

ЛИЦА



СЕРГЕЙ ГОРДЕЕВ, МАРАТ ХУСНУЛЛИН И ЕЩЕ 122

«ВЫЖИВШИХ» лидера рынка
недвижимости

«ЗАСТРОЙЩИКИ ДОЛЖНЫ НЕ СНИМАТЬ КАСКИ И НЕ ЗАБЫВАТЬ ПРО МАСКИ»

Михаил Москвин

«ВЫЖИВЕТ НЕ САМЫЙ СИЛЬНЫЙ, А САМЫЙ ГИБКИЙ»

Наталья Якименко

«МЫ НЕ РАССЛАБЛЯЕМСЯ»

Павел Тё

Ostankino

business park

ОФИСЫ. СОЗДАНЫ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ.

- Новый бизнес-парк в 1 минуте от метро
- Современная европейская архитектура и благоустройство
- Гибкие планировочные решения под любые задачи
- Продажа офисов площадью 69-1684 м²
- Комфортная инфраструктура для сотрудников и жителей района
- Высокая доходность на старте продаж

OSTANKINO-BP.RU

+7 (495) 641 35 35

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК ООО «ИРК-ИНЖЕНЕР»
ОГОРОДНЫЙ ПРОЕЗД, ВЛ.16.

РЕДАКЦИЯ

Управляющий директор:

Ольга Хасанова

Управляющий директор в Санкт-Петербурге:

Маргарита Смышляева

Главный редактор:

Анастасия Кременчук

Приглашенный редактор:

Любовь Цветкова

Выпускающий редактор:

Мария Павлова

Редактор:

Евгений Ляпин

Отдел PR:

Яна Сиволова
Мариам Скаржевская

Отдел рекламы:

Василий Паркин
Денис Еграшин
Алексей Родькин
Максим Гаркуша
Анастасия Кокорева

Дизайн и верстка:

Александр Никитин

Фотокоррекция:

Лейла Матар

Онлайн-версия журнала:

Алексей Черный



ИНТЕРНЕТ
ПРОЕКТЫ

© 2021 Издательский дом «Интернет Проекты»
119019, Россия, Москва, ул. Знаменка, д. 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» в этом году отмечает свое пятилетие. По традиции, пару в редакционном составе юбилейного выпуска мне составила опытейший представитель отрасли. На этот раз место приглашенного редактора заняла председатель правления Ассоциации инвесторов Москвы Любовь Цветкова, которая уже много лет работает на стыке интересов профессионального девелоперского сообщества и законодательных инициатив.

О стремительно развивающихся событиях 2020 года скорее всего напишут в будущих учебниках истории и экономики, мы же решили не откладывать летопись достижений игроков рынка недвижимости в долгий ящик, и по горячим следам выпускаем наш традиционный путеводитель по главным героям отрасли.

Концепция этого выпуска носит кодовое название «Выжившие» — на страницах журнала вы найдете всех тех, кто смог преодолеть все трудности ушедшего (наконец-то) 2020 года, и не только остаться на плаву, но и направить свои бизнес-паруса к перспективным берегам. Все, что нас не убивает — делает сильнее, и минувший период ограничений и нововведений показал, что без взаимопомощи и поддержки мы бы вряд ли удвоили свои силы. Именно поэтому в юбилейном выпуске журнала «ЛИЦА» мы поместили на обложку тандем из представителя власти и игрока девелоперского сектора — персон, которые смогли услышать и стать услышанными, которые старались работать сообща и сделать все возможное для дальнейшего процветания и развития отрасли.

Этот номер журнала я посвящаю Андрею Грудину, который будет жить в нашей памяти не только, как основатель ГК «Пионер», но и как легендарный бизнесмен и просто Человек с большой буквы.



FANTASTIC HOUSE

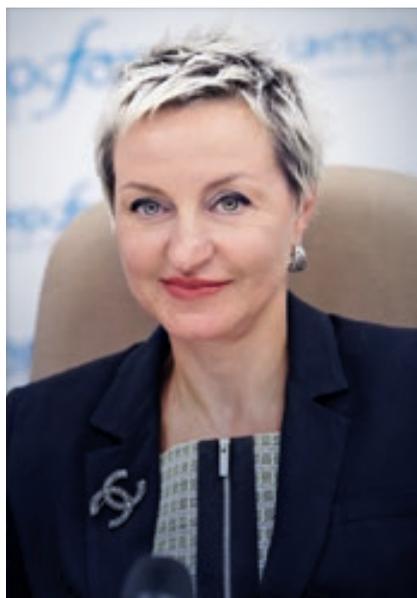
КЛУБНЫЙ ДОМ

НА МАЛОЙ ГРУЗИНСКОЙ, 44

24 НЕВЕРОЯТНЫЕ КВАРТИРЫ
ПЕНТХАУСЫ С ДРОВЯНЫМИ КАМИНАМИ И ТЕРРАСАМИ
ПРИВАТНЫЙ САД

+7 495 156-44-40, WWW.FH.MOSCOW

ОТ РЕДАКТОРА



ЛЮБОВЬ ЦВЕТКОВА

Приглашенный редактор журнала «ЛИЦА», председатель правления Ассоциации инвесторов Москвы

Развитие российского рынка недвижимости никогда не было линейным. За последние 20 лет мы пережили несколько глобальных кризисов, неоднократные неожиданные перемены в правилах игры и кардинальные смены законодательства. 2020-й год на проверку оказался довольно сложным для девелоперов. Он преподнес нам яркий спектр новых эмоций и вызовов: закрытие строек, падение продаж и их резкий всплеск и малопрогнозируемое увеличение цен, изменение потребностей клиента. Здоровье и в общечеловеческом смысле слова было в этом году на первом месте, и в отношении бизнеса. Кто сегодня «здоров»? Чей бизнес полон сил и энергии для развития? Кто смог создать такие экосистемы, в которых на выходе конечный пользователь получает качественный продукт? Ответы на эти вопросы мы ищем сегодня и, будем надеяться, найдем в наступившем 2021 году. От этого будет во многом зависеть то, каким будет рынок недвижимости в ближайшей перспективе.

Как всегда, на смене парадигм особенное значение приобретают личные качества лидеров, их сила, энергия, творческий потенциал, визионерский взгляд и готовность собраться перед лицом трудностей. Поэтому мне особенно приятно в этом номере отметить людей, которые в сложные времена не потеряли оптимизма, вдохновили идеями и поступками всю отрасль на дальнейшее развитие. Уважаемые коллеги, от лица всего коллектива журнала «ЛИЦА» и профессионального сообщества, мы приветствуем вас на этих страницах, с интересом и вниманием следим за вашей работой и желаем в дальнейшем держать высокую планку, которую вы задали себе и всем нам.

ОБ ИЗДАНИИ

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

Участники проекта «ЛИЦА» сгруппированы по пяти разделам, для каждого из которых Оргкомитетом был сформирован отдельный перечень критериев. Фигуранты рубрик 2-5 представлены в алфавитном порядке.

1. ВЛАСТЬ:

В этот блок вошли персоны, представляющие законодательные или исполнительные органы власти. Кто больше всего повлиял на рынок в 2020 году, кто боролся за процветание отрасли и оказал максимальную поддержку бизнесу.

2. БАНКИ:

В этот раздел попали представители ТОП-5 банков на рынке ипотечного кредитования в 2020 году.

3. ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:

Критериями отбора представителей компаний стали сроки ввода объектов в эксплуатацию (отсутствие задержек при вводе объектов в 2020 году), а также финансовая устойчивость застройщика. В подборку компаний Редакция также включила компании с долей в 2% и выше по Москве, 3% и выше по Московской области и Санкт-Петербургу и от 5% в других субъектах по удельному весу строительной компании каждого региона в общем объеме строительства региона по эскроу-счетам.

Компании для этого блока выбраны при поддержке Комитета города Москвы по обеспечению реализации инвестиционных проектов в строительстве и контролю в области долевого строительства.

4. КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ:

Блок разделен на сегменты — складской, офисный, торговый. В раздел попали компании, которые, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране

и массовое закрытие предприятий малого и среднего бизнеса, начали строительство или ввели в эксплуатацию в 2020 году новые объекты.

5. ТРЕНДСЕТТЕРЫ:

Персоны выбраны на основе опроса среди представителей Клуба инвесторов Москвы и Ассоциации инвесторов Москвы с просьбой назвать самых заметных персон рынка, которые в 2020-м году вдохновляли своими идеями и поступками отрасль на дальнейшее развитие. Раздел включает топ-менеджеров и собственников девелоперских, риелторских и архитектурных компаний, а также других представителей бизнеса, имеющих непосредственное отношение к строительной отрасли.

**ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА НА САЙТЕ:
URBANAWARDS.RU/FACES/2020**

В РЕЙТИНГ ТАКЖЕ ВОШЛИ:

ООО «МСК», Логистическая компания «Дельта», «АТ Недвижимость», ГК Raum, Концерн «Энерготехнологии», СК «Атлас», УК «Столица Менеджмент», ГК «МонАрх», АО «Мосинжпроект», «Страна Девелопмент».

ВИДЕОВЕРСИИ ИНТЕРВЬЮ:



ВЛАДЫСТЬ

МАРАТ ХУСНУЛЛИН
8

НИКИТА СТАСИШИН
10

АНДРЕЙ БОЧКАРЕВ
12

АНАСТАСИЯ ПЯТОВА
16

ЮЛИАНА КНЯЖЕВСКАЯ
19

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ
20

ВЛАДИМИР ЕФИМОВ
22

ЕЛЕНА НИКОЛАЕВА
23

КОНСТАНТИН ТИМОФЕЕВ
24

НИКОЛАЙ ЛИНЧЕНКО
25

МИХАИЛ МОСКВИН
26

ДМИТРИЙ ЯЛОВ
27

ЕВГЕНИЙ ЕЛИН
28

МАРАТ ХУСНУЛЛИН

Заместитель председателя
правительства РФ

**« НЕСМОТРЯ НА ВСЕ СЛОЖНОСТИ,
ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА 44 РЕГИОНА ВВЕЛИ
БОЛЬШЕ ЖИЛЬЯ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ »»**

В январе 2020 г. Марат Хуснуллин перешел в федеральное правительство, где курирует вопросы градостроительной политики и строительства. Под его руководством был разработан комплекс мер, направленных на антикризисную поддержку отрасли.

Инициативы правительства доказали свою эффективность. Несмотря на ограничения, связанные с коронавирусом, объем ввода жилья оказался на сопоставимом с 2019 годом уровне. Во многом это стало возможным благодаря мерам поддержки строительной отрасли, принятым в начале пандемии.

Также в течение года было усовершенствовано законодательство: за год принято более 100 решений, которые позволят упростить строительство: принят закон, регулирующий комплексное развитие территорий, который позволит ускорить расселение аварийного и ветхого жилья, сокращено количество обязательных требований в строительстве.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Знак отличия «За заслуги перед Москвой».

НИКИТА СТАСИШИН

Заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ



« ВСЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, КОТОРЫЕ СЕГОДНЯ ЕСТЬ, НАПРАВЛЕНЫ НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ПОМОЩЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ »»

Программой по субсидированию кредитов воспользовались застройщики из 40 регионов РФ.

Объем государственных средств, направленных на поддержку отрасли в рамках данной инициативы, составил 12 млрд рублей.

Доля жилищных проектов, перешедших на систему с эскроу-счетами, превысило половину от общего количества.

Показатели ввода жилья останутся на уровне прошлого года (82 млн кв. м).

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Заместитель министра строительства и ЖКХ Никита Стасишин является одним из главных спикеров в сфере жилищного строительства. В его компетенции находится выработка и реализация государственной политики в направлении нормативно-правового регулирования различных аспектов этого сектора экономики — от ипотеки до рынка арендного жилья.

О планах застройщиков по объемам ввода жилья и коронавирусе

Ввод жилья в России по итогам 2020 года, несмотря на пандемию и остановку строительства в некоторых регионах, останется на уровне 2019 года, когда было построено около 82 млн кв. м. Мы надеемся, что показатели ввода жилья в 2020-м будут такими же, как и в прошлом году. Но, возможно, их придется немного откорректировать. Во всяком случае, резкого снижения не ожидается — и это очень хорошо, поскольку год был непростой, кризисный для отрасли.

О стабильности на рынке

Драйвером развития рынка жилищного строительства в 2020 году стала льготная ипотека под 6,5%. Минстрой поддерживает продление указанной программы и после 1 июля 2021 года. Без этого невозможно добиться выполнения указа президента. Напомню, что поставлена задача создать к 2030 году новый жилищный фонд общей

площадью 1 млрд кв. м. Одновременно с этим следует продолжать работу по дальнейшему снижению ипотечной ставки. Тем самым будет расширен доступ к собственному жилью.

