресов, включая проекты на территории Москвы (Veren Place Шаболовская в Донском районе) и Подмосковья (Veren Village Клязьма). Весной 2019-го года было завершено строительство бизнес-класса Veren Place Советская. В самом конце декабря Veren Group получила разрешение на строительство дома в Приморском районе Санкт-Петербурга, который получил название Veren Next Шуваловский.

ГЕРМАН ГРЕФ

Президент и председатель правления Сбербанка



Источник фото: kremlin.ru

Все мы знаем, как тяжело удержаться на вершине горы, если ты ее достиг. Сегодня в плане клиентской базы мы находимся на вершине горы

Значение Сбербанка для российской строительной индустрии всегда было трудно переоценить. А с внедрением проектного финансирования и эскроу-счетов его влияние только усилилось. В сфере ипотечного кредитования он также остается одним из главных локомотивов — так, в Москве его доля превышает четверть в общем объеме кредитных сделок, в Санкт-Петербурге приближается к 30%.

Сентябрьское заявление президента Сбербанка Германа Грефа о снижении ставок стало мощным позитивным импульсом для рынка. Застройщиков Сбербанк готов кредитовать по 6-8% годовых. При этом возможна опция с беспроцентным

кредитованием — для тех компаний, у которых темпы привлечения финансов со стороны покупателей опережают темпы расходования заемных средств.

По состоянию на конец третьего квартала удельный вес Сбербанка в совокупном объеме проектного финансирования достиг 65%. За это время было открыто порядка 9,5 тыс. эскроу-счетов (в том числе, 859 для столичных девелоперов).

АННА ДАНЧЕНОК

Руководитель практики стратегического консультирования в секторе недвижимости PwC в России



Есть проекты, над которыми надо работать, независимо от коммерческой составляющей, если за ними стоит профессиональный интерес. Впоследствии именно этот опыт помогает строить бизнес

Анна работает на рынке недвижимости более 12 лет, под ее руководством выполнено более 100 проектов, в том числе проекты для крупнейших российских корпораций. В область ее специализации входит, в частности, оптимизация работы с непрофильными активами, а также комплексное освоение территории.

Является сертифицированным членом чаптера CCIM.

До перехода в команду PwC Анна Данченко возглавляла департамент консалтинга NAI Besar.

ИНТЕРВЬЮ

Вы считаете себя влиятельной персоной рынка недвижимости? Почему?

Влияние ощущается, когда понимаешь, что согласно твоим рекомендациям в городе принимается или отклоняется решение о строительстве нового проекта. Например, не так давно мы презентовали мэру одной среднеазиатской столицы наши предложения по строительству восьми новых якорных проектов для будущего развития города. Мэр эти предложения одобрил, и есть высокая вероятность, что именно они лягут в основу градостроительной политики ближайших лет. Это не может не вызывать гордость и ощущение сопричастности большим свершениям.

Расскажите о Ваших персональных достижениях, повлиявших на отрасль?

Я абсолютно убеждена, что наша команда — родоначальник цифровизации в консалтинге недвижимости. Мы первыми выявили реальный уровень диджитализации на рынке, а также запустили исследование в сфере Proptech, собрав все компании российского рынка.

В конце прошлого года завершилась разработка программного продукта по предиктивной аналитике и внедрению динамического ценообразования для девелоперов жилья. Работа аналитического инструмента основана на алгоритмах машинного обучения при анализе большого массива рыночных данных, макроэкономических и гео-факторов, а также данных по сделкам купли-продажи. Приложение позволяет

компаниям в online-режиме получать рыночную аналитику, рекомендации по ценообразованию, а также быстро устанавливать и менять цены квартир. Это поможет девелоперам стать более гибкими и адаптивными и в результате достигать запланированных темпов продаж при максимальной марже. Эти продукты сейчас внедряются нами не только в России, но и на зарубежных рынках. Кроме того, мы поставили своей целью создание аналога «информационного терминала рынка недвижимости». Вся информация, собранная за несколько лет более чем в 100 городах России, структурируется и визуализируется на интерактивных дэшбордах.

Расскажите о профессиональных неудачах, которые в дальнейшем пошли на пользу компании?

Ошибки — нормальная часть работы, если они ведут к прогрессу. Из своих ошибок я получила несколько важных уроков. Так, например, есть проекты, над которыми надо работать, независимо от коммерческой составляющей, если за ними стоит профессиональный интерес. Иногда это происходит даже в ущерб краткосрочным целям. Впоследствии именно этот опыт помогает строить бизнес, поскольку о таких проектах рассказываешь с гордостью, и клиенты это чувствуют.

В какой отрасли Вы себя еще видите, помимо недвижимости?

Это очень простой вопрос, который я задаю себе примерно один раз в год и последние

10 лет неизменно прихожу к одному и тому же выводу — ни в какой больше! Недвижимость — это на сегодняшний день мое все.

Расскажите о своих планах в компании на этот год?

У меня целый ворох планов: уже сегодня у нас подписано несколько соглашений по крупным проектам, основная работа по которым придется как раз на следующий год.

В 2020 г. мы планируем сосредоточиться на повышении операционной эффективности наших клиентов: продолжить развитие продуктов в области цифровых решений, а также расширить практику в области консультирования по части FM- и PM-стратегий для снижения затрат. Из новых проектов можно указать внедрение стратегии управления данными (data strategy) для компаний из сферы недвижимости. Я думаю, что именно это направление станет основным вектором для всего рынка в ближайшие годы. Я также думаю, что в продолжение сегодняшних тенденций многие наши проекты выйдут за рамки России. Благодаря более низкой стоимости наши софтовые решения востребованы и конкурентоспособны в СНГ, Европе и США.

Еще мы запускаем серию подкастов с интересными людьми из отрасли и продолжим информировать наших клиентов тематическими исследованиями в новых секторах — например, ЦОДах, концертных площадках и многих других!

ВИКТОР КАЗАКОВ

Член правления «Российского союза промышленников и предпринимателей», член правления «Европейской Демонтажной Ассоциации» (EDA), генеральный директор Группы компаний «КрашМаш»



У специалиста нет права на профессиональные ошибки

Занимает свою должность с 2006 года. Компания 14 лет активно участвует в проектах реновации территорий РФ, модернизации промышленных предприятий, объектов гражданского и военного назначения. У нее есть собственный парк, состоящий из более 200 единиц специализированной техники и оборудования, позволяющий выполнять работы по демонтажу и сносу объектов любой сложности, а также работы по подготовке территорий к будущей застройке.

Член партии «Единая Россия» и международной «Организации молодых президентов» (УРО).

ИНТЕРВЬЮ

Руководителю нужно понимать, какие услуги компании будут востребованы через 5-10-15 лет, чтобы оставаться конкурентоспособным. Какие шаги Вы делаете для этого сейчас?

Важно обратить внимание на два фактора, определяющих развитие компании. Первое — это мониторинг изменений спроса у наших клиентов. Сейчас все больше востребованы комплексные услуги. Так, для сноса зданий механизированным способом могут потребоваться ручной демонтаж, экологическое сопровождение, подготовка стройплощадки, утилизация строительных отходов и многое другое. Кроме того, меняются и запросы на сами технологии производства работ. Яркий пример — технология «Умного сноса», ставшая обязательным требованием в рамках столичной «Программы реновации жилья». Второе направление — изучение мировых технологических новинок и организация мероприятий по внедрению их в собственный процесс демонтажа. В современном мире без рыночной аналитики и прогнозирования нельзя работать, иначе можно запросто из лидера превратиться в аутсайдера.

Если представить, что Вы вновь стали начинающим предпринимателем, решились бы Вы запустить бизнес в современных российских условиях?

Безусловно. Мы создали нашу компанию в 2000-е гг., когда еще были свежи отголоски 90-х гг. Если говорить прямо, наш бизнес был уязвим со всех сторон.

В то время правила честной игры только создавались. Сейчас гораздо больше возможностей. При должном упорстве, старании и личной ответственности к выбранному делу можно достичь любых высот.

Можно ли скопировать успех лидера, повторив его практики?

Любой практический опыт — уникален. Он создавался в определенных финансовых и законодательных условиях, был подвержен влиянию разнообразных факторов и рисков. Повторить такой опыт невозможно, но его следует учитывать, изучать и задействовать с максимальной пользой.

Вы даете своим подчиненным право на ошибку?

Людам по своей природе свойственно ошибаться. Но ошибка ошибке рознь. Например, сотрудник может неправильно оценить время в пути и опоздать на работу на 10 минут — в этом нет ничего страшного. Но ошибка руководителя проекта или производителя работ может привести к трагедии на площадке, травматизму. Ошибка юриста — к кабальному договору, ошибка бухгалтера или инженера-сметчика — к финансовым потерям, ошибка инженера ПТО — к срыву графика, а ошибка PR-специалиста способна нанести ущерб имиджу компании. Я считаю, что у специалиста нет права на профессиональные ошибки и у меня в том числе.

А Вы сами совершали серьезные ошибки?

Что касается именно серьезных

ошибок, то пока я их избежал. Во всяком случае, в нашей организации за все 14 лет не было ни одного несчастного случая во время проведения работ, а сама компания занимает лидирующие позиции в сегменте демонтажа зданий и сооружений.

В 2019 году Вы вошли сразу в две международные организации. Каких результатов ждете от такого интернационального общения?