О мерах поддержки и их эффективности

Все меры поддержки, которые сегодня есть, направлены на совершенствование и помощь строительной отрасли. Так, в период пандемии была запущена программа по субсидированию кредитов застройщикам, которая будет работать до конца 2021 года. По оценкам Минстроя, общий объем поддержки исчисляется 12 млрд рублей. В настоящее время субсидии поступают на обслуживание 250 кредитов. Застройщики, получающие их, представляют в общей сложности 40 регионов РФ. Речь идет о миллионах квадратных метров строящегося жилья. Смысл этой меры заключается в том, чтобы девелоперы направляли максимальный объем средств не на погашение кредитов, а на строительство жилых объектов и сопутствующей социальной инфраструктуры. Со своей стороны мы выдвигаем два основных условия — строго соблюдать заявленные сроки по вводу проектов в эксплуатацию и воздержаться от сокращения количества сотрудников.

Об эскроу-счетах и результатах перехода

Можно с уверенностью констатировать, что переход на проектное финансирование состоялся, и система успешно

« ЧТОБЫ ВЫПОЛНИТЬ УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА, ЛЬГОТНЫЙ РЕЖИМ ИПОТЕКИ НУЖНО ПРОДЛИТЬ »»

работает. На сегодняшний день более 50% жилых комплексов реализуются по новой схеме. В период пандемии она стала для застройщиков важным страховочным механизмом, своего рода «подушкой безопасности». Благодаря внедрению и широкому распространению проектного финансирования удалось избежать массового сдвига по срокам ввода новостроек в эксплуатацию. Основная заслуга схемы с эскроу-счетами — настройка правильной ритмичности в снабжении строящихся жилых комплексов денежными ресурсами. Исчезла зависимость девелоперских проектов от объемов и графика продаж.

АНДРЕЙ БОЧКАРЕВ

Заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства



« СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ МОСКВЫ КРЕПЧЕ, ЧЕМ МНОГИЕ ДУМАЮТ. ОНА СПОСОБНА СКОМПЕНСИРОВАТЬ МОЩНОСТИ, ПРИВЛЕЧЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ И СПРАВИТЬСЯ С ЛЮБЫМИ ТРУДНОСТЯМИ »

Главным достижением 2020 года в правительстве Москвы считают сверхбыстрое строительство инфекционной больницы в Вороновском на 800 мест. Она стала одним из стратегических проектов антиковидной инфраструктуры. Работы заняли 37 дней.

Кроме того, были закончены семь станций столичного метрополитена. Дорожная сеть расширилась на 115,5 км.

Совокупная площадь недвижимости, введенной в эксплуатацию, достигла рекордного показателя

— 10,8 млн кв. м. Свыше 45% от этого значения приходится на жилищный фонд.

За 2020-й год были построены 22 детских сада, 14 школ, 14 медицинских центров, 21 объект спортивной и культурной инфраструктуры.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О приоритетных направлениях работы строительного комплекса Москвы

Приоритетным направлением было и остается развитие транспортной инфраструктуры столицы — метро, железных дорог в интеграции с подземкой, объектов улично-дорожной сети — то есть, того, без чего много-миллионный город развиваться просто не сможет. Еще десять лет назад транспортное строительство в разы отставало от строительства недвижимости и, в частности, жилья, что привело к серьезным проблемам — городу грозил транспортный коллапс. Поэтому транспортное строительство мэра Москвы Сергей Собянин поставил во главу угла. На сооружение метро, дорог, ТПУ, железнодорожных магистралей выделяется до 70% всех средств городской Адресной инвестиционной программы.

Результаты такого грамотного подхода к развитию мегаполиса налицо: столица России перестала быть мировым лидером по пробкам — мы сместились с первого на шестое место, улучшилась экология, а самое главное — все больше и больше москвичей экономят время в поездках по Москве.

Задача, которую ставит мэра, — в ближайшие несколько лет обеспечить метро в шаговой доступности для 95% горожан. В течение 2021-2023 годов построим еще 63,6 километра линий подземки, 27 станций и пять депо. Не сбавим и темпов дорожного строительства, развития железнодорожной

инфраструктуры. В числе основных задач остается и строительство объектов социальной инфраструктуры и, в первую очередь, здравоохранения. Каждый москвич должен иметь доступ к качественной медицине в шаговой доступности, проходить необходимые обследования, получать квалифицированную помощь. В 2020-м году было построено 14 медицинских учреждений. Пандемия дала толчок к еще более масштабной работе в этом направлении. В период локдауна сооружение объектов здравоохранения не прекращалось, потому что именно в них город нуждался больше всего. И наши строители совершили подвиг, всего за 37 дней построив капитальный инфекционный центр в Вороновском. На ближайшие три года в Москве запланировано строительство и ввод еще 64 объектов медицинского назначения. Тем самым мы совершим настоящий рывок в развитии системы здравоохранения Москвы.

По-прежнему останемся сфокусированными и на строительстве школ и детских садов. В течение 2021-2023 годов возведем и откроем 32 здания для дошкольных учреждений и 59 школ.

В центре нашего внимания и дальнейшее развитие спортивной инфраструктуры. В ближайшие три года в Москве появится 29 спортивных объектов, из них 15 запланированы к вводу уже на этот год. И, конечно, основными трендами развития города остается даль-

нейшая реорганизация бывших промзон, обустройство набережных Москвы-реки и создание общественных пространств, чтобы столица превратилась в еще более комфортный и удобный город для жизни.

О влиянии локдауна на строительный рынок

Конечно, пандемия не обошла стороной и нашу отрасль. Но благодаря реализованным мерам поддержки, — как на федеральном, так и на городском уровнях, — мы не только не снизили темпов и объемов строительства, но и превысили годовой план по целому ряду показателей. За год в Москве введено 10,8 млн кв. метров недвижимости, включая 4,9 млн «квадратов» жилья. Чтобы помочь застройщикам пережить нелегкий период, связанный с ограничительными мерами из-за пандемии, им предоставили отсрочку и рассрочку по платежам за аренду земли до конца года, отменили штрафы за срыв сроков по договорам до конца 2020 года, до 1 января 2021 года продлили срок лицензий и аккредитаций. Электронные услуги и сервисы, которые активно внедрялись в Москве на протяжении последних лет, позволили дистанционно оформлять документацию — в режиме онлайн можно подключить объект к инженерным сетям, получить документы на ввод, ввести объект в эксплуатацию, провести публичные слушания по проектам планировки территорий. →

Ключевой мерой поддержки отрасли стала, конечно же, программа льготной ипотеки — она не дала «упасть» рынку жилья. Несмотря на трудности, связанные с санитарно-эпидемиологической обстановкой, девелоперы сделали все возможное, чтобы достроить и ввести свои объекты до конца года.

Про нехватку рабочей силы на стройплощадках

Проблемы с дефицитом рабочей силы есть, так как часть иностранных работников уехали. И сейчас существуют ограничения для въезда из Узбекистана, Таджикистана, Киргизии — стран, из которых на московских стройках работало большое количество людей. Особенно на инвестиционных объектах, поменьше — на объектах госзаказа. В результате на некоторых стройплощадках, особенно в частном секторе и у тех, кто занят реализацией инвестиционных проектов, дефицит рабочей силы доходит до 30%. Мы пытаемся компенсировать его за счет привлечения дополнительных ресурсов из регионов страны. Но сделать это сложно. Дело в том, что сейчас строительство активно ведется по всей России. Практически все субъекты РФ стараются максимально удержать темпы, необходимые для завершения начатых важных объектов. Выходом из этой ситуации, считаю, может стать предложение министерства строительства РФ об организованном ввозе мигрантов на стройки, чтобы эту проблему решить системно.

О планах по вводу жилья в 2021 году

В этом году планируем ввести

порядка 4 млн «квадратов» жилых площадей. Основные девелоперы остаются работать на рынке, продолжают реализовывать свои проекты. При этом очень важно, что жилье не только строится, но и активно покупается, чему во многом способствовала программа льготной ипотеки. Кроме того, как вы знаете, в Москве реализуется масштабная программа реновации, которая также дает дополнительные объемы. Поэтому есть все основания полагать, что плановых показателей 2021 года по вводу жилья обязательно достигнем.

О темпах реализации программы реновации

Программа реновации реализуется активными темпами. Мы не собираемся ее затягивать — более того, делаем все возможное, чтобы ускорить эту важнейшую программу по улучшению жилищных условий миллиона москвичей, обновлению старого жилого фонда и формированию новой комфортной городской среды. Кстати, в этом году мы преодолели знаковый рубеж в один миллион квадратных метров недвижимости, построенный с момента запуска программы, — это 91 жилой дом. Из них 76 новостроек переданы под заселение, в процессе переезда — порядка 33,6 тысячи человек, из которых 23,2 тысячи уже справили новоселье. Сейчас строится еще 174 дома, а 103 проектируется. Под возведение новых домов в городе подобраны 472 стартовые площадки, что позволит обеспечить непрерывное волновое переселение всех участников программы реновации. В течение трех

лет (2021-2023гг.) за счет АИП построим 3,8 млн кв. метров жилья в рамках этой программы.

Главные уроки 2020 года

Что касается главных уроков, то пандемия, конечно же, стала серьезным испытанием для экономики и нашей отрасли. 2020-й год потребовал полной мобилизации всех сил и ресурсов, чтобы поддержать отрасль и положительную динамику ее развития. Вообще считаю, что всякий кризис высвечивает слабые и сильные стороны любой системы. К счастью, сильных у нас оказалось гораздо больше. В первую очередь, это сами наши люди — настоящие герои: строители, медики, и, конечно, система управления городом, государством в целом, доказавшая свою эффективность в решении важных задач в условиях чрезвычайной обстановки. Впрочем, нам не привыкать преодолевать трудности и кризисы, они ведь и раньше случались, — так что преодолеем и этот. Пандемия пройдет, а построенные объекты будут служить городу и москвичам еще долгие годы.

КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС

от компании YarSecurity

YARSECURITY ПЕРВЫЕ В УСЛУГЕ КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС

YAR
SECURITY

ЛИДЕР НА РЫНКЕ
УСЛУГ ОХРАНЫ И
КОНСЬЕРЖ-СЕРВИСА
В СФЕРЕ ЖИЛОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

НАМ ДОВЕРЯЮТ:



+7 (495) 772-24-24 / www.yarsecurity.ru / info@yarsecurity.com

АНАСТАСИЯ ПЯТОВА

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



« В ПРОШЛОМ ГОДУ МЫ ОПАСАЛИСЬ, ЧТО ИЗ-ЗА ПЕРЕХОДА НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ У НАС ПОЯВЯТСЯ НОВЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ОБЪЕКТЫ, НО ЭТОТ ГОД ПОКАЗАЛ НАМ, ЧТО ТАКОЙ ПРОБЛЕМЫ ТОЧНО НЕТ »

В 2020-м году Москомстройинвесту удалось защитить права 2,7 тыс. дольщиков. Были ведены в эксплуатацию 26 домов в шести проблемных проектах (полностью достроенный ЖК «Спортивный квартал», ЖК «Марьино Град», ЖК «Царицыно», ЖК «Борисоглебское», ЖК «Sky House», проект СУ-155 в Новых Черемушках).

В 2020-м наступил исторический момент — в Москве количество проектов с привлечением эскроу-счетов превысило количество проектов, строящихся по «старой» схеме. Проектное финансирование уже выделено на строительство 15,5 млн кв. м жилья. В рамках реализации этого фонда уже было заключено 44,1 тыс. ДДУ. По «старой» схеме строится чуть меньше — 14,4 млн кв. метров. На эти дома приходится 97,3 тыс. ДДУ.

С июля 2019 года открыто более 37 тысяч эскроу-счетов, на которые дольщики вложили около 300 миллиардов рублей.

С начала года на заседаниях Градостроительно-земельной комиссии было одобрено строительство 23,3 млн кв. метров всей недвижимости в столице.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О работе Москомстройинвеста по нивелированию негативных последствий коронакризиса

Строительство — инерционный процесс, поэтому застройщикам потребовалось время для консервации строительных площадок. Во избежание тяжелых последствий «первой волны» совместно с Клубом инвесторов Москвы мы предложили 45 поправок в законодательство, 17 из которых были приняты как на городском, так и на федеральном уровне: например, поправки об отсрочке налоговых и арендных выплат, о продлении на год разрешений на строительство. Стоит отметить, что сейчас застройщики вышли на уровень 80% от допандемических показателей производства, что можно считать хорошим результатом.

О строительстве объектов с использованием проектного финансирования

Когда мы начали переход на эскроу-счета, доля проектов, реализуемых по «новой» схеме, составляла 27%, в то время, как более 60% придерживались «старой» схемы. За год ситуация изменилась: проектное финансирование используется для 49% проектов — действуют 245 разрешений на 15,5 млн кв. м, в рамках которых заключено 44 131 ДДУ, а «старая» схема остается рабочей для 43% проектов, а именно 216 разрешений на строительство на общую площадь 14,4 млн кв. м, в рамках которых заключено 97 257 ДДУ. Несоответствие

количества ДДУ упомянутому процентному соотношению объясняется тем, что по «старой» схеме проекты реализуются уже не первый год, и практически все квартиры в них уже распроданы. С июля 2019 года по настоящее время открыто более 37 тысяч эскроу-счетов с привлечением денежных средств граждан-участников долевого строительства, суммарно на них аккumulировано около 300 млрд рублей.