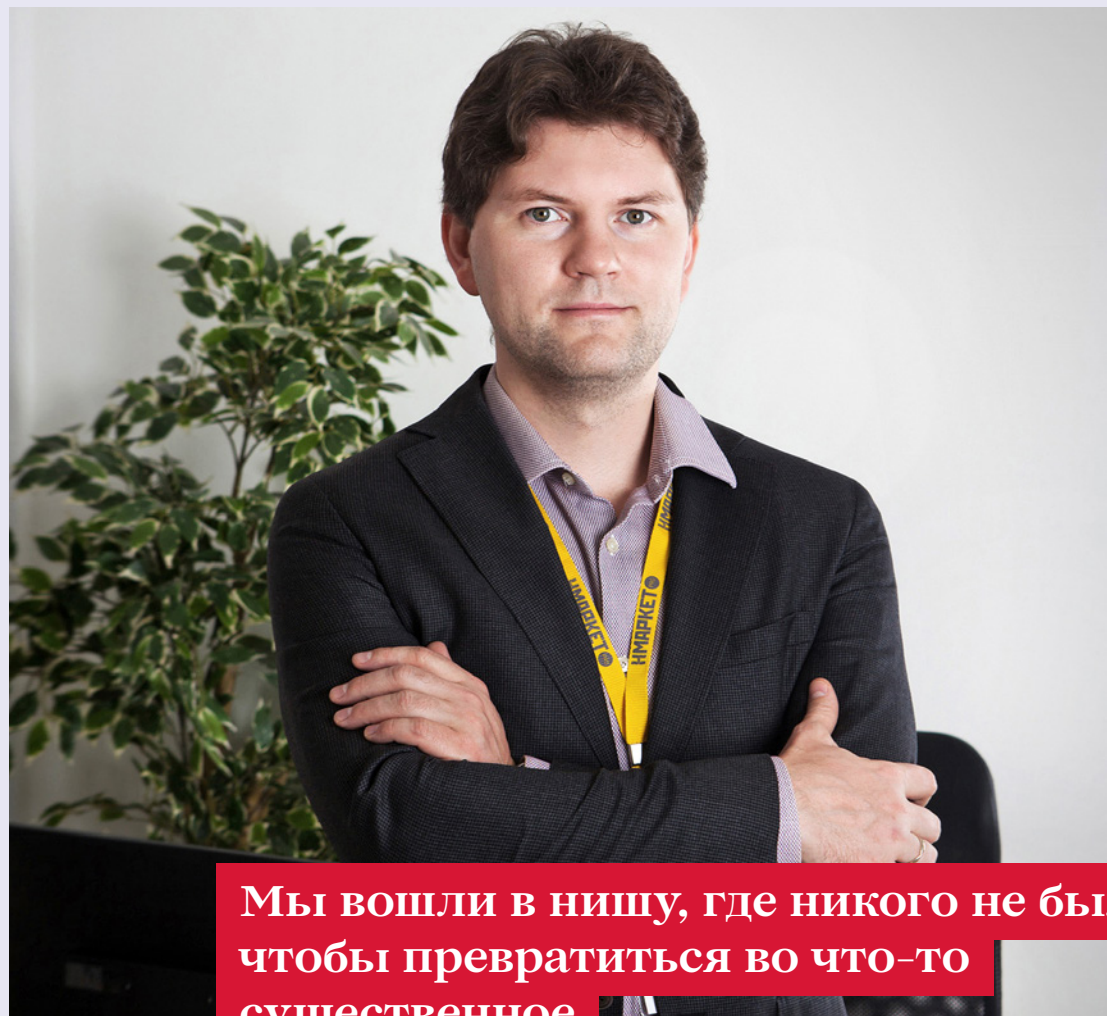
Да, в этом году мы вступили в NDA — Национальную Ассоциацию по сносу и EDA — Европейскую Демонтажную Ассоциацию. В EDA я вошел еще и в состав правления. Для нашей компании и для меня лично такое тесное партнерство с крупнейшими международными организациями — очередной шаг на пути развития. У нас есть много точек соприкосновения и в отношении охраны труда, и по вопросам экологии, и в практиках технологий сноса. Поэтому я жду самого плодотворного сотрудничества, связанного с обменом опытом и обучением.

Что самое важное для лидера-управленца сегодня?

Видение будущего — и личного будущего, и будущего своей компании. Под этим я понимаю постановку краткосрочных и долгосрочных стратегических целей с последующей трансляцией их своим сотрудникам. Это основная корпоративная установка — на перспективную, плодотворную, а главное — финансово стабильную работу.

ПАВЕЛ КОЧКИН

Генеральный директор и основатель «Нмаркет.ПРО»



Мы вошли в нишу, где никого не было, чтобы превратиться во что-то существенное

Павел Кочкин, основатель компании-новатора «Нмаркет.ПРО», рассказал нам об IT-составляющей строительной сферы, истории появления его фирмы, взаимоотношениях между риелтором и застройщиком и о недооцененности систем регулирования криптовалюты.

«Нмаркет.ПРО» экономит риелторам 60% времени и автоматизирует процесс работы с клиентами. В 2019 году с помощью «Нмаркет.ПРО» риелторы суммарно заработали почти 1 млрд рублей. В партнерском портфеле компании около 1000 застройщиков и 45 тыс. риелторов из 25 городов России.

ИНТЕРВЬЮ

Как Вы пришли на рынок недвижимости, с чего Вы начинали?

Это забавная история. У меня на третьем курсе института родился сын, надо было идти куда-то работать. Я пошел работать в риелторскую компанию. Понял, что риелтор продает не квартиры, а информацию. Поэтому ушел в сферу IT в недвижимости в 2002 году. В 2004 году мы с братом взяли справочник и начали обзванивать все агентства недвижимости, предлагая им разработать систему автоматизации работы агентства. Первыми, кто откликнулись, была компания «Колвэй», город Колпино. С этого все и началось. Следующей целью стало сделать печатный классифайд по недвижимости. Этой цели мы достигли и пошли дальше.

В 2011 году, помимо «Нмаркет.ПРО», у Вас еще было классическое агентство. Почему сейчас оно прекратило свою деятельность? Вы разочаровались в этой сфере?

Нет, тут дело не в разочаровании. Мы хотели что-то новое принести на рынок. Как раз начиналась новая волна системного взаимодействия застройщиков и риелторов. Мы сделали агентство, которое занималось только новостройками. Поскольку уже был хороший опыт в IT-сегменте недвижимости, мы заполнили интернет своей рекламой и вошли в топ-3 компаний, занимающихся новостройками, всего за год. Но не все получилось, как хоте-

лось. В основном, наверное, не вышло эффективно управлять продавцами, так как это не наш профиль. Не все сделки, скажем так, шли в компанию. Это навело на мысли, что возможно стоит заниматься чем-то более глобальным. Поэтому в 2013 году появился «Нмаркет.ПРО».

Вы как-то говорили, что Вам близка модель криптовалюты: в ней есть физический смысл, но отсутствует человеческая составляющая. В своей дальнейшей работе Вы планируете уходить от человеческого фактора?

Криптовалюта — это, конечно, хорошо, но я бы скорее это назвал блокчейн-идеологией. Смысл в том, что это публичный реестр, в котором группой независимых лиц фиксируются факты, которые нельзя так просто изменить. Например, к кому в первую очередь пришел клиент — к застройщику или риелтору? Постфактум ведутся споры, и нет независимой возможности проверить. Если фиксировать все эти точки технологией блокчейн, можно избежать напряженности в отношениях между субъектами рынка.

Как Вам кажется, кто раньше предложит качественный электронный сервис: бизнес или государство?

Коммерческий рынок должен быть саморегулирующимся, но для нашей страны характерно сильное влияние государственных решений на экономику. Сейчас игрокам рынка,

наверное, может не хватить единства и скорости, чтобы выдать продукт быстрее. Но все же я не возьмусь прогнозировать, кто окажется быстрее.

А во сколько для застройщика обходится дилерский канал?

Санкт-Петербург и Краснодар сейчас лидируют в плане цены, риелтор имеет реальную возможность заработать 3-4%. Другие города пока только подтягиваются к этим показателям. Но цены за последние месяцы сильно выросли. Санкт-Петербург вошел в топ-6 городов по росту цены на недвижимость, поэтому клиентов меньше. Повышение стоимости на 12-13% прежде всего объясняется переходом на проектное финансирование.

Есть ряд застройщиков, которые не прибегают к дилерским каналам продаж. Как Вы считаете, изменят ли они свою позицию?

Как раз-таки тренд в том, что таких компаний осталось очень мало. Если ты приходишь к коммерческому директору такого застройщика, и у него серьезный опыт в прямом отделе продаж, ты предлагаешь ему расширить канал продаж на 30 тыс. риелторов и это будет стоить прогнозируемую цену. Он отказывается, потому что воспринимает дилерский канал продаж в качестве прямого конкурента. При грамотном управлении — это будут дополнительные продажи без увеличения стресса. И в выигрыше будут все.

У отделов продаж и риелторов есть устойчивые мнения друг о друге, завязанные на противостоянии. Как Вы считаете, какое место «Нмаркет» занимает в этой цепочке?

«Нмаркет» в этой истории выполняет правильную, как нам кажется, роль с точки зрения ценностей. Мы знаем, как надо привлекать клиента. Чтобы подключиться к нашей системе, нужно обязательно пройти обучение, где мы рассказываем про инструменты и ценности, которые должен каждый субъект на рынке создавать. Плюс еще есть серия дополнительных занятий, и мы запустили проект «Академия: Нмаркет.ПРО». Есть циклы бесплатного обучения по продукту, «Академия» — уже платный сервис. Здесь интересная история: мы провели эксперимент, сделали обучение на «Академии» для части клиентов платным, а для части — бесплатным. Так вот те, кто за него заплатили, на 99% закончили его и сдали экзамен. Из тех, кто не заплатил, закончили всего 24%.

Вы в бизнесе уже 15 лет и, наверное, понимаете, что риелторский рынок — низко-маржинальный, в то время, как девелоперский бизнес дает совсем другую цифру. Почему Вы остаетесь в этой сфере?

Искушение уйти было. Но есть же определенные смыслы и цели, почему мы вообще это все делаем. На сегодняшний день бронирование новостроек — уже не единственный продукт в «Нмаркете». Мы расширяем продуктовую линейку и планируем создать платформу для взаимодействия субъектов

рынка. Основной вид бизнеса — низкомаржинальный, но следует так же учитывать порог входа. Часто меня спрашивают: «У вас есть такая база по новостройкам, почему бы вам не сделать такую витрину, как Яндекс?». Физические лица туда пойдут, а деньги будут поступать за баннеры, по сути. Во-первых, рекламный бюджет входа в витрину — несколько сотен млн руб. в год. Конкурировать с бюджетами лидеров сложно, соревноваться в полезности — долго. Можно не успеть вырасти достаточно, когда конкуренты начнут создавать серьезные препятствия. В общем мы вошли в нишу, где никого не было, чтобы превратиться во что-то существенное.