О банках-лидерах по работе с эскроу-счетами

Банков, уполномоченных на эскроу-счета, более 90. В Москве около 10 банков работают с эскроу-счетами. ТОП-5: Сбербанк, ВТБ, Дом.рф, Открытие и МКБ. Два проекта в городе уже реализованы полностью с использованием эскроу-счетов и получили разрешение на ввод — несколько корпусов жилого квартала «Мещерский лес» и ЖК «Дмитровский парк» от ГК «ПИК».

О деятельности Градостроительно-земельной комиссии города Москвы во время пандемии

Рабочая группа ГЗК не прекращала свою деятельность даже во время «первой волны». С начала года ГЗК приняла 2 532 решения, в соответствии с которыми одобрено строительство 23,3 млн кв. м всей недвижимости в столице. Для сравнения, в 2019 году было принято 1996 решений,

одобрявших строительство 46 млн кв. м жилья, большая часть которого — проекты по программе реновации.

О работе Комитета по контролю и надзору в условиях введения моратория на штрафы для застройщиков

В этом году мы вели большую работу над заключениями о соответствии застройщика (ЗОС). Эти заключения дают право застройщикам на продажу квартир. В 2019 году за 11 мес. мы выдали 86 заключений и одобрили продажу 3,65 млн кв. м жилья, а за аналогичный период этого года было выдано 92 заключения и одобрено для продажи 3,9 млн кв. м жилья. Планировалось, что Москомстройинвест перестанет выдавать ЗОС в середине следующего года, однако мы настаиваем на том, что ЗОС нужно выдавать и дальше. Это единственный документ, которым пользуются люди для принятия решения о покупке квартиры. При выдаче ЗОС Комитет анализирует именно проектную декларацию — ее корректность и соответствие действительности, верифицируя таким образом ее достоверность для потенциальных покупателей. Все мы хотим, чтобы термин «обманутые дольщики» как таковой исчез из нашей действительности. В этом году наша работа по контролю и надзору была также осложнена введением моратория на штрафы застройщикам, задерживающим ввод жилья. →

Единственная возможность контроля, которая у нас была, — организация совместных проверок с прокуратурой. Поэтому мы усилили взаимодействие с правоохранительными органами: по результатам проверок застройщиков в прокуратуру было направлено 33 комплекта материалов. Это в 1,5 раза больше, чем в 2019 году.

Кроме того, мы создали межведомственную комиссию, куда вошли сотрудники всех департаментов, а при необходимости приглашали представителей тех органов, которые могли бы помочь проектам сдвинуться с «мертвой точки» при возникновении каких-либо трудностей. В целом за год мы провели 208 заседаний. Мы направили все усилия на то, чтобы на начало нового года, когда мораторий на штрафы будет снят, проблемных объектов у нас не прибавилось. Результат на сегодняшний день довольно оптимистичный — мы не ожидаем появления новых «обманутых дольщиков» по итогу 2020 года. Как только у застройщика возникает какая-то проблема, мы собираем межведомственную комиссию и находим компромиссное решение. За этот год мы провели 70 внеплановых проверок застройщиков, причем проверки проводились по ограниченному перечню оснований, чтобы уменьшить административную нагрузку на застройщиков в период пандемии. С начала 2020 года выявлено 1516 нарушений (для сравнения, в прошлом году — 848), а московские застройщики-нарушители оштрафованы более чем на 122 млн рублей

(с учетом штрафов, возложенных мировыми судьями) — этот показатель остался практически неизменным по сравнению с прошлым годом. Стоит отметить, что в основном увеличилось количество мелких нарушений, что обусловлено человеческим фактором. Однако если сравнить I и III кварталы 2020 года, становится очевидно, что ситуация по количеству нарушений улучшилась: в III квартале их стало меньше на треть.

О «Дорожной карте» и восстановлении прав «обманутых дольщиков»

В целом на сегодняшний день в «Дорожной карте» достройки проблемных объектов числится 33 адреса: 12 из них достраиваются за счет средств инвесторов, 14 — за счет средств города, а по 6 объектам предоставляется компенсация. Ввод в эксплуатацию этих объектов позволит обеспечить квартирами 11 496 семей дольщиков. Кроме того, с начала текущего года введены в эксплуатацию 26 домов в шести жилых комплексах. Таким образом, с начала 2020 года в Москве восстановлены права 2 732 дольщиков, а всего с 2011 года — 19 000 дольщиков.

О компенсационных выплатах

Большинство объектов в «Дорожной карте» расположены в Новой Москве, и построены на 80-90%. Возможно, более верным является решение их достроить, а не тратить деньги на компенсации. Мы осознаем, что какая бы сумма ни была назначена в качестве компенсации, всех дольщиков она не устроит,

начнутся судебные разбирательства. И в результате мы проведем больше времени, разбираясь с недовольными, чем понадобится для достройки домов.

Про апартаментную амнистию

Мы поддерживаем законопроект об апартаментной амнистии по нескольким причинам. Во-первых, обыватели покупают апартменты, думая, что это жилье, а потом начинают платить повышенные налоги, неподъемные коммунальные платежи, не имеют права прописаться. Во-вторых, некоторые застройщики получают разрешения на строительство гостиниц, а в итоге строят апартменты, а мы не имеем возможности все это контролировать. В-третьих, достроить с привлечением бюджета мы можем только жилой проблемный объект, но никак не апартменты-«проблемники». Поэтому данный закон поможет сделать процесс работы с апартментами более прозрачным.

ЮЛИАНА КНЯЖЕВСКАЯ

Председатель Комитета по архитектуре и градостроительству города Москвы



« ГЛАВНАЯ ОСОБЕННОСТЬ ВСЕХ ПРОЕКТОВ ПЛАНИРОВКИ РЕНОВАЦИИ — НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ. ЭТО СОЗДАСТ НОВОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ВО ВСЕХ РАЙОНАХ РЕНОВАЦИИ »

За 2020-й год Москомархитектурой были согласованы решения для более чем тысячи объектов. В их числе 258 жилых домов (из них 97 участвуют в программе реновации), 45 ДОО, 22 школы, 11 поликлиник, 1 больница, 36 спортивных сооружений, 18 станций метрополитена, 13 офисных центров и столько же отелей.

Среди наиболее резонансных премьер 2020 года следует выделить Национальный космический центр, головной офис «Яндекса», жилой комплекс на месте Бадаевского пивзавода.

В течение года состоялось четыре заседания Архитектурного совета, в ходе была проведена экспертиза семи новых объектов.

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ

Главный архитектор Москвы



За год было выдано более 900 свидетельств АГР, из которых 18 — на новые станции метро. Заседания Архсовета успешно проходили в онлайн-формате.

Дворец художественной гимнастики Ирины Винер-Усмановой в Лужниках победил в номинации «Лучший спортивный и культурный объект» на MIPIM Awards 2020.

Успешно прошел конкурс на дизайн для двух станций московского метрополитена — «Проспект Маршала Жукова» и «Кленовый бульвар 2».

Сергей Кузнецов запустил мастер-классы по акварельной живописи для всех желающих, а также выставил ряд своих работ на благотворительный аукцион в пользу фонда помощи детям-сиротам «Здесь и сейчас».

« СТАЛО ОКОНЧАТЕЛЬНО ЯСНО, ЧТО АРХИТЕКТУРНАЯ СФЕРА БЫСТРО И ПОЧТИ БЕЗ ПОТЕРЬ ПРИСПОСОБИЛАСЬ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ. КАЧЕСТВО НОВЫХ ПРОЕКТОВ ДАЖЕ ВЫРОСЛО В НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ »

The BOOK

**ДАРИМ ГОД
БЕСПЛАТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
ПРИ ПОКУПКЕ АПАРТАМЕНТОВ ОТ 142 м²***

Готовые апартаменты
с трехсторонним
видом на Москву



Реклама. 16+

+7 495 182 22 23

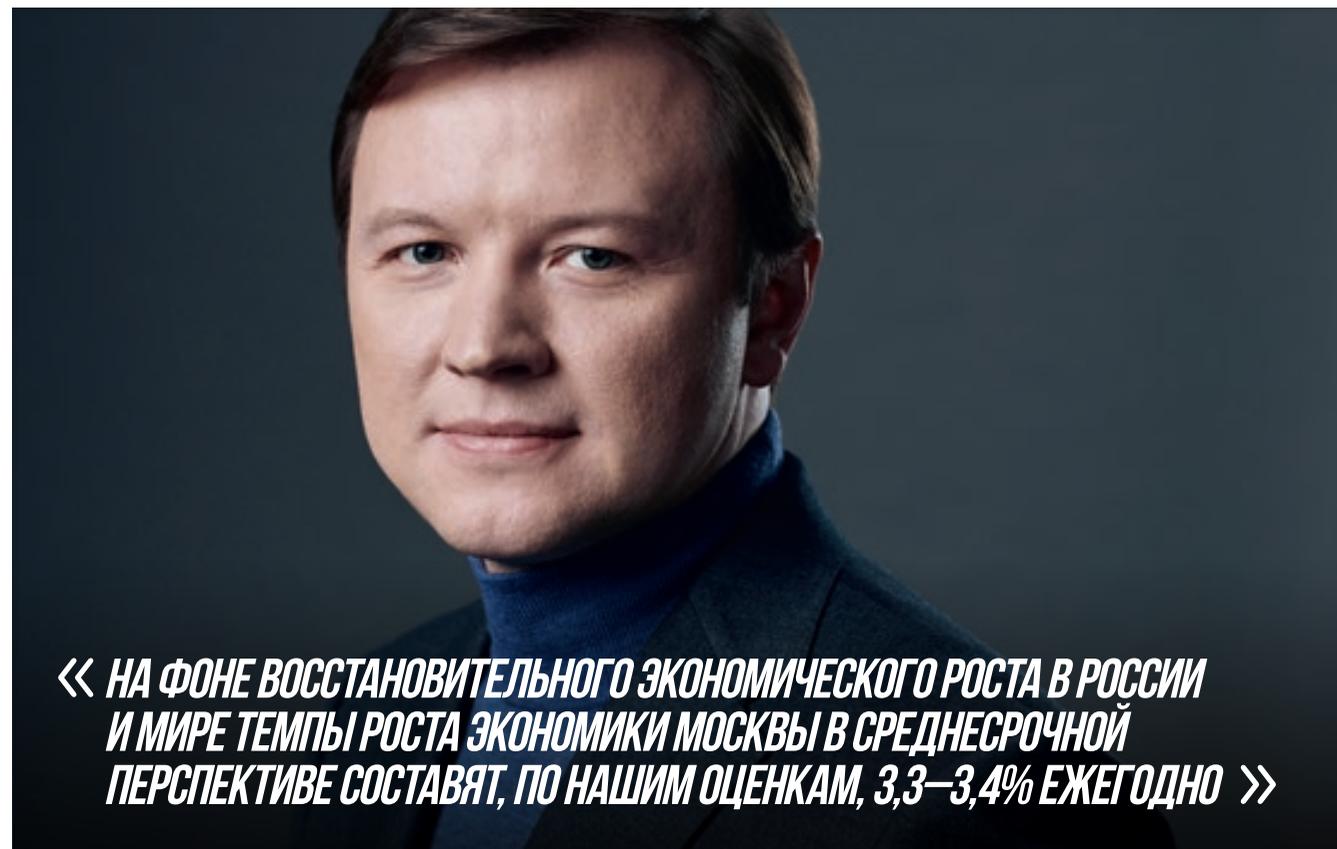
*Без учета прямых расходов, до конца марта

CG CAPITAL GROUP

Новый Арбат, 15 | thebook.moscow

ВЛАДИМИР ЕФИМОВ

Заместитель мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений



« НА ФОНЕ ВОССТАНОВИТЕЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ И МИРЕ ТЕМПЫ РОСТА ЭКОНОМИКИ МОСКВЫ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ СОСТАВЯТ, ПО НАШИМ ОЦЕНКАМ, 3,3—3,4% ЕЖЕГОДНО »

В марте Владимир Ефимов возглавил Оперативный штаб по экономическим вопросам, созданный для борьбы с последствиями пандемии коронавируса. Штаб разработал комплекс антикризисных мер поддержки, которые позволили экономике Москвы выйти из локдауна с наименьшими потерями. Столица выделила на помощь бизнесу более 90 млрд рублей. В августе был дан старт реорганизации промзоны «Октябрьское поле», которому предшествовал первый в России договор о комплексном развитии территорий. На месте 150 бывших московских промзон планируется построить до 37 млн кв. м жилья и создать около полумиллиона рабочих мест. Объем инвестиций может составить 7 трлн рублей. В октябре Ефимов возглавил Совет по стратегическому развитию

и реализации национальных проектов. В его состав вошли представители федеральных органов власти, Правительства Москвы, крупнейших деловых и общественных организаций России. Одна из главных целей совета — взаимодействие с федеральным Правительством и бизнесом при корректировке региональных проектов, в том числе, для того, чтобы помочь предприятиям компенсировать потери от коронакризиса.