Сейчас в Вашу нишу уже пришли масштабные игроки с большими бюджетами. Как Вы видите будущее своей компании?

Мы в шутку называем себя маленькой дрезиной, а за нами уже едет большой товарный поезд. Но дрезина за счет своих размеров намного более юркая. Многие большие компании (например банки) допускают ошибки. Раньше у каждого субъекта рынка был свой персональный менеджер в банке, то есть личный контакт. Сейчас банки все больше отходят в IT-технологии. Но я хочу, чтобы нас на рынке знали не только как профессионалов в IT-сфере, но и как конкретных людей. Большие игроки с большими бюджетами чаще всего копируют наше видение двух-трехлетней давности. Мы, играя на этом рынке, уже имеем представление о том, каким это видение будет через год.



Наша компания сейчас будем меняться, а когда на новые рельсы направятся локомотивы, они уже будут реализовывать устаревшую модель.

Есть мнение, что в бизнесе с семьей трудно. Как Вам с братом работаете вместе?

Мы — исключение из правил. Мы оба знаем момент, когда нужно выпустить пар, забыть и пойти дальше. Без брата это все вообще бы не получилось, мы очень поддерживаем друг друга. А любые непонимания или разные взгляды — это абсолютно нормально. У нас есть способы отвести душу: поход в лес или на рыбалку, поездка на родину в Вологодскую область.

АНДРЕЙ КОСТИН

Президент — председатель правления, член наблюдательного совета Банка ВТБ (ПАО)



С 1 июля новый закон действует, новые правила. Но пока мы видим позитивный результат этой работы

Строительная реформа поставила банки на центральное место в строительной индустрии. Именно они сегодня стали держателями ключевых ресурсов. Перспективы отрасли во многом зависят от готовности банков предоставлять финансирование для строительства жилых комплексов и поддерживать привлекательные для потребителя ипотечные ставки. К началу осени со стороны ВТБ было выделено 220 млрд рублей на обслуживание кредитных линий для 50 комплексов, и еще 200-миллиардный пакет

находится в стадии согласования. Именно на средства ВТБ (19,9 млрд рублей) возводится первая в Москве новостройка, получивший проектное финансирование — жилой комплекс «Дмитровский парк». Банк поддерживает и другие проекты ГК «ПИК» — «Бунинские луга» в Новой Москве и Green Park в Ростокино, которые в совокупности дадут рынку свыше 600 тыс. кв. м жилья. Еще 21,7 млрд рублей получит компания «Инград» на строительство ЖК RiverSky и прилегающей спортивной инфраструктуры. Среди крупнейших сделок Петербургского региона следует указать предоставление кредита в размере 5,6 млрд рублей холдингу РСТИ на освоение площадки ЖК Terra, 5,4 млрд рублей группе RBI для комплексов Futurist и Studio Moskovsky, а также 3,1 млрд рублей группе «МАВИС» под новое строительство в Мурино (ЖК «Убанист»). Группа ВТБ работает над увеличением ипотечного портфеля. В настоящее время он достигает полутора триллионов рублей. Каждая шестая квартира в новых домах Москвы сегодня покупается с привлечением кредитного финансирования от ВТБ.

Источник фото: kremlin.ru

НАТАЛИЯ КУЗНЕЦОВА

Генеральный директор АН «БОН ТОН»

**Критерий
успешности проекта —
соответствие
запросам
потребителей**



Общий стаж работы в отрасли составляет более 12 лет. Свою профессиональную деятельность Наталия начала в 1992 году в промышленном секторе и сфере маркетинга. Отправной точкой в недвижимости стала работа в девелоперской компании на позиции начальника отдела развития и стратегического маркетинга (с 2007 года). В 2011 году Н. Кузнецова перешла на должность руководителя проектов в «НДВ-Групп», а затем стала заместителем руководителя департамента новостроек.

Имея за плечами огромный стратегический и аналитический опыт, в 2016 году Наталия возглавила агентство недвижимости «БОН ТОН».

Под ее руководством компания укрепила свои позиции и стала одним из лидеров на первичном рынке Московского региона. Сегодня это один из ключевых игроков на рынке риелторских услуг, в портфеле которого представлены самые привлекательные объекты Москвы и Подмосковья.

ИНТЕРВЬЮ

На Ваш взгляд, риелторские компании имеют влияние на рынок недвижимости? Почему? Расскажите об успехах компании в этом году?

Риелторские компании — важное звено на рынке недвижимости. На плечах агентств — серьезные задачи, которые связаны с развитием отрасли, повышением уровня профессиональных компетенций и формированием стандартов работы. Отдельной строкой идет консалтинг — риелторы помогают застройщикам сформировать конкурентоспособный продукт на основе рекомендаций по ценообразованию, квартирографии и развитию проекта. Этот уровень требует постоянного сбора данных и широких познаний на рынке недвижимости. Конкурентная среда, в которой находятся агентства недвижимости, закаляет характер, позволяет им быть всегда в авангарде тенденций и удерживать свои позиции в отрасли.

Что касается нашей компании, то мы продолжаем стремиться к укреплению нашего присутствия на рынке Московского региона. За 2019 год объемы реализации увеличились на 9% и составили 151,9 тыс. кв. м. Это стало результатом сплоченности коллектива и наращивания объемов в нашей ассортиментной линейке. Успешная реализация проектов обеспечивает положительную репутацию в профессиональных кругах. «БОН ТОН» регулярно становится «Лучшим агентством месяца/года» по объектам

партнеров-застройщиков. Также есть профессиональные награды.

В процентном соотношении успех компании насколько зависит от ее руководителя? Назовите новые тренды на рынке жилой недвижимости, которые со временем станут «мастхэвом»?

Руководитель направляет команду и создает атмосферу, помогающую ставить серьезные задачи и успешно претворять их в жизнь. У нас созданы все необходимые условия для интересной и продуктивной работы, что привлекает сотрудников с многолетним опытом. Создается эффект синергии, и в этом случае становится очень сложно определить соотношение «руководитель-команда». Это уже настоящее единое целое.

Что касается «мастхэв» трендов, то это, прежде всего, «цифровизация» рынка. Электронные технологии прочно вошли в нашу жизнь. Они помогают экономить самое ценное — время, которое так важно в условиях бешеного ритма жизни. Мы оплачиваем коммунальные услуги в онлайн, совершаем покупки через специальные сервисы и приложения. Даже столь консервативная отрасль, как недвижимость, «уходит в цифру». Усовершенствования помогают идти в ногу со временем, улучшать внутренние бизнес-процессы и качество обслуживания клиентов. Отсюда очевидный тренд — синергия

онлайн и офлайн-технологий. «Умные» платформы, онлайн-подбор квартир, «цифровая» ипотека, виртуальный просмотр отделки — это все возможности нашего дня и конкурентное преимущество на текущем рынке. Поэтому и девелоперы, и риелторы работают над данными аспектами предоставления услуг.

Также отметим гибкость решений в части предлагаемого продукта и планировочных решений. Критерий успешности проекта — соответствие запросам потребителей, которые придерживаются рационального подхода в подборе недвижимости. Поэтому трендом становятся квартиры-трансформеры. Разделение на функциональные зоны позволяет сократить количество «неполезных» метров и реализовать новые идеи в оформлении пространства. Застройщики идут навстречу клиентам, предлагая и традиционные планировки, и евро-формат. Кроме того, предусматривается возможность объединения квартир — даже в панельном домостроении.

Поделитесь планами компании на ближайшую перспективу?

В наших планах — укрепление позиций компании на рынке Московского региона, совершенствование сервиса для клиентов и формирование ассортиментной линейки с учетом самых разных потребительских запросов. Мы открыты для рынка и готовы двигаться только вперед.

ОКСАНА КРАВЦОВА

Генеральный директор Группы компаний «Еврострой»



Мы всегда стремимся превзойти ожидания наших клиентов!

Насколько успех компании зависит от ее первого лица?

Успех любого бизнеса неразрывно связан с его первыми лицами, которые формируют образ компании на рынке.

Что не удалось в этом году? Какие уроки из этого вынесли?

В 2019 году мы осуществили все наши планы!

Считаете ли себя влиятельной персоной на рынке недвижимости? Почему?

На мой взгляд, степень влиятельности любого руководителя бизнеса пропорциональна количеству довольных и влиятельных клиентов его компании.

Если бы у Вас была возможность попросить у первого лица РФ решить любой вопрос, что бы Вы попросили?

Поскольку у любого девелоперского проекта многолетний жизненный цикл, то лучшим подарком была бы возможность работы в условиях стабильной законодательной базы.

Компания работает на рынке Петербурга 25 лет, за это время ей было реализовано 750 тыс. кв. м.

«Еврострой» — девелопер полного цикла, то есть занимается проектом от создания концепции до его конечной эксплуатации. Первым элитным жилым комплексом компании стала «Олимпийская деревня». ЖК появился по соседству с Академией волейбола.

АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ

Генеральный директор ГК «Арсенал-Недвижимость»



Дворы без машин сейчас уже не являются уникальным явлением. Это сформированный запрос покупателей, и практически все застройщики стараются на него в своих проектах отвечать

Главой компании стал в 2017 году.

Сегодня построено точно в срок 532 тыс. кв. м жилья, 31 жилой дом, более 12 тыс. квартир, 7 детских садов, школа.

Группа компаний ведет одновременное строительство четырех жилых кварталов — это 14 домов, социальные объекты, элементы благоустройства и помещения коммерческого назначения.

МАГНУС МОНССОН

Председатель совета директоров Semrén+Månsson



Россия с любопытством относится к будущему

Офисы Semrén+Månsson расположены в Швеции, России и Польше. Работа 250 сотрудников компании базируется на стандартах шведского дизайна и качества.

Эта компания первой из шведских бюро открыла представительство в Санкт-Петербурге после столетнего отсутствия архитекторов из Швеции в России.

ИНТЕРВЬЮ

На вопросы ответили представители компании Semrén+Månsson: Магнус Монссон, глава шведского архитектурного бюро Semrén+Månsson, профессор, сооснователь и председатель шведской Ассоциации архитекторов-девелоперов, и Андрей Петров, директор по развитию бизнеса Semrén+Månsson в России.

Андрей, в 2012 году концерт пришел в Россию с бизнес-идеей реализации проектов в скандинавском стиле по российским нормативам. Спустя столько лет концепция изменилась?

Андрей Петров: Когда в 2012 году мы открывали офис в России, то анализировали рынок архитектурного проектирования с точки зрения участия в нем иностранных компаний. Такими компаниями оказались знаменитые, даже звездные европейские бюро. Они создавали дорогие эксклюзивные проекты. Главный минус этих проектов заключался в том, что заказчик мог не получить то, что хотел, даже за большие деньги. Мы учли этот опыт и предложили российскому рынку скандинавскую архитектуру по российским нормативам.

Мы остановились на скандинавском, а не шведском дизайне, потому как это понятие стало уже в хорошем смысле нарицательным. И эта идея нашла отклик у российских застройщиков.

Сегодня на рынке для нас благоприятная ситуация.

Во-первых, в силу экономиче-

ских причин рациональная и эргономичная архитектура стала востребованной.

Во-вторых, у нас появились референсные проекты, которые стали нашей визитной карточкой. Таким проектом стал Skandi Klubb в Санкт-Петербурге, у которого есть фанаты среди девелоперов по всей стране. В-третьих, в России, и в малых, и в крупных городах, высок спрос на европейский дизайн, на евростандарты, на европейское качество жизни. Так что бизнес-идея для российского рынка в 2012 году была сформирована правильно.

Мистер Монссон, как пришла идея об экспансии на российский рынок?

Магнус Монссон: Как это происходит в жизни — удачная случайность. После 1989 года я некоторое время работал в Германии. Наши заказчики расширяли влияние в России. А мы последовали за ними. Кроме того, мы получили поддержку шведских политиков, которые снабдили нас правильными контактами на нужном уровне в России. Благодаря поддержке и репутации нам удалось за короткое время выйти на этот рынок.

Каким Вы нашли российский рынок? Как Вам российский рынок архитектуры?

Магнус Монссон: Мы начали работу в Санкт-Петербурге, а это такое место, которое, по моим ощущениям, близко по культурному контексту к шведским ценностям. К тому же в этой части России прочные связи

со Швецией, которые облегчили процесс выхода на рынок. Впервые мы на российском рынке оказались в 1992 году. Тогда мы заметили, что застройщики негативно воспринимали сложную архитектуру. Это стало одной из причин, почему мы не открыли офис в России в тот момент. То, что мы наблюдаем последние 10-15 лет — стремительное и профессиональное развитие в области архитектуры. Теперь архитектуру понимают намного глубже, чем раньше. Плюс появилось понимание, что хорошая архитектура и с коммерческой точки зрения более привлекательна. Еще одно отличие состоит в том, что со стороны рынка стало больше понимания. То, что мы создаем как архитекторы, востребовано с коммерческой точки зрения.

На Ваш взгляд, сильно ли отличаются подходы к архитектурному проектированию в Швеции и России в глобальном плане?

Андрей Петров: Наверное, стоит начать с образования. Выпускники профильных вузов в Санкт-Петербурге, в сравнении со своими скандинавскими коллегами, больше ориентированы на художественные аспекты, чем на решение практических задач. Шведская архитектура более проектно-ориентированная.

Скандинавский подход к проектированию — это комплексный подход, который позволяет полностью раскрыть потенциал проекта благодаря различным финансовым и техническим инструментам.

К нам иногда поступают заказы — разработать только дизайн-код для фасадов или только планировочные решения. За такие заказы мы не беремся, так как считаем, что проект, выпущенный под брендом Semrén+Månsson должен быть «шведским» во всем.

Вы не считаете, что ваши проекты являются неким компромиссом между российскими нормами и дизайном?

Андрей Петров: Нет. Ни на одном проекте у нас не было таких компромиссов. Случались компромиссы с заказчиками. Ведь все наши заказчики в какой-то степени архитекторы и дизайнеры. Они сами знают, как правильно строить. Но между дизайном и нормативами у нас не было компромиссов. Часто наши архитекторы говорили, что невозможно реализовать в России ту или иную идею, предложенную коллегами из Швеции, но в 99% случаев мы находили технические решения и реализовывали шведские идеи. И как правило, самые интересные дизайнерские решения появлялись, когда возникали ограничения.

С какими сложностями сталкиваются шведские архитекторы при работе в России?

Магнус Монссон: В России шведские архитекторы сталкиваются с теми же проблемами, что и в Швеции, и других странах. Это вопросы нормативов, географических условий, экономические вопросы. Но Россия привлекательна тем, что здесь чувствуется любопытство и интерес к тому, что пред-

ставляет из себя современная мировая архитектура. В первую очередь, этот интерес заметен в Москве. Я бы назвал это таким любопытством к будущему.

Есть ли уже реализованный проект, глядя на который Вы жалеете, что не Вы его спроектировали?

Магнус Монссон: Оригинальный вопрос. Я отвечу так: я хотел бы спроектировать Эйфелеву башню или падающую башню в Пизе.

Вы уже сказали, что Санкт-Петербург похож по менталитету на Скандинавию. Какие еще регионы, по Вашему мнению, близки к шведским?

Магнус Монссон: Я бы не говорил о шведской идентичности в чистом виде. Санкт-Петербург напоминает мне Стокгольм, Копенгаген, еще Лондон и Париж тем, что в его контексте прослеживается множество разнообразных влияний. В Санкт-Петербурге много работ французских, немецких архитекторов и так далее. Там повторяется та же история, что и в других европейских городах. Вот в чем схожесть. В Санкт-Петербурге легко считывается эта европейская культура. Хотя в некоторых частях Москвы это тоже ощущается. Пока я видел немногие российские города. И у меня такое ощущение, что они в массе отличаются послевоенной архитектурой. Архитектурой после 1945-1950 годов. Это более модернистская архитектура.

В России сильно влияние конструктивизма. Вы его видите?

Магнус Монссон: Я знаком с конструктивизмом очень хорошо. И я высоко ценю этот стиль. Сложно провести границу между конструктивизмом и модернизмом. Это теоретический вопрос. По моим ощущениям, конструктивизм — это изолированный стиль, в котором строили в годы революции.

У нас сейчас модно говорить о таком тренде как комфортная городская среда. Для Вас, с точки зрения архитектуры, что такое комфортная городская среда?

Магнус Монссон: Я бы провел здесь параллель с традиционным европейским городом, где человек живет и работает — с улицами, площадями, парками. Человек передвигается на уровне первых этажей, случается, ездит на метро. В целом это история о человеке в интенсивном насыщенном контексте, который живет, работает, общается с людьми. Интересно, что проекты с комфортной городской средой стоят заметно дороже, в том числе и в Швеции. Андрей Петров: Мы часто участвуем в форумах и конгрессах, где говорим о комфортной среде. Мы задумались, каким же образом определить, что такое комфортная среда. Сейчас вместе со шведскими коллегами работаем в этом направлении. Мы формируем конкретные индикаторы, метрики, чтобы объективно подойти к оценке комфорта. Для нас это, в первую очередь, инструмент для создания проектных решений.



Какой должна быть этажность дома, чтобы он был комфортным?

Магнус Монссон: Если вы живете в стоэтажном доме, у вас отличный вид и вам в этом доме комфортно, то все хорошо. Но лично для меня комфортнее жить ближе к уровню улицы, видеть жизнь, общаться с людьми. Выделяют две противоположные группы людей. Представители первой группы живут на одном месте непродолжительное время. Такие люди чаще выбирают для себя тот тип жилья, который предлагается в многоэтажном доме. Другая группа предпочитает жить в одном месте долго. Эти люди стремятся к тому, чтобы создать вокруг себя постоянный круг общения. Я отношу себя ко второй группе. Отмечу, что современный человек все менее и менее

стационарен. Он редко живет продолжительное время в одном месте. Он много путешествует, часто меняет дома.

Вашей компании 50 лет. Какое место Россия занимает в Вашей компании и какие пути развития в нашей стране для Вас?

Магнус Монссон: Нашему офису в России семь лет, но работаем мы здесь уже 25-й год. Я еще раз отмечу, что мы замечаем возрастающий интерес в России к качественной архитектуре. У нас в Semrén+Månsson есть еще много интересных предложений для России. А пятидесятилетний опыт в проектировании и наше любопытство позволяют нам с оптимизмом смотреть в будущее. Андрей Петров: В каждом аспекте проекта мы опираемся на компетентность и опыт швед-

ской и российской команд, что поднимает качество проектных решений на новый уровень и приносит ощутимую выгоду нашим заказчикам. Серия крупномасштабных проектов в нескольких российских регионах подтверждает успех уникальной бизнес-идеи и бизнес-модели Semrén+Månsson на территории России.

Какие цели на ближайшее время Вы ставите?

Андрей Петров: В обозримых планах — увеличить количество сотрудников в Санкт-Петербурге и Москве до 100 человек. Мы наращиваем присутствие в Москве, Санкт-Петербурге и крупных российских городах. Развиваем направление цифровых технологий в проектировании, выходим на рынок консалтинга по цифровизации процессов в строительстве.