ЕЛЕНА НИКОЛАЕВА

Председатель комиссии Московской городской думы по градостроительству, государственной собственности и землепользованию



« ПОБЕДИТЬ БОЛЕЗНЬ — ТОЛЬКО ПОЛОВИНА ДЕЛА. НАМ ПРЕДСТОИТ ЕЩЕ ПРЕОДОЛЕТЬ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ, ВЕРНУТЬ ГОРОЖАНАМ ЧУВСТВО ЗАЩИЩЕННОСТИ, РАЗВИВАТЬ БЛАГОПОЛУЧИЕ МОСКВИЧЕЙ »

Елена Николаева является автором ряда социальных инициатив в строительной сфере. В частности, она предложила создать программу льгот и преференций для жителей домов, соседствующих с площадками, на которых ведется реновационное строительство.

На совещании у первого вице-преьера Андрея Белоусова она поддержала расширение лимитов по величине кредита, выдаваемого в рамках субсидированной ипотеки. Льготный ипотечный режим, по ее мнению, следовало бы продлить до 1 января 2022 года.

Николаева также внесла ряд поправок к проекту столичного бюджета, направленных на поддержку культурной образовательно-просветительской инфраструктуры, инновационных проектов, НИОКР.

Дополнительные ресурсы были выделены на помощь дольщикам.

КОНСТАНТИН ТИМОФЕЕВ

Генеральный директор Фонда защиты прав граждан — участников долевого строительства



По итогам 2020 года Наблюдательный совет Фонда защиты прав граждан — участников долевого строительства вынес решение по 655 проблемным домам. Это позволило втрое (до 48 тыс.) увеличить количество граждан, получивших возможность реализовать свои права на приобретенное жилье.

В течение ближайших трех лет на устранение проблем, связанных с долевым строительством, будет выделено 54 млрд рублей.

« МЫ ДЕЛАЕМ ВСЕ, ЧТОБЫ РАССМОТРЕТЬ МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ПРОБЛЕМНЫХ ОБЪЕКТОВ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ И РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ОБМАНУТЫХ ГРАЖДАН — УЧАСТНИКОВ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА »

НИКОЛАЙ ЛИНЧЕНКО

Вице-губернатор Санкт-Петербурга



« ЕСЛИ ЛЬГОТНАЯ ГОСПРОГРАММА БУДЕТ СВЕРНУТА, КАК ЭТО НАМЕЧАЕТСЯ В НОЯБРЕ, СПРОС СНИЗИТСЯ И, СКОРЕЕ ВСЕГО, ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРИДЕТСЯ УМЕРИТЬ СВОИ АППЕТИТЫ »

В сферу компетенции Николая Линченко входит деятельность комитетов по строительству, градостроительству и архитектуре, государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры, а также службы государственного строительного надзора и экспертизы.

Ему удалось добиться снижения требуемого Минстроем плана по строительству жилья с 5,35 до 3,20 млн кв. м, что позволит уменьшить нагрузку на социальную, инженерную и транспортную инфраструктуру. В то же время объемы освоения средств в рамках Адресной инвестиционной программы выросли в 2,2 раза.

Завершились работы по 85% долгостроев, зарегистрированных на начало 2019 года. Были сданы в эксплуатацию около 60 социальных объектов. Комиссия по подготовке изменений в Генеральный план Петербурга выполнила все задачи, поставленные на первом этапе.

МИХАИЛ МОСКВИН

Заместитель председателя Правительства Ленинградской области по строительству и ЖКХ



В 2018-2019 гг. Ленинградская область вышла на первое место в стране по объемам ввода жилья на душу населения и смогла удержать лидерство и в 2020 году.

В 2019 году было введено 2,930 млн кв. м жилой недвижимости, в 2020 году — около 2,2 млн кв. м, 11 детских садов на 1,7 тыс. мест и 8 школ на 4,4 тыс. мест.

Стартовали крупные дорожные проекты — мосты через Волхов на подъезде к Киришам и через реку Свирь у Подпорожья.

« ДЛ Я ТОГО, ЧТОБЫ ОСТАТЬС Я В ЛИД ЕРАХ РЫНКА, ЗАСТРОЙЩИКИ ДОЛЖНЫ НЕ СНИМАТЬ КАСКИ И НЕ ЗАБЫВАТЬ ПРО МАСКИ »»

ДМИТРИЙ ЯЛОВ

Заместитель председателя правительства Ленинградской области, председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности



« В ЛЮБОМ КРИЗИСЕ ВАЖНО УМЕТЬ ОСТАНОВИТЬС Я, ТРЕЗВО ОЦЕНИТЬ СИТУАЦИЮ И ПРИНЯТЬ ВЗВЕШЕННОЕ РЕШЕНИЕ »»

Кроме первоочередной задачи по восстановлению экономики в 2020-м началась масштабная работа по реализации крупнейшего в России комплекса по переработке этансодержащего газа и производству сжиженного природного газа в районе Усть-Луги (территория опережающего развития).

Обрабатывающие производства Ленинградской области сумели сохранить высокие прошлогодние показатели.

Более 60 малых и средних компаний вышли на новые экспортные поставки и заключили в совокупности 98 контрактов.

Был открыт инновационный центр госуслуг в Гатчине и внедрен электронный документооборот между органами власти.

ЕВГЕНИЙ ЕЛИН

Вице-губернатор Санкт-Петербурга



« ПАНДЕМИЯ СТАЛА ИСПЫТАНИЕМ, НО НЕ КАТАСТРОФЕЙ. С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭКОНОМИКИ БЫЛИ БОЛЕЕ ТЯЖЕЛЫЕ ПОТЕРИ. ТАКИЕ ИСПЫТАНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ ОПРЕДЕЛИТЬ СЛАБЫЕ МЕСТА И СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ, КОТОРЫЕ ПОСЛУЖАТ УКРЕПЛЕНИЮ СИСТЕМЫ ВПОСЛЕДСТВИИ »

Евгений Елин стал одним из главных ньюсмейкеров 2020 года в Санкт-Петербурге. В период ограничительных мер главным в экономике стало сохранение предприятий и рабочих мест. Правительством Санкт-Петербурга в дополнение к федеральным мерам господдержки приняты три пакета антикризисных мер.

В общей сложности в 2020 году меры поддержки обошлись городскому бюджету в 21,2 млрд рублей. Из них 4,5 млрд рублей направлены на поддержку предприятий и организаций. 3,5 млрд рублей перечислено Фонду содействия кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса и 1 млрд — Фонду развития промышленности Санкт-Петербурга. Средства пошли на предоставление льготных займов, микрозаймов, займов-субсидий и поручительств. В полном объеме было сохранено финансирование учреждений культуры — более 10,6 млрд рублей. Также город получил 4,8 млрд рублей федеральных субсидий.

Согласно данным рейтинговых агентств России, Санкт-Петербург занимает первое место по количеству введенных налоговых мер поддержки и количеству зарегистрированных самозанятых, а также второе место по выделенным федеральным субсидиям, инвестиционным рискам и индексу рынка труда.



Видео-версии интервью смотрите на канале Недвижимость+



Недвижимость+

Объединенный YouTube канал проектов:

URBANUS



ARENDATOR RU



БАНККИ

ВЛАДИМИР ВЕРХОШИНСКИЙ
32

ГЕРМАН ГРЕФ
33

МИХАИЛ ЗАДОРНОВ
34

АНДРЕЙ КОСТИН
36

БОРИС ЛИСТОВ
37

ВЛАДИМИР ВЕРХОШИНСКИЙ

Главный управляющий директор «Альфа-Банка», член наблюдательного совета «Альфа-Групп»



«**ЕСЛИ ЧЕЛОВЕК, УСНУВШИЙ В ФЕВРАЛЕ 2020 ГОДА, СЕЙЧАС ПРОСНЕТСЯ, ОН НЕ ПОЙМЕТ, ЧТО ПОСЕРЕДИНЕ БЫЛО ЧТО-ТО УЖАСНОЕ**»

Источник фото: Коммерсантъ

По состоянию на 2020 год «Альфа-Банк» финансирует строительство домов по эскроу-счетам в 21 регионе РФ. Год завершился крупной сделкой. Банк выделил 7,5 млрд рублей Группе «Самолет» на строительство двух очередей (6.1 и 6.2) в ЖК «Люберцы». В августе «Альфа-Банк» выступил

кредитором Группы «РМК». Она получила 5 млрд рублей на строительство штаб-квартиры в Екатеринбурге. В Москве и Подмосковье банк входит в тройку ведущих ипотечных операторов.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Лауреат премии «ТОП-1000 российских менеджеров» в номинации «Высший руководитель» (1-е место).



2,5%

Доля от совокупного метража проектов, реализуемых через эскроу-счета в России (6 место)

4 место

По объему выданных ипотечных кредитов

ГЕРМАН ГРЕФ

Президент, председатель правления ПАО «Сбербанк России»



«**ЕСЛИ ОКАЖЕМСЯ КОНСЕРВАТИВНЕЕ, ЧЕМ НАМ ПОЗВОЛЯЕТ УПУЩЕННОЕ РАНЕЕ ВРЕМЯ, ТО СТАНЕМ УЧАСТНИКАМИ ЕЩЕ БОЛЬШИХ КАТАКЛИЗМОВ**»

Источник фото: kremlin.ru

Сбербанк завершил комплексный ребрендинг всей своей инфраструктуры. Совокупный бюджет одобренных заявок на проектное финансирование достиг отметки в 2 млрд рублей (1,9 тыс. одобренных заявок). Было открыто более 160 тыс. эскроу-счетов для физических лиц. На них скон-

центрировано 0,5 млрд рублей. Весной начал действовать онлайн-сервис «Личный кабинет застройщика». Кроме того, Сбербанк вернул себе первое место по количеству выданных ипотечных кредитов на московском рынке.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Указом президента РФ награжден орденом «За заслуги перед Отечеством» II степени.



59,2%

Доля от совокупного метража проектов, реализуемых через эскроу-счета в России (1 место)

1 место

По объему выданных ипотечных кредитов

МИХАИЛ ЗАДОРНОВ

Президент-председатель правления банка ПАО Банк «ФК Открытие»



предоставил AEON Corporation 25,6 млрд рублей на строительство ЖК «Рублевский парк» и Международного центра хирургии. Компания «Град Девелопмент» получила 11 млрд рублей для реализации проекта «Домодедово парк. Новый квартал», петербургский застройщик ЦДС — 3,9 млрд рублей на ЖК «Новые горизонты».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

ПАО Банк «ФК Открытие» — лауреат премии SPEAR'S Russia Wealth Management Awards 2020 в номинации «Лучший российский банк для корпоративных клиентов».



4,0%

Доля от совокупного метража проектов, реализуемых через эскроу-счета в России (4 место)

5 место

По объему выданных ипотечных кредитов

« ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ НА РЫНКЕ НЕИЗБЕЖНО ВОЗНИКНЕТ СТРЕСС. НО Я БЫ ЕГО НЕ ПЕРЕОЦЕНИВАЛ, ПОСКОЛЬКУ ЭТО НЕ ПЕРВАЯ И НЕ ПОСЛЕДНЯЯ ГОСПРОГРАММА В ЭТОЙ СФЕРЕ »

Источник фото: Ведомости/ТАСС

К концу 2020 года ипотечный портфель банка «Открытие» увеличился до 270 млрд рублей. Именно на ипотеке корпорация зарабатывает шестую часть своего дохода. Кроме того, она активно проявила себя на рынке проектного финансирования. В октябре банк «Открытие»



DM Tower

ОФИС В ЦЕНТРЕ ЖИЗНИ

БИЗНЕС-ЦЕНТР НА ПЕРВОЙ ЛИНИИ РЕКИ
НОВОДАНИЛОВСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ

Реклама. 16+

PROPERTIES

DMTOWER-BC.RU

ПРОДАЖА ОФИСОВ: +7 (495) 780-40-40

АНДРЕЙ КОСТИН

Президент-председатель правления банка «ВТБ»



«**ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ, ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ СЕГОДНЯ СТАЛИ АКТУАЛЬНЫМИ, И ЭТО ОГРОМНЫЕ ВЫЗОВЫ, О КОТОРЫХ МЫ, МОЖЕТ БЫТЬ, ДАЖЕ И НЕ ДУМАЛИ**»

Источник фото:
kremlin.ru

В 2020 году ВТБ вдвое нарастил лимиты по проектному финансированию (до 500 млрд рублей). В частности, порядка 20 млрд рублей были выделены на строительство офисного комплекса iCity в ММДЦ «Москва-Сити». Осенью ВТБ совместно с ГК «ПИК» провел первое раскрытие эскроу-счетов в Москве. На счета застройщика было перечислено 3 млрд рублей. География деятельности по предоставлению проектного финансирования охватывает 47 регионов РФ.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

«Банк года 2020» по версии журнала The Banker.