АННА НИКАНДРОВА

Партнер Colliers International в России



По сути, консалтинговые компании стали «двигателем» рынка коммерческой недвижимости

Опыт Анны Никандровой в сфере коммерческой недвижимости составляет более 15 лет. В 2004 году Анна присоединилась к команде Colliers International. С этого времени она прошла долгий карьерный путь, сейчас она является партнером компании, возглавляет и курирует два крупнейших направления — департамент торговой недвижимости и департамент управления недвижимостью, которые реализуют проекты по всей России. Colliers является крупнейшей независимой управляющей компанией в сегменте ТЦ в России. Под ее управлением находится 25 объектов общей площадью более 1,2 млн кв. м в 12 городах России. Департамент торговой недвижимости является одним из лидеров по закрытым сделкам в России. Наиболее знаковые проекты — это ТЦ «Арена Плаза», городской променад в составе парка развлечений «Остров мечты», ТРЦ «Грозный молл» в Грозном и т.д.

ИНТЕРВЬЮ

Анна, на Ваш взгляд, какое влияние на рынок коммерческой недвижимости оказывают консалтинговые компании?

Наибольшее количество сделок во всех сегментах проходит с участием консультантов, они аккумулируют огромный массив данных, постоянно повышая экспертный уровень. Они первыми видят зарождающиеся тренды и оперативно развивают экспертизу в нужном направлении. Коммерческие проекты сегодня становятся сложнее и сочетают в себе много функций, поэтому при их реализации нужны различные профильные специалисты и уникальные знания, которыми владеют консультанты. По сути, консалтинговые компании стали «двигателем» рынка коммерческой недвижимости.

Вы возглавляете сразу два департамента, ради Colliers в свое время перебрались из Санкт-Петербурга в Москву. После работы у Вас остается время на семью и отдых?

Самая сложная задача — все успеть. Почти каждую неделю я летаю в командировки, и моя семья научилась это гармонично принимать. Выходные — святое время для семьи, которое мы всегда очень весело проводим.

В вашем портфеле огромное количество объектов по всей России. В каких регионах работаете легче?

Сейчас в нашем портфеле 25 объектов площадью более 1,2 млн кв. м в 12 городах России, команда брокеров реализует

проекты еще в 9 городах. И все они мне интересны. Есть регионы, с которыми я познакомилась только благодаря моей работе. Например, Бурятия. Это потрясающая природа, Байкал, центр российского буддизма и особенные люди. Из последних открытий могу отметить Грозный, где мы реализуем самый крупный ТРЦ в республике — «Грозный Молл», а также изучаем новый для нас регион в динамике. Я впечатлена тем, как развивается регион, и какой позитивный заряд это дает рынку.

Что самое приятное и самое тяжелое в Вашей работе?

Самое приятное — обнаружить потенциал в проекте, который неочевиден для заказчика и других игроков, а затем и реализовать его. Один из примеров — наша сделка с Uniqlo в Санкт-Петербурге. Бренд хотел открыть магазин в центре города, но мы нашли здание в другой локации, которое, на наш взгляд, идеально подходило. В итоге нам удалось отстоять свою идею, и магазин Uniqlo успешно работает в этом районе. Самое тяжелое — это постоянная вереница сложных задач, у которых нет однозначного решения. Большой портфель проектов ежедневно приносит ситуации с большим количеством возможных сценариев развития, за выбор которых я несу персональную ответственность. Каждый день я должна быть в форме, решая уравнения с несколькими неизвестными. В этом деле мне помогает математическое образование.

Colliers — глобальная компания. Как выстроено Ваше взаимодействие с иностранными коллегами?

Мы в полном смысле слова «международная» компания. Для стимулирования активной коммуникации и взаимодействия между офисами в разных странах были созданы специальные группы с участием руководителей направлений. Я вхожу в состав двух таких групп — REMS EMEA Core (управление недвижимостью) и Retail EMEA Core (брокеридж). Мы регулярно встречаемся, обмениваемся контактами, обсуждаем тренды и их влияние на каждый рынок. Для нас важно понимать, как развивается коммерческая недвижимость во всем мире, чтобы адекватно оценивать перспективы в нашей стране.

Какие цели ставите себе на ближайшую перспективу?

Мы планируем добавить в портфель департамента управления четыре-пять проектов и начать работу в трех новых для себя городах. Управление такими уникальными с точки зрения набора функций проектами, как IQ-квартал, дает нам глубокое понимание современной коммерческой недвижимости. Имея такую перспективу, мы продолжим работу в этом направлении. В сфере брокериджа ключевыми событиями нового года станут открытия двух масштабных проектов — «Остров Мечты», в котором мы являемся партнером по брокериджу, и ТРЦ «Грозный Молл», где Colliers выступает эксклюзивным брокером.

ЕВГЕНИЙ ПОДГОРНОВ

Главный архитектор и директор архитектурной студии «ИНТЕРКОЛУМНИУМ»



Задача архитектора — сделать так, чтобы не было ощущения, что ты живешь в доме эконом-класса

С 1986 года работал архитектором в проектно-институте «ЛенНИИП градостроительства». За это время принимал участие в проектировании городов Западной Сибири (Нефтеюганск, Тюмень, Ханты-Мансийск, Лабитнанги). Занимался разработкой жилых кварталов, жилых домов и общественных центров.

Основал ООО «ИНТЕРКОЛУМНИУМ» в 1992 году. Принимал участие в творческих семинарах и архитектурных конкурсах общесоюзных и международных, где занимал призовые места и становился лауреатом. Многократный победитель премии Urban Awards. Имеет дипломы «Всемирного Клуба Петербуржцев» в области современной архитектуры в контексте «Исторической Среды Санкт-Петербурга» и Commercial AWARDS, а также получил награду общественной организации «Живой Город» по итогам народного голосования за лучшее здание в исторической среде.

ИНТЕРВЬЮ

Ваше архитектурное бюро успешно осуществляет свою деятельность с 1992 года. Расскажите, как за это время изменился в целом архитектурный облик и Ваши проекты?

В 1992 году перед архитектором стояла задача: есть место — нужно определить, что на нем можно построить. Нужно было придумать что-то оптимальное, а попадал ты или не попадал — это уже второй вопрос. Как правило, нам удавалось. На тот момент, мне кажется, покупалось абсолютно все, особенно в центре, где мы в основном и работали. У заказчика не было службы, которая занималась квартирографией или отделов продаж. Поэтому сектор был намного более свободный относительно тех рамок, в которых мы сейчас находимся. Сейчас есть деление на жесткий «эконом» и «элит». Мы идем по французскому сценарию, поэтому задача архитектора сделать так, чтобы не было ощущения, что ты живешь в доме «эконом».

На волне обсуждений квартир по 11 кв. м, которые уже продают, расскажите, какой у Вас был минимальный по площади лот?

Да делают капсулы и поменьше, но, правда, для японцев. Мы пока такого не делаем. У нас минимальные по параметрам лоты — это студии порядка 24 кв. м общей площади, в которых, все-таки, можно жить компактно, но комфортно.

Для Вас, как для архитектора, какие проекты интереснее —

эконом-класса или элитный сегмент?

Это совершенно разные варианты. Если говорить об «экономе», то, как правило, мы рассматриваем застройку территории. Принципиальное отличие элитного сегмента — «элитка» не может быть огромной. Это определенное количество метров, клубность формата. Вот у нас два проекта «Привилегия» и «Крестовский deluxe» — они отличаются идеологией. Первый делится на два больших корпуса с внутренней территорией, но дом совершенно не кажется массивным из-за своей сложности. А в «Крестовском» — 10 корпусов, но они расположены так, чтобы в каждом было ощущение самостоятельной постройки. На этаже 2-3 квартиры максимум, а наверху и вовсе по одной. Ну и, с моей точки зрения, чем меньше дом, тем больше ощущение некой элитарности.

На Ваш взгляд, что является обязательными атрибутами современного жилого комплекса?

Безусловно, парковочные места. Также сплит-шахты, когда кондиционирование — это продуманная система. Мы отказались от центрального кондиционирования во всех своих проектах из-за сложности в эксплуатации. Мы предоставляем жильцам возможность выбирать самим, нужны ли им кондиционеры.

Как Вы считаете, почему у нас готовый продукт все никак не приживается?

Мы ездили смотреть элитную недвижимость Англии от 40000 £/кв. м до 70000 £/кв. м. Разумеется, там все с отделкой. Меня поразила высота потолков 2,4-2,5 метра. Я спросил, почему так низко? А мне ответили: «Зачем выше?».



Там полностью готовый ремонт из дорогих материалов, квартиры уже укомплектованы мебелью. Все сделано красиво и качественно. Ну, и стоимость впечатляющая. А у нас, когда человек платит за квартиру миллионы, у него появляется желание самому заниматься ремонтом. Сейчас очень большое внимание уделяется местам общего пользования, потому что все остальное сдается в недостроенном варианте. Иногда даже стяжки не сделаны, потому что многие при ремонте будут все переделывать.

Что нас ждет в ближайшем будущем?

С моей точки зрения, может наступить период, когда мы воспользуемся опытом многих европейских стран, где были и социальные дома, и достаточно плотные кварталы с высотной застройкой. Они сносились и появлялись зеленые территории, дома высотой в шесть этажей, →



совершенно с другой идеологией. Я не знаю, за счет чего это возможно у нас. Программа реновации — одна из попыток. Пытались все экономически просчитать, но с учетом всех инженерных сетей, дополнительных метров, которые застройщикам нужно получить в качестве бонуса, экономика не приближалась даже к нулю. На этом невозможно заработать, так что это в любом случае предполагает участие государства. Это не частный проект.

Был ли в Вашей практике такой заказчик, который вообще не вносил коррективы в ваш проект, чтобы оптимизировать бюджет?

На начальной стадии были такие, но потом бывает, что дом строится, и на последнем этапе приходят подрядчики и начинают просить что-то поменять, заменить, удешевить.

Почему девелоперу выгоднее нанимать сторонне бюро, чем взять в команду штатного архитектора?

Все очень просто. Практика показывает, что собственный архитектор не может находиться на одном уровне с заказчиком, он все равно подчиненный. Бюро проще идет на компромиссы. Мы стараемся ко всему относиться с пониманием, но мы все

равно свободны и можем абсолютно прямо сказать, что что-то неправильно.

Жесткая конкуренция между зарубежными архитекторами и российскими?