11,5%

Доля от совокупного метража проектов, реализуемых через эскроу-счета в России (2 место)

2 место

По объему выданных ипотечных кредитов

БОРИС ЛИСТОВ

Председатель правления АО «Россельхозбанк»



«**МЫ СТАНОВИМСЯ ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ БОЛЬШЕ ЧЕМ БАНКОМ, ФОРМИРУЕМ КОМФОРТНУЮ СРЕДУ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА АПК, А ТАКЖЕ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО И ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ**»

Источник фото:
ТАСС

Одним из приоритетов «Россельхозбанка» является сельская ипотека. В рамках этой программы на финансирование жилья было выделено порядка 100 млрд рублей. Ее аудитория охватила 17 тыс. семей. Кредиты от РСХБ на строительство домов получили девелоперы в 14 регионах РФ.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

РСХБ — обладатель награды J.P. Morgan Chase Bank, N.A. в номинации «Признание качества межбанковских платежей», лауреат премии Sbonds Awards-2020 в номинации «Лучшая сделка первичного размещения застройщиков»



3,5%

Доля от совокупного метража проектов, реализуемых через эскроу-счета в России (5 место)

3 место

По объему выданных ипотечных кредитов

ЖИЛЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВИКТОР АДАМОВ
40

НИКОЛАЙ АМОСОВ
42

АНДРЕЙ БИРЖИН
44

АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ
46

ВЛАДИМИР ВОРОНИН
48

ТИМУР ГАДЕЕВ
51

ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ
52

СЕРГЕЙ ГОРДЕЕВ
54

ДМИТРИЙ ГОРДОВ
56

АЛЕНА ДЕРЯБИНА
58

АНТОН ДЕТУШЕВ
60

АНТОН ЕЛИСТРАТОВ
62

ДМИТРИЙ ЗИКАНОВ
63

ЮРИЙ ИВАНОВ
66

ЛЕОНИД КВАСНЮК
67

НИКОЛАЙ КОРОБОВ
68

ОКСАНА КРАВЦОВА
70

АЛЕКСЕЙ КРУКОВСКИЙ
72

АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ
73

ЛЕОНИД МАКСИМОВ
74

АНАСТАСИЯ МАЛКОВА
76

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ
78

АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ
79

ИЛЬШАТ НИГМАТУЛЛИН
80

АЛЕКСЕЙ ПЕРЛИН
82

АЛЕКСЕЙ ПОПОВ
84

ПАВЕЛ ПОСЕЛЁНОВ
86

АНДРЕЙ РЯБИНСКИЙ
88

РАДИК САЛИМГАРАЕВ
89

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ
90

ЕВГЕНИЙ СЕМЕНОВ
92

АНДРЕЙ СОРОЧИНСКИЙ
95

КОНСТАНТИН СТОРОЖЕВ
96

АРУТЮН СУРМАЛЯН
98

ПАВЕЛ ТЁ
100

РОМАН ТИМОХИН
102

ТАТЬЯНА ТИХОНОВА
104

ГЕННАДИЙ ЧЕРНЫХ
107

МАРАТ ШАГИТОВ
108

МАКСИМ ШУБАРЕВ
109

ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА
110

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО
112

ВИКТОР АДАМОВ

Президент «Галс-Девелопмент», член инвестиционного комитета ЗПИФ «Девелоперские активы»



« ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ НА ДЕВЕЛОПЕРСКОМ РЫНКЕ, НЕОБХОДИМО БЫТЬ СИСТЕМНЫМ ДЕВЕЛОПЕРОМ С ФИНАНСОВЫМ ПАРТНЕРОМ — БАНКОМ. ЭТО ВАЖНО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ, ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, И В ЦЕЛОМ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ БИЗНЕСА »

В конце осени 2020 года ГК «Галс» подписала договор на разработку проектной документации для Академии спорта «Динамо». Площадь объекта превысит 30 тыс. кв. м.

В ноябре 2020 года компания объявила о закрытии сделки по покупке участка на Космодамианской набережной, где планирует возвести комплекс элитных апартаментов.

В декабре стало известно о планах ГК «Галс» по строительству бизнес-центра класса А на Дубининской улице. Из 106 тыс. кв. м две трети займут офисы. 5 тыс. кв. м будут выделены под торговую инфраструктуру.

Перед самым новым годом была закрыта сделка по продаже одной из башен бизнес-центра SkyLight (башня «А») общей площадью 49 290 кв. м.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- 4-е место среди застройщиков элитного жилья в рейтинге Forbes «20 крупнейших застройщиков России».

- БЦ «Искра-Парк» — лауреат премии Arendator Awards в номинации «Премьера года», лауреат премии Proestate & Toby Awards в номинации «Бизнес-центр класса А», лауреат премии «Лучший реализованный проект в области строительства» в номинации «Проект строительства офисных зданий и деловых центров».

- Топ-менеджеры ГК «Галс» ежегодно входят в авторитетные рейтинги «ТОП-1000 российских менеджеров» и рейтинг самых перспективных специалистов рынка недвижимости в возрасте до 40 лет.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

2020 и удаленка

2020 год оказался непростым для всех — он стал годом вызовов, инноваций, смены стратегий и заранее утвержденных планов. Благодаря тому, что у нас проактивный, молодой коллектив, мы очень быстро перестроились. Еще даже не зная о пандемии, мы взяли курс на цифровизацию. Сейчас мы точно стали более мобильными, более эффективными и, что самое важное — нам удалось сохранить команду. И так получилось, что пандемия наложила на нашу большую корпоративную реструктуризацию. Но благодаря тому, что мы очень быстро перешли на удаленный режим работы, мы преуспели и в этом.

Об оцифровке продаж

Мы достаточно быстро разработали и успешно внедрили систему онлайн-продаж во все свои проекты. При разработке данной системы мы, прежде всего, ориентировались на два критерия — быстроту процесса и его удобство. Во время сложной эпидемиологической ситуации и режима самоизоляции мы не просто восполнили запланированный в начале года объем продаж, но и увидели положительную динамику.

Об апартаментах в 2020 году и их будущем

Удивительно, но пандемия сработала в плюс, и это общерыночная тенденция. Мы перевыполнили план продаж на 160%. Что касается информации о том, что в скором времени ожидается прирост апартаментам

статус жилья, то пока закон не принят, говорить о существенных изменениях преждевременно. Конечно же, при условии перевода апартаментов в статус жилья, проекты, которые находятся в наиболее удачных локациях, обладают удобной транспортной доступностью и широкой опциональной составляющей, безусловно, могут показать больший рост цен.

О приоритетных направлениях развития

Мы активно развиваемся в сегменте элитной и премиальной недвижимости. Для нас это одно из приоритетных направлений. Да, мы успешно завершили сделку по покупке земельного участка в историческом районе на Космодамианской набережной, где в скором времени появится комплекс элитных апартаментов.

В целом, мы завершаем 2020 год с несколькими активно развивающимися проектами: кроме Академии спорта «Динамо», продолжением строительства административно-делового центра «Невская Ратуша» и комплекса апартаментов на Космодамианской набережной, мы разрабатываем концепцию нового бизнес-центра в Москве на Дубининской улице, реализуем загородный поселок «Березки». И, конечно же, мы планируем дальнейшее приобретение новых площадок и расширение линейки жилых и коммерческих проектов.

Об офисном рынке недвижимости

Перевод сотрудников на удаленный режим работы весной привел к некоторыми паническим настроениям на офисном рынке. Но уже сегодня большинство компаний возвращается в офисы, так как стало понятно, что удаленная работа лишена того обмена идеями и энергией, которую может подарить живое общение между коллегами. И теперь требования к офисным помещениям изменились — офисы должны быть более гибкими, современными и безопасными, отвечать новой действительности, быть хорошо оснащенными инженерией, иметь много выходов и разделять потоки людей. Подобная мультифункциональность является необходимостью — и только тогда проект востребован бизнесом.

Рецепт: как выжить на девелоперском рынке

Во-первых, это должен быть системный девелопер, желательно, с финансовым партнером — банком. Это важно с точки зрения эскроу-счетов, проектного финансирования, и в целом для поддержания бизнеса. Во-вторых, девелопер, который не умеет считать деньги, долго не протянет. И третье — это диверсификация. Если девелопер сосредоточен в одном сегменте, он всегда больше рискует, чем тот, у кого портфель достаточно широкий. Многие боятся коммерческой недвижимости. А у нас еще есть торговая недвижимость и загородная. Кто из девелоперов жилого сегмента еще может этим похвастаться? Так что мы становимся неподрожжаемыми!

НИКОЛАЙ АМОСОВ

Основатель и председатель правления компании «ЮгСтройИмпериял»



« ДЛ Я ПОСТ О ЯННОГО ПРОГРЕСС А НЕОБХОДИМО СОЗДАВАТЬ НОВЫЙ ПРОДУКТ — НЕ ДОМА С ДВОРАМИ, А ОБРАЗ ЖИЗНИ, КОТОРЫЙ БУДЕТ СООТВЕТСТВОВАТЬ ОЖИДАНИЯМ ЛЮДЕЙ, ДАЖЕ ПРЕДВОСХИЩАТЬ ИХ »»

На сегодняшний день каждая десятая квартира в Краснодаре строится в жилых комплексах «ЮгСтройИмпериял». Приоритетом застройщика является развитие социальной инфраструктуры. В июне 2020 года было начато строительство двух детских садов по 250 мест в станице Динской и поселке Знаменском. В Краснодаре возводится здание поликлиники. Кроме того, «ЮгСтройИмпериял» планирует построить еще два детских сада (на 250 и 380 мест) и школу на 1550 мест. В микрорайоне «Родные Просторы» она присту-

пила к благоустройству авторского парка, который займет 6 га. Зимой застройщик передал в безвозмездное пользование «Федерации бокса России в ЮФО» и «Федерации вольной борьбы города Краснодара» школу бокса и борьбы «Империял». Стратегия компании на следующий год предполагает развитие новых территорий и выход на рынки других регионов.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Золотой знак «Надежный застройщик России 2020».
- Знак «Звезда качества 2020» Всероссийского рейтинга качества товаров и услуг.
- Диплом III степени «За достижение в высокой эффективности и конкурентоспособности в строительстве» в краевом конкурсе на лучшую организацию строительного комплекса Краснодарского края по результатам производственно-хозяйственной деятельности.



20,2%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Краснодарском крае (1 место)



13-Я ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

**ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ / ИЮНЬ 2021 / САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
МОСКОВСКАЯ ПРЕМИЯ / НОЯБРЬ 2021 / МОСКВА**

URBANAWARDS.RU

АНДРЕЙ БИРЖИН

Президент компании Glorax Development



« НА РЫНКЕ ОСТАНУТСЯ ТОЛЬКО ДЕВЕЛОПЕРЫ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ И РЕШЕНИЯ »

В 2020 году Glorax Development ввела в эксплуатацию четыре жилых комплекса общей площадью 362 тыс. кв. м. Кроме того согласована концепция новых кварталов (517 тыс. кв. м) в рамках масштабного проекта редевелопмента исторического центра Санкт-Петербурга Ligovsky City. Получено разрешение на строительство четвертой очереди флагманского проекта Golden City на намывных территориях Васильевского острова.

Новостройки под брендом Glorax Development вышли в лидеры сегментов «бизнес» и «премиум» по объему продаж. В компании изменилась структура управления: основатель Glorax Development Андрей Биржин полностью консолидировал бизнес.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- «Лидер рынка Санкт-Петербурга» по версии премии RREF Awards.
- ЖК Golden City — лауреат премии «Рекорды рынка недвижимости» в номинации «Объект 5 звезд».
- ЖК Ligovsky City — обладатель золотым дипломом на архитектурном конкурсе «Архитектон-2020».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

Год прошел очень насыщенно. Во-первых, мы сдали в эксплуатацию рекордный для себя объем недвижимости: 362 тысячи квадратных метров, это четыре жилых комплекса в разных районах Санкт-Петербурга (первая очередь Golden City, «Первый квартал» и «Второй квартал» Ligovsky City и третья очередь «Английской мили»). И все проекты являются знаковыми для города, а квартиры в них были проданы еще до завершения строительства. Во-вторых, для нас этот год стал началом трансформации. Изменилась структура управления в компании, мы усилили команду опытными топ-менеджерами, планомерно пересматриваем подход к продукту и ведем масштабную работу по поиску новых площадок — Санкт-Петербург, Москва, Нижний Новгород и другие регионы России. В 2021 году уже объявим о сделках. К тому же мы решили предложить рынку компетенции fee-девелопера, к чему давно были готовы. Если отметить финансовые показатели, то год превзошел наши планы и завершился с более высокими результатами относительно прошлого года. Конечно, во многом мы обязаны программе государственной поддержки, которая стимулировала спрос во втором полугодии.

Об особенностях работы последнего года

Несмотря на весенний локдаун,

мы смогли очень быстро переформатировать работу всех подразделений: офисов продаж, бэк-офиса и самих площадок строительства. Компания Glorax Development уже несколько лет активно внедряла дистанционные продажи, поэтому нам удалось оперативно принять новые правила и обеспечить клиентам возможность дистанционной покупки недвижимости при всех формах оплаты, в том числе с привлечением ипотеки.