Я с этим не сталкиваюсь, хотя и участвовал пару раз в попытках адаптации проекта. Мне кажется, это чаще встречается при проектировании общественных зданий, а не жилых комплексов.

Мешают ли нормативы развитию строительства?

Существует проблема развития исторической части города, которая напрямую связана с нормами инсоляции. Я лично считаю, что на сегодняшний день нужно пересмотреть инсоляционные нормы, в частности, рассмотреть возможность их отмены в исторических кварталах, где инсоляции просто нет. Таким образом, можно было бы решить проблему реконструкции многих обветшалых домов, реставрировать их, расселить коммуналки. А в новых кварталах инсоляцию оставить. Это право человека — выбирать, хочет он жить в центре города с отсутствием некоторых норм СЭС или нет. Это должно дать толчок развитию.

Какой город доставляет Вам эстетическое наслаждение, и где Вам бы хотелось поработать?

Я реалист и не размышлял об этом. Все города разные, все зависит от настроения. Есть города, вроде Рима, где проявляется энергетика этой «вечности». А есть маленькие милые города в Бельгии или Голландии, с кирпичной, ажурной архитек-

турой. Нью-Йорк давно поразил меня своей высотой, но при этом легкостью. Между домами свет и воздух.

А если бы не архитектура, чем бы Вы могли заниматься?

Я с восьмого класса мечтал-быть архитектором, занимался в художественной школе. Но если порассуждать, в какой отрасли хотел бы еще себя реализовать, то, наверное, стал бы режиссером.



Оставшись наедине с президентом, зная, что он выполнит любую просьбу Вашей компании, о чем бы Вы попросили?

Я бы обсудил с ним некоторые законы, по которым мы сейчас работаем. В частности, инсоляция в центре — большой вопрос. Также обсудил бы с ним развитие бизнес-кварталов в городе. Сразу напрашивается «Лахта-центр», но не как одинокое здание, а что-то больше похожее на ММДЦ «Москва-сити». Мне кажется, это интересное направление. Как раньше заводские трубы были некоторыми городским ориентирами, так теперь и башня «Лахта» — ее видно издалека. Это уже некий символ. У нас сейчас есть один похожий проект, конечно, менее масштабный, но все в процессе.

АЛЕКСАНДР ПЛУТНИК

Генеральный директор АО «ДОМ.РФ»



Источник фото: tatarstan.ru

Перед ДОМ.РФ стоит задача выйти на 6,5 трлн рублей проектного финансирования к 2024 году

Компания занимается повышением качества жилых проектов и созданием комфортной среды для жизни, развитием рынка арендного жилья и многим другим.

Под руководством Плутника сегодня решаются проблемы обманутых дольщиков Urban Group, первые ключи от достроенных квартир дольщики получили уже в мае этого года.

Банк ДОМ.РФ занимает лидирующие позиции по выдаче проектного финансирования застройщикам.

В этом году ДОМ.РФ совместно с Минстроем и КБ «Стрелка» представил индекс городов.

ОЛЕГ СТУПЕНЬКОВ

Руководитель компании «ТОП ИДЕЯ»



Идея проекта выражается через его архитектурный код, маркетинг, нейминг и, наконец, социальное единение жителей

На рынке недвижимости работает с 2000 года. Прошел путь от менеджера по продажам до руководителя. Признанный эксперт в области загородной и городской жилой недвижимости.

В разное время работал на руководящих должностях в крупных брокерских и девелоперских компаниях, среди которых Penny Lane Realty, Холдинг МИЭЛЬ.

Автор и создатель Премии «Поселок Года».

В 2006 году награжден премией «Деловая Россия» «За вклад в развитие Luxury рынка Подмосковной недвижимости». В 2007 году был одним из инициаторов создания Национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС).

Обладает большим практическим опытом реализации жилых комплексов с нуля.



ИНТЕРВЬЮ

На Ваш взгляд, в процентном соотношении, насколько успех проекта зависит от его концепции?

Если посмотреть на проект системно, то на 100%. Концепция или идея проекта является его фундаментом и служит основой для коммуникации с потребителем. Уникальность идеи в том, что она работает с эмоциональным интеллектом покупателя. В тот момент, когда за рациональность сражаются удаленность от метро, планировка и цена, идея работает с психологией покупателя и создает длительный wow-эффект, за который, кстати, покупатель не редко готов переплатить.

Вы вывели на рынке проект в новом для Москвы сегменте esoluxury. Каковы особенности этого сегмента?

В 2019 году заказчик перед нами поставил задачу дать вторую маркетинговую жизнь проекту. К моменту начала нашей работы мы получили в руки проект, который, по сути, ничего, кроме нейминга, не имел. Оказалось, что он по выявленным нами показателям идеально подошел под критерии класса esoluxury. Это новый сегмент элитной недвижимости. Под ним понимается городской объект с очень хорошей транспортной доступностью, всеми элементами класса deluxe, но вписанный в естественный природный ландшафт. Такой класс недвижимости безусловно нужен рынку, поскольку

он полностью соответствует мировой классификации и потребностям клиентов. Esoluxury — это мировой тренд, появившийся четыре года назад в сегменте элитной недвижимости. Он быстро обзавелся поклонниками среди богатейших людей всей планеты.



Какой проект не сможет спасти никакая концепция, даже самая впечатляющая?

Любой проект будет жить, если у него есть драйвер. Я видел много успешных и провальных проектов и могу сказать, что последние становились таковыми в силу человеческого фактора. Я считаю, что каждый проект уникален, нужно только найти и выразить эту уникальность. Если ваш проект буксует в продажах, то с уверенностью 99% могу сказать, что в таком

проекте отсутствует продающая идея или ее не умеют продвигать.

Как Вы влияете на рынок недвижимости?

Я создаю идеи для проектов, которые благодаря своим успехам становятся лидерами рынка и задают тренды: «Легендарный квартал», «Гранд Хиллс», River Residences, «Тимирязев Парк», «Виталити», «Парк Столиц» и другие. Все эти проекты имеют свою историю, своего девелопера, но в каждом живет идея, которая отличает его от конкурентов.

Поделитесь планами и проектами на ближайшую перспективу.

Мы решили больше не брать деньги за идеи. Ведь идея бесценна! Именно поэтому в 2020 году будем предлагать новую услугу застройщикам: идея + продажи в комплексе. Такой формат мы уже опробовали в 2019 году на проектах «Гранд Хиллс» и «Южный» в Красногорске и считаем, что для проектов комфорт- и бизнес-класса — это идеальное решение.

В основе услуги будут лежать наш трехуровневый конкурентный анализ, который уже завоевал признание на рынке, уникальная маркетинговая идея, разработка основного продукта, планировочные решения, мопы, архитектурный код, сопровождение проектирования и визуализации, вывод на рынок, рекламное продвижение и продажи.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ

Президент Группы RBI



Главная задача RBI — объединять вокруг себя людей, разделяющих нашу систему ценностей и жизненные принципы

году нам уже удалось пополнить земельный банк, и не исключаю, что до Нового года еще будут сделки.

Считаете ли себя влиятельной персоной на рынке недвижимости? Почему?

Считается, что человек должен оценивать себя сам, но мнение экспертов, потребителей и особенно коллег-конкурентов все-таки очень много значит. Награды «Девелопер года 2019» и «Топ-менеджер года 2019» считаю очень важными для себя.

Если бы у Вас была возможность попросить у первого лица РФ решить любой вопрос, что бы Вы попросили?

Инициировать федеральную программу комплексной реконструкции исторического центра Санкт-Петербурга, с привлечением средств федерального центра и инвесторов, с широким информированием общественности.

Группа RBI является признанным лидером в сегменте элитного жилья и бизнес-класса. За 26 лет работы компания реализовала 67 объектов, 16 из которых сегодня находятся в продаже, и удостоилась 86 профессиональных наград. Сам Тиктинский стал почетным строителем России и обладателем ордена «За заслуги в строительстве».

Насколько успех компании зависит от ее первого лица?

Ровно настолько, насколько руководитель влияет на подбор команды, на людей, которые в этой команде работают, на философию и ценности своей компании. Компания является продолжением своего руководителя.

Что не удалось в этом году? Какие уроки из этого вынесли?

Год был удачным, и сложные ситуации, которые возникали, удавалось разрешить. Например, были проблемы со сдачей «Дома у Невского», но в итоге все клиенты получили ключи в срок. Всегда сложно находить подходящие земельные участки по разумной цене, но в этом