О возможной диверсификации портфеля проектов

У нас есть интересные планы по диверсификации портфеля. Прежде всего, в нашем флагманском проекте на первой береговой линии Финского залива Golden City предусмотрен мультиформатный коммерческий квартал с торговой, офисной, развлекательной функциями, где в том числе планируем разместить коворкинг и коливинг. Также рассматриваем для себя возможность выйти на рынок сервисных апартаментов. Но пока их статус не будет закреплён законодательно, остаемся на стадии расчета вариантов. Вообще, успешный опыт реализации масштабных проектов как в комфорт-классе, так и в более высоких ценовых сегментах «бизнес» и «премиум» позволяет нам сейчас рассматривать много новых площадок под самые амбициозные цели.

О планах по выходу из локального рынка на федеральный

Сейчас мы сконцентрированы

на экспансии сразу в несколько регионов. В наших планах на ближайшие несколько лет — из ТОП-5 девелоперов Санкт-Петербурга перейти в ТОП-5 застройщиков федерального уровня.

О конкуренции на рынке fee-девелопмента

Независимо от уровня конкуренции, выигрывает сильнейший игрок. Glorax Development обладает всеми необходимыми компетенциями для реализации проекта полного цикла: от поиска земельного участка, проектирования, получения разрешения на строительство и привлечения финансирования до строительства. Поэтому мы можем помочь небольшим компаниям или лэндлордам максимально эффективно реализовать проект. Инвесторы, привлекая fee-девелопера, могут значительно повысить рентабельность проекта.

О выживании на девелоперском рынке

Мы не боремся за выживание, мы боремся за лидерство. А для того, чтобы входить в число лучших, необходимо постоянно трансформироваться, совершенствовать свой продукт, быть технологичными и открытыми. Мы начали диджитализацию всех процессов в компании — внутренних и при работе с клиентами. Я считаю, что только высокотехнологичный девелопер, предлагающий продукт высокого качества, сегодня может рассчитывать на интерес со стороны покупателей.

АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ

Генеральный директор АО «Главстрой»



«Эксперт РА» в 2020 году повысил рейтинг АО «Главстрой» до ruBBB-, что обусловлено качественным улучшением операционных показателей компании, успешными продажами по текущим проектам, а также увеличением объемов строительства.

В настоящее время компания реализует проекты общей площадью 1,5 млн кв. м, в стадии проектирования находятся порядка 0,5 млн кв. м. «Главстрой» уделяет приоритетное внимание социокультурной программе по созданию парков в своих проектах, которая связана с городской программой развития набережных и парковых территорий.



2,1%

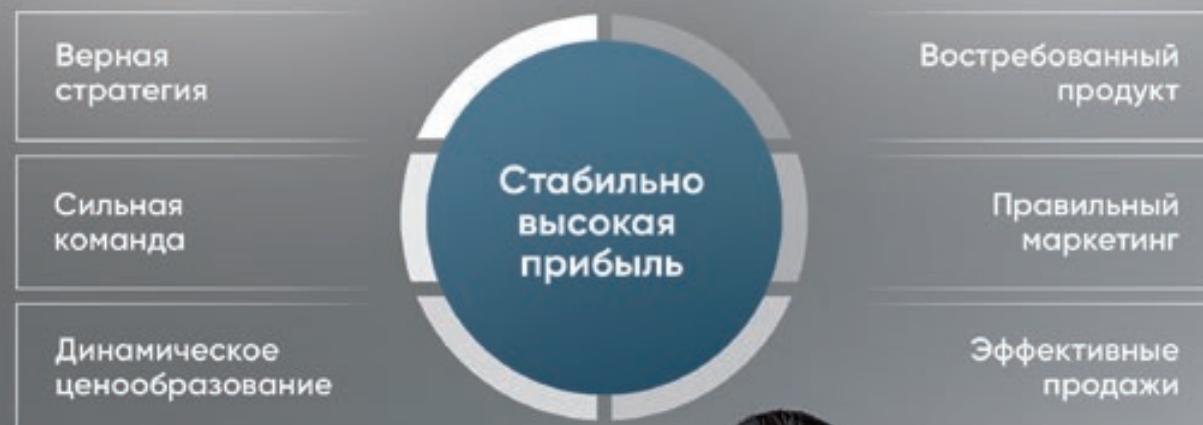
Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (11 место)

8,7%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Санкт-Петербурге (4 место)

« МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ В УСЛУГУ, КОГДА
ВОКРУГ ПРОДУКТА ВЫСТРАИВАЕТСЯ
ЦЕЛАЯ ЭКОСИСТЕМА, И НЕДВИЖИМОСТЬ
СЕЙЧАС ТОЖЕ К ЭТОМУ ИДЕТ »

Помогаем девелоперам России и мира
получать больше прибыли



Решаем ключевые задачи девелоперов

ВЛАДИМИР ВОРОНИН

Президент ГК «ФСК»



« РЫНОК ИДЕТ К УКРУПНЕНИЮ. УВЕРЕННО СЕБЯ БУДУТ ЧУВСТВОВАТЬ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ С СОБСТВЕННЫМИ ПОДРЯДНЫМИ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ МОЩНОСТЯМИ »

В 2020 году ГК «ФСК» вошла в число системообразующих застройщиков. Она нарастила портфель проектов в сегменте «бизнес», презентовав на московском рынке три новых жилых комплекса — «Архитектор», «Режиссер» и Sydney City. Еще один проект компания представила в Московской области — это ЖК комфорт-класса «Первый Лермонтовский», который реализуется совместно с ДСК-1. Таким образом, девелопер начал диверсифицировать бизнес, объединяя под брендом ГК «ФСК» объекты бизнес-класса, а под брендом ДСК-1 — проекты комфорт-класса. В начале года

корпорация завершила сделку по приобретению 94% акций АО «Воскресенский домостроительный комбинат» (ВДСК). Это позволило ей увеличить производственную мощность ДСК-1 до 1,2 млн кв. м в год. Помимо этого, компания завершила реализацию двух проектов — ЖК «Поколение» в Москве и ЖК «Молодежный» в Калуге. Агентство АКРА присвоило застройщику кредитный рейтинг BBB+(RU) со стабильным прогнозом.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- 99-е место в рейтинге Forbes «200 крупнейших частных компаний России 2020»
- Апартаментный комплекс «Движение. Тушино» — лауреат премии RREF Awards.



2,6%

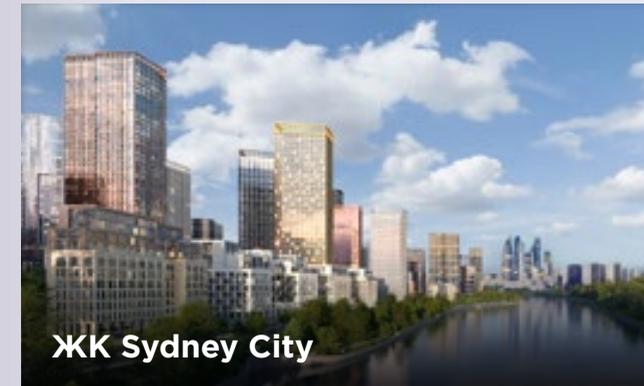
Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (9 место)

11,2%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Московской области (1 место)

SYDNEY CITY: МЕЧТА ГЛАЗАМИ ДЕВЕЛОПЕРА

Автор: Анастасия Кременчук



В 2020 году ФСК отметила свое 15-летие, и в качестве подарка себе на юбилей, компания взяла курс на премиализацию своего портфеля проектов. В рамках этой стратегии во втором полугодии ФСК вывела на рынок сразу три новых проекта в сегменте бизнес. Первые два — ЖК «Архитектор» и ЖК «Режиссер» компания презентовала в привычном для всех формате — пригласив на конференции ведущих журналистов отрасли. А третий проект — ЖК Sydney City — буквально «взорвал» инфополе всего бизнес-сообщества. Начиная от презентации — впервые на рынке недвижимости, конференция прошла в духе крупнейших «яблочных» лидеров IT-индустрии — в прямом эфире и в диджитал-формате. И заканчивая концепцией проекта и словами главы компании. И на этом мы остановимся подробнее.

Читая интервью с первыми лицами компании, многие интересуются планами на будущее. Как правило, в ответах мы видим сухую информацию об увеличении портфеля проектов в несколько раз или о покупке новых земельных участков, иногда о региональной экспансии. И вот на онлайн-конференции ФСК, посвященной Sydney City, президент компании Владимир Воронин очень эмоционально высказывается о планируемой реализации проекта: «Этот проект — моя мечта. И я рад, что она начала осуществляться». Это было интригующе, ведь обычно о новых ЖК мечтают будущие жители, а тут собственник компании мечтает реализовать проект

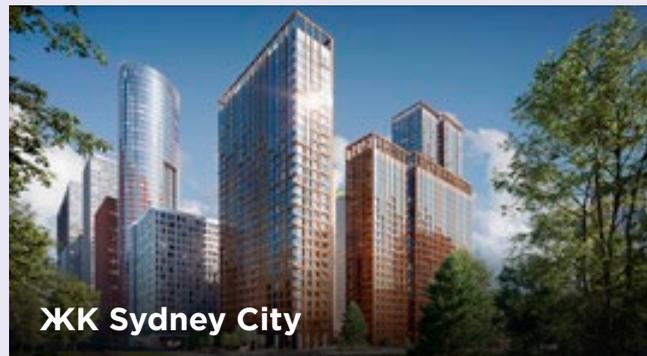
в лучшем виде. Поэтому предлагаем пошагово изучить, из каких же параметров состоит девелоперская мечта об идеальном жилом комплексе.

Начнем с названия — Sydney City — почему же оно отсылает нас в Австралию? Все дело в том, что в прошлом году Организация объединенных наций включила Австралию в число лидирующих стран по показателю уровня жизни, образованности и долголетия. И вот все эти составляющие, по замыслу создателей, теперь можно найти внутри Москвы в Sydney City.

Теперь добавим немного цифр для визуализации: на территории площадью 19,3 га будет построено 406 690 кв. м комфортного качественного жилья. В жилом комплексе появятся площадки для игр и занятий спортом по индивидуальному проекту. Sydney City, можно сказать, будет двухклассовым — в него войдут как дома бизнес-класса, так и премиальные корпуса. Окончание всего строительства намечено на 2028 год.

Процесс строительства планируется организовать таким образом, что застройка будет вестись кластерами, каждый из них будет застраиваться автономно, при этом внутри кластера никакой стройки не будет. В Sydney City все подчинено единой задаче: ощущение дома, абсолютного комфорта не должно покидать жителей ни внутри квартиры, ни за ее пределами. Каким образом удалось этого добиться? В английском языке есть термин well-being, который переводится «жить хорошо». В проекте заложены все компоненты, которые входят в это понятие.

Начнем с географического благополучия. Sydney на берегу реки Москвы в районе Хорошово-Мневники. Этот район богат уникальными природно-историческими парками со статусом особо охраняемых территорий (Серебряный бор и Покровское-Стрешнево). С территории ЖК есть прямые выезды на ТТК, СЗХ и Звенигородское шоссе, а в ближайшем будущем всего в 100 метрах от комплекса будет открыта новая станция метро. →



ЖК Sydney City

Переходим к эмоциональному благополучию. Жить в мегаполисе и наслаждаться красотой природы — мечта многих. И у жителей Sydney City она станет реальностью. Протяженность комплекса вдоль линии реки составит около 400 метров, при этом у жителей ЖК есть возможность насладиться прекрасными видами, спустившись из парка, который также будет разбит на территории, и продолжить свою прогулку еще почти 4 км вдоль живописной набережной. Для детей предусмотрены игровые пространства, разработанные с участием психологов. 75% лотов от совокупного количества квартир обладает уникальными видовыми характеристиками на любой вкус — на Москва-реку, на ММДЦ Москва Сити и Филёвский парк. А для проработки фасадов домов, интерьерных решений квартир и лобби проекта, привлечены дизайнеры, которые работают в сегменте де-люкс. Как результат: в проекте класса бизнес- будет качество и эстетика премиального уровня.

Вопрос интеллектуального благополучия также не будет стоять перед будущими жителями. Дети Sydney City будут посещать детский сад на 350 мест и школу на 775 мест. Кроме того, на территории комплекса будет открыта сеть развивающих и хобби-центров для детей и взрослых. Также проектом предусмотрена спортивная инфраструктура: спортивные студии, площадки на любой вкус и возраст.

За здоровье жителей будут отвечать передовые инженерные решения, благодаря которым, к примеру, качество воды будет сопоставимо с водой из артезианской скважины, а качество воздуха в квартирах будет чище, чем за городом — благодаря высокотехнологичной системе воздухоочистки и вентиляции. О шумных соседях также придется забыть, ведь шумоизоляция в ЖК сопоставима по качеству со звукозаписывающей студией.

И переходим к изюминке проекта, которую я оставила на десерт. При проектировании Sydney City ГК ФСК закладывала еще и научный подход, основанный на стандарте Well. Только это обойдется бюджету проекта более чем в 300 млн рублей.

В основе стандарта Well лежит защита не природы (как у аналоговых green-сертификациях), а в первую очередь человека. Сейчас в мире порядка 5000 зданий прошли сертификацию Well. Почти треть — в Европе, еще треть — в США и Австралии, значительная часть — в Китае. В России таких объектов нет. Проект Sydney City станет первым жилым кварталом, который проектируется по этому стандарту.

Илья Завалеев, аккредитованный эксперт по стандарту WELL, генеральный директор компании HPBS, рассказал нашему изданию, что сертификация по стандарту WELL — самый актуальный тренд в мире по созданию здоровой и благополучной среды в зданиях. Стандарт WELL — самый строгий сертификат зданий в мире на сегодняшний день. Чтобы получить сертификацию нужно пройти большое количество лабораторных тестов и испытаний, которые проводит независимая лаборатория из Европы и институт сертификации в США.

«Я думаю, что система сертификации WELL может применяться только лидирующими застройщиками, которые обладают необходимой квалификацией, ресурсами, а главное желанием построить качественное жильё. Сейчас большое количество строительных компаний смотрит на well-сертификацию, но не все могут на неё решиться из-за косности процессов проектирования и строительства. Есть также бюджетное ограничение, жильё эконом-класса сложно реализовать в соответствии с требованиями стандарта WELL в связи с тем, что стандарт требует применения качественной вентиляции, очистки воды и использование современных технологий в области климата и комфорта. Более того, не все застройщики захотят раскрыть информацию по применяемым материалам и пройти тесты от авторитетных европейских лабораторий», — заключил он.

Для осуществления такой мечты нужно будет очень потрудиться, но у ФСК достаточно опыта и компетенций, чтобы замахнуться на подобный проект. Будем следить за тем, как мечта становится реальностью.

ТИМУР ГАДЕЕВ

Генеральный директор ГК «Первый Трест»



« ВЫЖИВУТ ТЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ АДАПТИРОВАЛИСЬ К НОВЫМ РЫНОЧНЫМ УСЛОВИЯМ, СМОГЛИ ВЫСТРОИТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С БАНКАМИ И ПЕРЕШЛИ НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ »

ГК «Первый Трест» в 2020 году вошла в список системообразующих предприятий РФ. Она ввела в эксплуатацию более 47 тыс. кв. м жилья и запустила два новых жилых комплекса по программе проектного финансирования. В течение года ГК «Первый Трест» приняла участие более чем в 25 благотворительных программах.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

ЖК «Уфимский Кремль» — 2-е место среди российских проектов по итогам I-го Ежегодного Градостроительного конкурса жилых комплексов-новостроек ТОП ЖК от Единого ресурса застройщиков.



20,2%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Республике Башкортостан (1 место)

ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ

Президент ГК «Кортрос»

**« ДЕВЕЛОПМЕНТ В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ
ОКАЗАЛСЯ ЖИВУЧИМ. ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА
СТРОИТЕЛЯМ В КРИТИЧЕСКИ ВАЖНЫЙ
МОМЕНТ — ТАКЖЕ ДОСТИЖЕНИЕ 2020 ГОДА,
И ЭТО ДОРОГОГО СТОИТ »**

Жилой массив на 70 тыс. жителей, построенный ГК «Кортрос» в Екатеринбурге, был утвержден председателем правительства РФ как новый район города с названием «Академический». В Перми состоялась сдача жилого квартала «Гулливвер» (170 тыс. кв. м жилья) вместе с обширным ландшафтным парком. Также застройщик приступил к новому проекту в Подмоскowie (Одинцовский городской округ) — ЖК «Равновесие», где запланировано создание 730 тыс. кв. м жилой застройки и насыщенной социальной инфраструктуры. Объем инвестиций оценивается в 13 млрд рублей. Также ГК «Кортрос» заключила соглашения о сотрудничестве с Samsung Electronics по внедрению системы «умный дом».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- ГК «Кортрос» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Девелопер года».
- ЖК Headliner — лауреат премии Urban Awards в номинации «Самый инвестиционно-привлекательный проект».
- ЖК «Равновесие» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Премьера года».



3,6%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (6 место)

11,9%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Свердловской области (1 место)

СЕРГЕЙ ГОРДЕЕВ

Президент, председатель правления
ГК «ПИК»

« ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ
ОНЛАЙН-ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИЯ
СТАЛА МИРОВЫМ ЛИДЕРОМ »

Весной 2020 года компания оперативно перевела все сервисы по выбору, бронированию, покупке и аренде жилья в онлайн, что привело к трансформации отрасли в общероссийском масштабе (включая систему ипотечного кредитования). В период сложной эпидемиологической обстановки, связанной с распространением COVID-19, «ПИК» принял участие в строительстве инфекционного стационара в поселке Вороновское (Новая Москва) и с опережением графика построил дополнительные помещения для отдыха медперсонала городской больницы № 52 в Москве.

Компания запустила 13 новых жилых проектов. Летом 2020 года в рамках строительства микрорайона «Шереметьевский» (район Марьино Роща, СВАО) «ПИК» начал переносить водонапорную башню XIX века и другие исторические здания на территории бывшего завода «Борец», планируя интегрировать историческую архитектуру в современную. В сентябре 2020 года девелопер и Банк ВТБ провели первое раскрытие эскроу-счетов в Москве. Объем перечисленных средств составил 3 млрд рублей. В апреле российское агентство «Национальные кредитные рейтинги» (НКР) присвоило Группе компаний «ПИК» кредитный рейтинг A+.ru со стабильным прогнозом. По результатам анализа Cushman & Wakefield стоимость портфеля недвижимости и предприятий «ПИК» составила 607,76 млрд рублей.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- ГК «ПИК» — самый быстрорастущий российский бренд по версии Brand Finance.
- 1 место в рейтинге крупнейших застройщиков России по версии Forbes.
- Лауреат международного смотра-конкурса Build School Project 2020 за проектирование объектов

социальной инфраструктуры в Новой Москве.

- Образовательный комплекс в ЖК «Бунинские луга» — обладатель серебряного диплома Союза архитекторов России в номинации «Постройки».
- Школа в микрорайоне «Саларьево парк» — Союза архитекторов России в номинации «Постройки».



18,4%

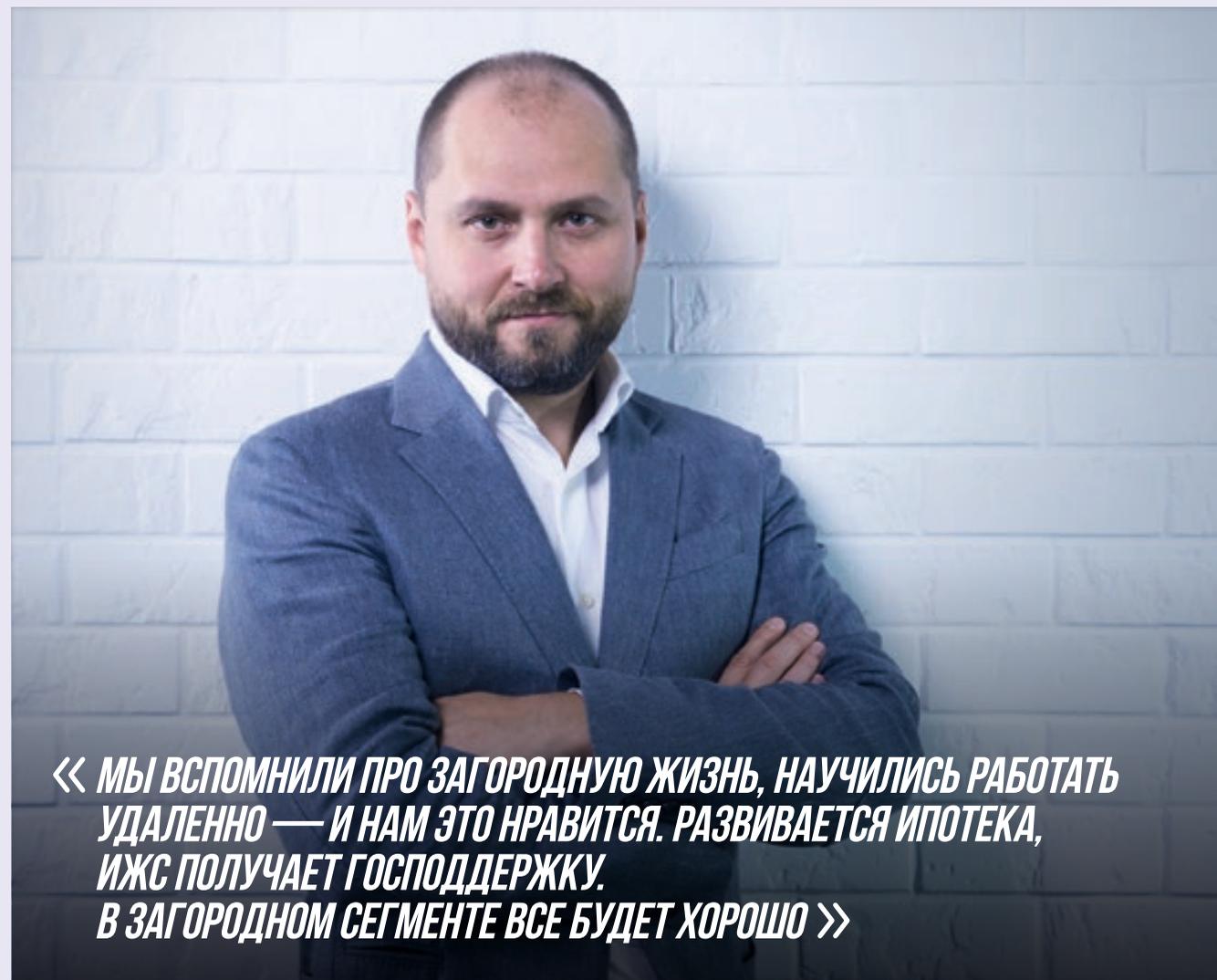
Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (1 место)

3,0%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Санкт-Петербурге (8 место)

ДМИТРИЙ ГОРДОВ

Основатель и генеральный директор компании Landwerk



« МЫ ВСПОМНИЛИ ПРО ЗАГОРОДНУЮ ЖИЗНЬ, НАУЧИЛИСЬ РАБОТАТЬ УДАЛЕННО — И НАМ ЭТО НРАВИТСЯ. РАЗВИВАЕТСЯ ИПОТЕКА, ИЖС ПОЛУЧАЕТ ГОСПОДДЕРЖКУ. В ЗАГОРОДНОМ СЕГМЕНТЕ ВСЕ БУДЕТ ХОРОШО »

В 2020 году компания вывела на рынок загородный комплекс «Пионер» в городе Истра Московской области (проект инвестиционно-строительной группы ИСТ). ЖК фактически изменил облик города и предоставил его жителям доступ к комфортной среде, которой до этого не было.

Успех проекта обусловлен правильными архитектурными и маркетинговыми решениями, сделан-

ными в период подготовки. За четыре месяца продано 80% объектов из первой очереди, и по 50% — из второй и третьей.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах 2020 года

В 2020 году люди вспомнили, что существует такой сегмент, как загородная недвижимость. Оказалось, что наличие своего личного загородного «убежища» существенно улучшает качество жизни. А возможность в любой момент арендовать при необходимости практически исчезла — то, что было на рынке, иначе как ажиотажем не назовешь: либо неадекватно дорого, либо очень низкого качества. И «нету». ЖК «Пионер» планировался задолго до пандемии. Первый бизнес-план готовился в конце 2017 года. К строительству первой очереди приступили в конце 2019 года. О начале продаж объявили 1 июня. К 1 декабря продали 80% первой очереди, половину второй и половину третьей. Цены поднимались несколько раз конъюнктурно и ожидается дальнейший рост в соответствии с финансовым планом проекта. Продаем быстрее, чем строим.

О портрете клиента

Более 90% тех, кто к нам приезжает в ЖК «Пионер», думают о смене постоянного места жительства. Дачникам обычно нужен участок побольше, забор повыше — не наш формат. А для города Истра мы формируем, по сути, новый городской микрорайон с комфортной инфраструктурой — аналога здесь нет. Есть существенный спрос с удаленных регионов (Сибирь, Урал, Дальний Восток).

Я сейчас реформатирую и другие свои проекты. Как пример, к нам в «Тишково Клуб»

приезжала семья из Ивантеевки. Мама, папа и четверо детей. Живут в «двушке» 60 кв.м. Мы здесь в те же деньги можем предложить свой дом площадью 140 кв. м, каждому по спальне, с земельным участком в 8 соток. «Человейники» за МКАДом вообще, считаю, не нужны, их должны заменить поселки с комфортной средой обитания.