Реклама. 16+

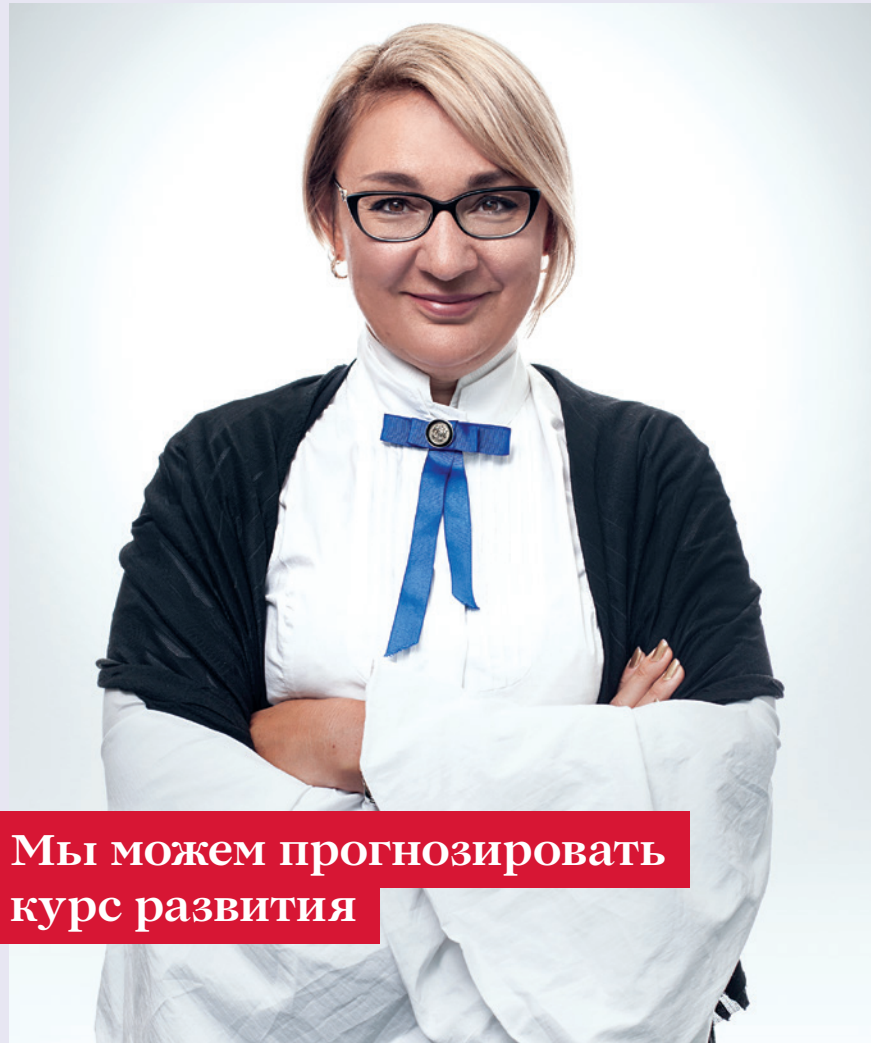
Арендатор.ру — крупнейший информационно-аналитический портал, охватывающий все вопросы сделок с коммерческой недвижимостью. Ежедневно тысячи пользователей портала решают вместе с нами такие бизнес-задачи, как поиск подходящего офиса в аренду или улучшение транспортной логистики, решают вопросы по продаже и аренде коммерческой недвижимости

WWW.ARENDATOR.RU
+7 495 150-08-68

ARENDATOR RU
коммерческая недвижимость

НАТАЛЬЯ ЯКИМЕНКО

Генеральный директор Lynks Property Management



Мы можем прогнозировать курс развития

С 9 апреля 2019 г. управляющая компания JLL Property & Facility Management в России и СНГ будет предоставлять услуги под новым брендом — Lynks Property Management. Это произошло в результате сделки по продаже УК ее менеджеру. Компанию возглавила Наталья Якименко, ранее курировавшая данное направление в структуре JLL.

Сегодня под управлением Lynks Property Management — более 40 высококласных объектов коммерческой недвижимости в управлении и более 1 млн кв. м в портфолио. Среди них: ТЦ «На Беговой», ТРЦ «Южный», ТЦ «Фили Град», МФК Talan Towers, Green Mall, «Бутово Молл», ТРЦ «Мозаика», БЦ «Лотте Москва», офисные помещения и ряд ресторанов «Макдоналдс», БЦ «Арт Плаза», административное здание АО «Объединенная металлургическая компания», офисные помещения Mitsubishi Motors Rus, «Бристоль Ритейл Логистикс», ГК «Инград», «Казцинк», «Самолет Девелопмент», «Лента» и «ЭГИС-РУС», логистические парки «Киевское-22» и «Калининец», колл-центр «Тинькофф Банк», ресторан Selfie, офисные помещения международной компании White & Case, складские помещения компании «Самсон КФ», и др.

ИНТЕРВЬЮ

Наталья, Вы обладаете колоссальным опытом работы в международных консалтинговых компаниях (CBRE, JLL), без поддержки известных брендов стало сложнее или проще пополнять портфель новыми объектами?

В 2012 году я возглавила бизнес-направление Property & Facility Management в структуре компании JLL. За семь лет работы, начав практически с нуля, мы вошли в тройку лучших УК в России и заслужили репутацию одного из наиболее профессиональных игроков рынка. В апреле этого года мы с JLL заключили договор купли-продажи юридического лица, в результате которого наше направление перешло на полную автономность, выступая как независимый бренд. Тем не менее можно говорить о преемственности бизнеса. Мы продолжаем сотрудничество с нашим партнером, компанией JLL, что дает нам поддержку по всем новейшим мировым технологиями и трендам. Сейчас сотрудничество с нашей компанией для девелоперов и собственников коммерческой недвижимости стало более эффективным. Мы получили возможность быть более гибкими в ценообразовании и условиях работы, мы менее зависимы от корпоративных ограничений, свойственных международным игрокам. Нам удалось не только полностью сохранить текущий портфель клиентов и команду, но и расширить присутствие в регионах и странах СНГ. Например, за первые шесть

месяцев с момента выхода из состава JLL и создания собственного бренда Lynks Property Management мы заключили более 10 новых контрактов, увеличили портфель в Казахстане в два раза, а также вышли на новый для нас рынок Крыма с проектом в Севастополе.

На Ваш взгляд, управляющие компании оказывают влияние на развитие рынка коммерческой недвижимости?

Да, безусловно, в первую очередь за счет доступа к более масштабному и разностороннему объему информации. Девелоперы сосредоточены на своих направлениях, в то время как мы работаем в разных сегментах и регионах, имеем возможность отслеживать тренды, анализировать и сравнивать большой массив данных. Это дает нам инструменты влияния на ситуацию, так как наше ощущение рынка в том числе формирует ожидания по его емкости для застройщиков. Например, понимая ситуацию и тенденции в различных регионах, мы видим как общую картину в целом, так и отдельные ее фрагменты. Благодаря этому мы можем прогнозировать курс развития, обоснованно рекомендовать инвесторам и застройщикам обратить внимание на тот или иной регион, имеющий наибольший потенциал роста.

Не было желания расширить спектр предоставляемых услуг и на жилую недвижимость и апартаменты?

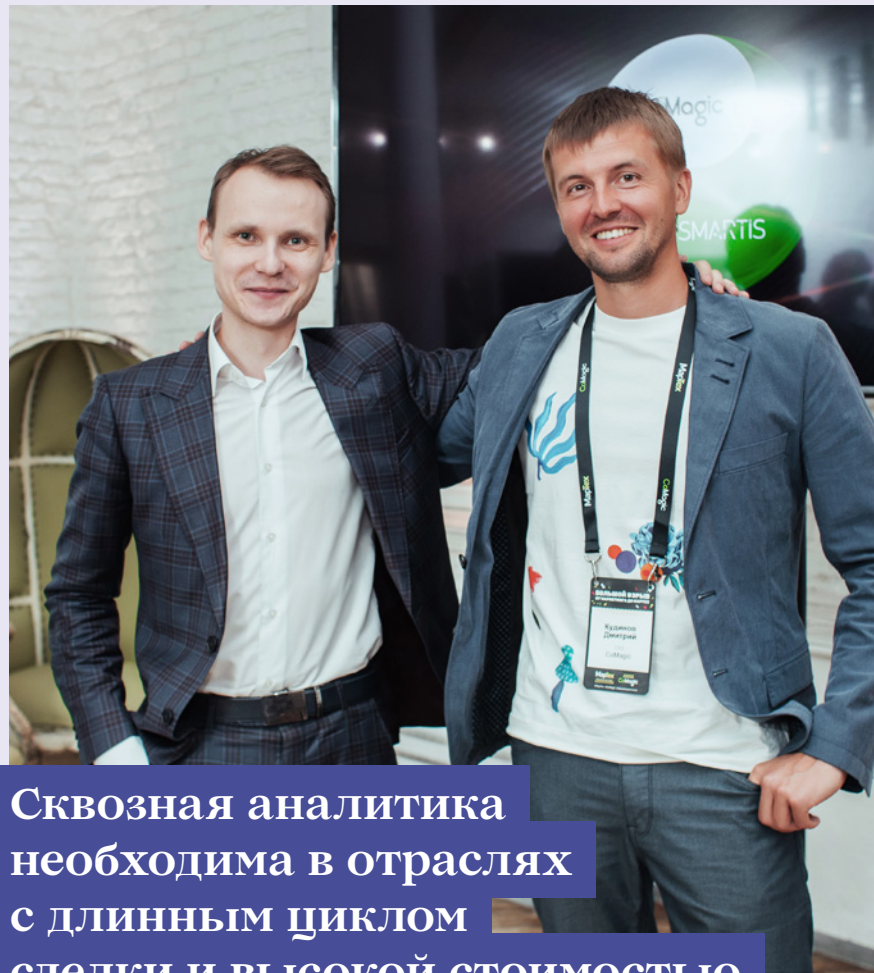
Наша команда уже имеет опыт

работы с жилой недвижимостью, первый жилой проект (уникальный на тот момент коттеджный поселок) мы запустили в далеком 2003 году. В нашем текущем портфеле также есть объекты, в состав которых входят апартаменты и жилые помещения. Мы планируем и далее развивать это направление.

Некоторые собственники объектов до сих пор пребывают в уверенности, что выгоднее всего управлять своими объектами они могут сами. Вам есть, что им на это ответить?

За все время работы нашей команды мы управляли объектами коммерческой недвижимости суммарной площадью более 8 млн кв. м. За этой цифрой стоят многочисленные рассчитанные бюджеты с динамикой их изменения, команды, сформированные для каждого проекта, аудиты и мониторинги, разработка и внедрение новых концепций, реализация маркетинговых стратегий. Любой собственник, даже имея опытную и профессиональную команду, все равно ограничен только своими объектами и не будет обладать таким же широким кругозором, как профессиональная УК. У девелопера нет возможности, например, наблюдать и сравнивать поведение одних и тех же арендаторов и подрядчиков в различных регионах и форматах и, анализируя эту информацию, перенастраивать свою работу.

ДМИТРИЙ КУДИНОВ, ИГОРЬ БАЛАШОВ



**Сквозная аналитика
необходима в отраслях
с длинным циклом
сделки и высокой стоимостью
привлечения клиента**

В 2019 году платформа для комплексной маркетинг-аналитики с функционалом и сервисом коллтрекинга CoMagic и компания по разработке комплекса IT решений для эффективного маркетинга и продаж Smartis объединились, чтобы дать рынку недвижимости удобный мощный инструмент для увеличения продаж.

CoMagic помогает более 400 компаниям на рынке недвижимости оценивать и повышать эффективность своих кампаний, а также обеспечивает контроль за качеством обработки входящих заявок. Через Smartis прошло более 1 млрд сессий клиентов, 5 млн звонков, 300 тыс. сделок рынка недвижимости. Интегрировались с 50+ CRM застройщиков, в числе которых ФСК, «Инград», MR Group, «Самолет», «Лидер-Инвест»/«Эталон» и др.

Дмитрий Кудинов, CEO и со-основатель CoMagic — эксперт в области коллтрекинга, веб-аналитики и бизнес-аналитики интернет-проектов. В сфере интернет-маркетинга с 2003 года. Является автором ряда программных инструментов и сервисов. Член комиссии по электронной коммерции РАЭК и экспертного совета ИРИ в экосистеме «Маркетинг в Интернете».

Игорь Балашов, CEO и со-основатель Smartis, разработчик IT решений по сквозной аналитике для бизнеса. Сертифицированный специалист больших данных Data scientist. Закончил МГТУ им. Н.Э.Баумана.

ИНТЕРВЬЮ

CoMagic и Smartis недавно заявили об объединении. Какую цель Вы преследовали?

Дмитрий Кудинов: За годы работы мы изучили потребности застройщиков, которым требуется комплексное решение по работе с данными и контролю процессов на каждом этапе воронки продаж. По разным причинам они не всегда получают то, на что рассчитывали — мало времени, отсутствие команды, неполные данные и т.д. Игорь Балашов: Спрос на сквозную аналитику на рынке недвижимости быстро растет. Своих ресурсов нам не хватило, чтобы обеспечить качественный клиентский сервис. Вместе с CoMagic мы дадим рынку отличный IT-продукт и поддержку, помогающую нашим клиентам решать их бизнес-задачи.

Вы отмечали, что 9 из 10 застройщиков испытывают проблемы с внедрением сквозной аналитики. СА — необходимый элемент успешных продаж?

Дмитрий Кудинов: Да, если хотите правильно считать деньги. Сквозная аналитика необходима в отраслях с длинным циклом сделки и высокой стоимостью привлечения клиента. Без возможности видеть воронку продаж, анализировать путь клиента и взаимное влияние рекламных каналов риск потратить деньги «не туда» или переплатить за звонок становится намного выше. Игорь Балашов: Это скорее инструмент cost-эффективных,

рентабельных продаж. Можно успешно реализовать все с большими скидками или залить рекламой без разбора, но экономика проекта не сойдется. С грамотной аналитикой застройщик будет продавать дороже.

Можно ли снизить стоимость обращения (одна из самых высоких в сфере недвижимости), которая продолжает расти?

Игорь Балашов: Кто-то наблюдает со стороны, как растет стоимость обращения, кто-то пытается ее снизить, и это действительно возможно, а кто-то смотрит на стоимость сделок. По сути, бизнесу все равно, сколько будет стоить обращение. Главное, чтобы ROI был как можно больше 100%.

Дмитрий Кудинов: Есть множество способов снизить стоимость обращения. Чаще всего застройщики фокусируются на лидогенерации и повышении конверсии сайта. Но утечки конверсии найдутся не только в top-of-funnel, поэтому важно проработать каждый уровень воронки продаж. Только системный подход к анализу всей воронки позволит найти реальные точки роста и значительно снизить стоимость обращения.

Как застройщику контролировать весь путь клиента и оперативно корректировать процесс на каждом этапе воронки продаж?

Дмитрий Кудинов: Я бы разделил контроль и возможность корректировать курс. Есть застройщики,

которые видят и понимают свои проблемы, но не могут их решить из-за отсутствия системной работы с данными. Исправления нужны, когда не просто знаешь о поломке, а понимаешь историю и причину.

Игорь Балашов: Все зависит от масштабов. Если нужно контролировать 10 клиентов, то хватит одного менеджера и блокнота. А когда клиентов тысячи, без автоматизации триггерных событий, уведомлений об отклонениях или автоматизированной отчетности уже не обойтись. Задача сквозной аналитики — дать максимально возможный объем видимой и доступной для анализа информации.

Какие тренды на рынке недвижимости мы увидим в 2020 году?

Дмитрий Кудинов: Цены начнут расти, темпы строительства и спрос — падать. Многие надеются на то, что государство продолжит стимулировать рынок с помощью снижения ставок по ипотеке. Тогда как лидеры рынка будут и дальше заниматься внедрением технологий, позволяющих повысить контроль над воронкой продаж, а не ждать удачного стечения обстоятельств. Игорь Балашов: Один из ярких трендов, который сейчас набирает обороты, — открытость застройщиков к своим партнерам: рекламным агентствам и площадкам. Только благодаря обратной связи по эффективности рекламы в воронке можно увеличить продажи и снизить долю рекламных расходов.

**РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА БЛАГОДАРИТ
ЗА ПОМОЩЬ В ПОДГОТОВКЕ ИЗДАНИЯ:**



ИНФО-ПАРТНЕРЫ:

Realty.ru

Realty.ru — гид в мире недвижимости. Информационный сервис, предоставляющий необходимую информацию о квартирах и новостройках Москвы и Подмосковья. База проекта содержит достоверные и актуальные предложения о продающихся объектах, информацию о строящихся домах и жилых комплексах. Ресурс собирает необходимые данные для покупателей, готовит исследования, выводит рейтинги, публикует мнения экспертов.

КВАДРУМ

Квадрум.ру — поисковик недвижимости России. Квадрум.ру предлагает Вам сотни тысяч объектов недвижимости для покупки и аренды в регионах по всей территории России. Объявления портала представляют более 50 мультилистинговых систем, несколько тысяч агентств недвижимости, десятки тысяч частных риелторов, а также сотни тысяч собственников. Сейчас в базе находятся более 750 тыс. объектов. Проект прекрасно работает на планшетах и смартфонах, и оптимизирован для всех популярных мобильных устройств. Просто укажите город, район или название региона в строке поиска, и вы получите доступ к обширной базе предложений о недвижимости представленных в настоящее время на рынке. Вот уже более 15 лет «Квадрум» помогаем людям найти уютные квартиры и надежные дома.

**ДАЙДЖЕСТ
НЕДВИЖИМОСТИ**

Журнал «Дайджест российской и зарубежной недвижимости». Ежемесячный журнал, расска-

зывающий обо всем самом актуальном и любопытном в области рынка недвижимости России и зарубежных стран. На страницах издания вы найдете максимально полную информацию об объектах недвижимости разных классов, свежие новости рынка недвижимости, актуальную аналитику, тематические статьи, индексы рынка недвижимости, прогнозы и многое другое, что поможет разобраться в тонкостях сферы Real Estate разных стран и регионов. Издается: с 2004 года.

МИРКВАРТИР

Федеральный портал «МИР КВАРТИР» — это ведущий сайт о жилой недвижимости в России. Он, содержит более 5 млн объявлений о продаже и аренде недвижимости во всех регионах страны. Это городская недвижимость — квартиры, апартаменты, особняки и т.д.; загородная — дома, коттеджи, дачи, таунхаусы, земельные участки; а также коммерческая недвижимость — офисы, склады, магазины и помещения свободного назначения. Сайтом пользуется более 3 млн человек ежемесячно: одни размещают объявления о продаже или аренде, другие подбирают себе варианты по заданным параметрам.

**ПРИ ПОДГОТОВКЕ ЖУРНАЛА «ЛИЦА» БЫЛИ
ИСПОЛЬЗОВАНЫ МАТЕРИАЛЫ СЛЕДУЮЩИХ
ИСТОЧНИКОВ:**

Официальные сайты представленных в журнале компаний, а также: ТАСС, РБК, Интерфакс-Недвижимость, Рамблер, Ведомости, Глобал78.ру, РИА Новости, Forbes, Московская перспектива, газета «Деловой Петербург», официальный сайт Комплекса градостроительной политики и строительства, официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга, «Инвест-Форсайт», NSP.RU, Status-media.com, «Золотой Мустанг», BFM.RU, ivanov-yuri.ru, Вести.Недвижимость, Агентство Строительных Новостей, БЮЛЛЕТЕНЬ НЕДВИЖИМОСТИ, Континент Сибирь Online, Reuters Connect, Правда.ру, Инвест-Форсайт, «Коммерсантъ», LifeDeluxe, «Бизнес России», Новости Армении (tert.am), MarketMedia, «Домодедовские вести», Единый ресурс застройщиков РФ, ksonline.ru, Газета.Ru.

CoMagic

SMARTIS

Группа компаний «КрaшМaш» –
обладатель престижной премии
«Лидер отрасли» среди
демонтажных организаций России

14 лет

УСПЕШНОЙ РАБОТЫ В СФЕРЕ
ДЕМОНТАЖА ЗДАНИЙ
И СООРУЖЕНИЙ, ПОДГОТОВКЕ
СТРОЙПЛОЩАДОК
ПОД БУДУЩУЮ ЗАСТРОЙКУ

СОТНИ

ЗАВЕРШЕННЫХ ОБЪЕКТОВ
НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

БОЛЕЕ

200

ЕДИНИЦ ТЯЖЕЛОЙ
ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ
В СОБСТВЕННОМ ПАРКЕ

ДЕМОНТИРОВАНО
ОКОЛО

**6,5 МЛН
М³**

СТРОИТЕЛЬНЫХ
КОНСТРУКЦИЙ

РАЗРАБОТАНО
ПОРЯДКА

**5 МЛН
М³**

ГРУНТА В РАМКАХ ПРОВЕДЕНИЯ
ЗЕМЛЯНЫХ РАБОТ

Офис в Москве:
ул. Дубининская, 57, стр. 2
БЦ Brent City

Офис в Санкт-Петербурге:
Лиговский пр., д. 150,
БЦ «Лиговский 150»

Телефон: 8 (800) 511-08-08



www.crushmash.com