Универсальный рецепт удачного проекта

Есть то, что объединяет удачные проекты, помимо локации и цены — это ярко выраженная ценность для покупателя, когда удастся сформировать интересную историю и продукт, организовать качественный сервис. Сейчас на загород вышли миллениалы — у них появились дети, пандемия подстегнула их интерес. Для них важны нестандартные решения. Барн-хаусы, одноэтажные дома, минимализм в архитектуре — это их выбор.

О fee-девелопменте

За последний год количество запросов на fee-девелопмент, конечно, возросло, однако запуск новых проектов требует времени. Поэтому повышение интереса к инвестициям в загородную недвижимость приведет к выводу новых поселков в лучшем случае к концу следующего года. Этот рынок имеет инерцию. Но сейчас собственные проекты для меня имеют существенно больший приоритет.

О взлетах и падениях

Я дебютировал на рынке в 2010 году с партнерами, в 2014 году

основал свою компанию, в 2017 году пришлось резко сократить активность. За это время было запущено десять проектов на загородном рынке, четыре из которых сейчас находятся в продаже. Учиться приходилось с нуля — пример брать было не с кого. Были прекрасные периоды, но к 2017 году накопились системные ошибки, которые наложились на последствия «нашего Крыма». Добавило и эмоциональное выгорание в какой-то мере. Потребовалось резать «по-живому». А это очень непросто.

А источник силы нашелся там, где он и должен был быть — в том, во что вкладывал. Когда твои клиенты получают искреннее удовольствие от того, что ты для них сделал. Когда они в разговорах между собой говорят, что «здесь так круто, потому что», и произносят то, что ты задумывал, когда перед тобой был заброшенный пустырь. Главное — верить в свое дело и каждый день делать что-то полезное, созидать. Слоган LANDWERK — с пользой для людей и для дела. Так и живем.

Про планы

В ближайших планах довести проекты на стадии реализации до завершения, полностью восстановить и улучшить качество управления компанией, команду. Практика показала, что это является не менее важным, чем текущие объемы продаж. Возможно, расширим портфель за счет одного-двух проектов в формате fee-девелопмента.

АЛЕНА ДЕРЯБИНА

Генеральный директор
АО «Дон-Строй Инвест»

**« КРУПНЫЙ ДЕВЕЛОПЕР РЕАЛИЗУЕТ
ДОЛГОСРОЧНУЮ СТРАТЕГИЮ, А ЗНАЧИТ, ОН
БУДЕТ БОРОТЬСЯ ЗА КАЧЕСТВО СВОЕГО
ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОДУКТА. ПОКУПАТЕЛЬ
ОТ ЭТОГО ТОЛЬКО ВЫИГРЫВАЕТ »**

В 2020 году крупнейшие проекты компании в бизнес-классе «Сердце Столицы» и «Символ» стали лучшими в своем классе: на них пришлось более 15% продаж сегмента, а показатели по сделкам доходили до 280 квартир в месяц. В декабре стало известно о старте реализации проекта «Остров» в Мневниковской пойме. Совокупный выход недвижимости составит 1,4 млн кв. м. Половина этого объема приходится на жилье. Осенью стартовали продажи в трех новых корпусах на территории ЖК «Символ». В августе «Донстрой» презентовал концепцию парка «Событие», который займет участок в 24 га (Раменки).

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Шелепихинская набережная — лауреат премии Правительства Москвы за лучший проект комплексного благоустройства природных и озелененных территорий города Москвы.
- Парк «Зеленая река» — лауреат премии MUF Community Awards 2020 в номинации «Городской дизайн».
- ЖК «Символ» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Экологическая экспертиза».
- ЖК «Жизнь на Плющихе» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Жилой комплекс года элит-класса».



6,7%

Доля от объема строительства
по эскроу-счетам в Москве
(3 место)

АНТОН ДЕДУШЕВ

Генеральный директор IKON Development



« МЫ СОЗДАЕМ ПРОЕКТЫ, В КОТОРЫХ СПЛЕТЕНЫ ИНТЕРЕСЫ ГОРОДА, КВАРТАЛА И ЖИТЕЛЯ. ДЕВЕЛОПМЕНТ — ЭТО, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ЛЮДИ, КОТОРЫМ МЫ ПОМОГАЕМ ВЫБРАТЬ НОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ »

В 2020 году компания продолжила работу над масштабным проектом комплексного развития территории — «Новый Зеленоград» площадью 1 млн кв. м, где будет создано свыше 6000 рабочих мест. За прошедший год в нем было продано свыше 20 тыс. кв. м жилья.

3 тыс. кв. м апартаментов было реализовано в комплексе премиум-класса «Дом Chkalov», возводимом на первой линии Садового кольца. Комплекс включает в себя четырехэтажную торговую галерею и клубную зону для жителей. Площадь проекта составляет более 60 000 кв. м, здесь будет создано порядка 700 рабочих мест.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Победа в премии RREF Awards: «Дом Chkalov» в номинации «Апартаменты», «Новый Зеленоград» в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса».

- Проект реставрации объекта культурного наследия — здания прачечной Наркомфина — лауреат конкурса Правительства Москвы «Московская реставрация»



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

Прошедший год был не простым, но я могу смело сказать, что компания IKON Development преодолела все препятствия, и, несмотря на то, что были некоторые опасения, мы продемонстрировали высокую ответственность в реализации своих обязательств по строительству жилых и многофункциональных комплексов. Нами была продолжена работа над новыми проектами, которые совсем скоро будут представлены рынку. В прошедшем году компании удалось добиться высоких показателей по продажам и реализовать более 20 тысяч кв. м площади в жилом комплексе «Новый Зеленоград» и 3 тысячи кв. м в комплексе апартаментов «Дом Chkalov». Безусловно, такие результаты невозможны без системной и отлаженной работы всего коллектива, который нам удалось полностью сохранить в период карантина и настроить ещё более эффективную работу.

Про задачи руководителя

Главная задача любого бизнеса — это прибыль, но, чтобы её получить, нужно реализовать много стратегически важных задач: собрать профессиональную команду, расставить цели и приоритеты, выполнить множество бизнес-процессов. Первый большой шаг нами был успешно выполнен, и доказательством тому стали финансовые показатели. Так, проанализировав баланс за преды-

дущие два года, мы отметили увеличение выручки компании в 4 раза относительно 2019 года. Это высокий показатель продуктивной работы команды. Самое главное — это, прежде всего, люди, их ответственность и профессионализм.

О знаковых проектах компании

ЖК «Новый Зеленоград» — это микрорайон площадью 1 млн кв. м и наш первый проект комплексного развития территории, который будет возводиться в четыре очереди. Такие масштабы требуют от девелопера пристального внимания к современным тенденциям рынка недвижимости и постоянной актуализации с точки зрения желаний, потребностей и возможностей покупателя. Очень важно учитывать все эти факторы, т.к. над этим проектом мы будем работать в ближайшие 20 лет. Другой наш проект, комплекс апартаментов премиум-класса «Дом Chkalov» мы возводим на Садовом кольце — это две башни на стилобате, единственное здание в этой локации высотой 100 метров, с потрясающими видами и уникальным окружением. Сейчас мы вышли на наземную часть на уровне третьего этажа, ведется строительство торговой галереи. Проект достаточно сложный, при этом очень интересный. Даже несмотря на то, что мы столкнулись весной с почти двухмесячными ограничениями по строительству из-за пандемии, работы идут по плану и отставания от графиков нет.

Про достижения и планы

Нами был реализован проект реставрации объекта культурного наследия — здания прачечной Наркомфина. Работа была удостоена высокой награды в конкурсе «Московская реставрация» за развитие традиций московской школы реставрации и популяризацию общественного интереса к памятникам истории и культуры. За реализацию проекта мы получили почетную грамоту от Мэра Москвы Сергея Семеновича Собянина. Такие награды особенно ценны, когда отмечают наши заслуги. Совсем скоро мы представим рынку проект, который будем строить в одном из самых престижных мест, вблизи инновационного центра Сколково. Это будет квартал, соприкасающийся с Мещерским парком, где мы представим новый взгляд на кондоминиум, без машин во дворе, это будет формат интересной и дорогой загородной жизни. В 2021 году мы планируем превзойти показатели предыдущего года, а для этого придется работать больше и эффективнее, и мы готовы к этому, так же как и готовы двигаться вперед и ставить перед собой ещё более глобальные цели, поднимая планку для всего рынка. При этом мы должны помнить, что главный ключ успеха для каждого из нас — это четкое понимание, для кого мы строим наши проекты, и чего хотят люди.

АНТОН ЕЛИСТРАТОВ

Генеральный директор, член совета директоров Группы «Самолет»



« ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ ЕЩЕ БОЛЬШЕ УКРЕПЯТ ПОЗИЦИИ. ОНИ БУДУТ СУЩЕСТВЕННО НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА И ВЫХОДИТЬ В РЕГИОНЫ. ОСТАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ БУДУТ ПОСТЕПЕННО УХОДИТЬ С РЫНКА »

В октябре 2020 года Группа «Самолет» успешно провела IPO и стала первым девелопером за последние 10 лет, вышедшим на биржу. Застройщик пополнил портфель проектов на 3 млн кв. м., и в результате сформировал рекордный земельный банк объемом более 15 млн кв. м. Среди приоритетных принципов застройки, утвержденных компанией, квартальная разновысотная застройка, двор без машин, светлые сквозные подъезды, разнообразие фасадных материалов, функциональные планировочные решения, наличие спорт- и плейхабов, а также внедрение «умных» решений. Компания приобрела долю и начала внедрение многофункциональной сервисно-коммуникационной платформы «Вместе.ру», пользователями которой стали более половины жителей домов, построенных Группой «Самолет». Продолжается

формирование экосистемы инновационных PropTech-стартапов в периметре Группы. По условиям партнерского соглашения Группа получила 5% долю в компании «СПБ Реновация» — уникальном операторе программы реновации в Санкт-Петербурге, предоставила партнеру технологическую платформу управления проектами и эффективностью бизнес-процессов, а также выступила оператором продаж компании под брендом «Самолет».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• Участник рейтинга «Топ-1000 российских менеджеров» Ассоциации менеджеров и ИД «Коммерсантъ».

• 8-е место в рейтинге Forbes «20 крупнейших застройщиков России».



8,7%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Московской области (2 место)

3,8%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (5 место)

ДМИТРИЙ ЗИКАНОВ

Генеральный директор Tekta Group



« УСПЕХ ЗА ТЕМИ, КТО СОСРЕДОТОЧЕН НА ПОИСКЕ НОВЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОДУКТА И ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОМ ИХ ИСПОЛНЕНИИ »

За девять месяцев 2020 года компания реализовала 77 тыс. кв. м жилья, что превышает показатели аналогичного периода прошлого года почти в четыре раза.

Tekta Group сегодня позиционирует себя как девелоперская лаборатория, которая разрабатывает условия для нового образа жизни.

Помимо классических квартир в ее проектах предлагаются городские виллы и панорамные объекты с террасами на Кутузовском; City House, пентхаусы с видом на набережную Москва-реки, квартиры в «Большом Сити» с отдельным входом и частным садом. Общая площадь реализованных проектов в Московском регионе достигла отметки в 1,8 млн кв. м.

За последний год Tekta Group завершила внутренние преобразования и поменяла идеологию развития. Была собрана новая команда, полностью пересмотрен подход к продукту и изменен рыночный курс компании, которая переформатировалась в инвестиционно-девелоперскую.

Сегодня в своей работе Tekta Group фокусируется исключительно на потребностях клиентов, передавая на аутсорс многие другие процессы.



2,0%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (14 место)

РЕПУТАЦИЯ

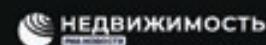
премия персон рынка недвижимости

 представляет

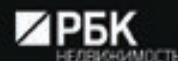
Федеральная премия персон на рынке недвижимости

Прием заявок:
декабрь 2020 — февраль 2021
Церемония награждения:
апрель 2021

Стратегический
информационный
партнер



Деловой партнер



Информационный
партнер



дизайн разработан
dvizhenie

Юлия Солодовникова
руководитель Ассоциации профессионалов
рынка недвижимости REPA



Фотограф: Андрей Литвинюк

**ЗА УСПЕХОМ СТОИТ ЧЕЛОВЕК,
ЗА ЧЕЛОВЕКОМ — РЕПУТАЦИЯ.**

REPAWARDS.RU

ЮРИЙ ИВАНОВ

Генеральный директор ГК «ЮгСтройИнвест»



« ПОТРЕБИТЕЛЬ ОТДАЕТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ, ГДЕ ЗАСТРОЙЩИК ИЗНАЧАЛЬНО КОМПЛЕКСНО ПОЗАБОТИЛСЯ О КАЧЕСТВЕ, КОМФОРТЕ ПРОЖИВАНИЯ И СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ »

Объем жилой недвижимости, сданной компанией, превысил 4 млн кв. м. В ноябре 2020 года «ЮгСтройИнвест» вышел на второе место в России по объему ввода жилья. Началась реализация крупномасштабного проекта — семейного квартала «Достояние» (г. Краснодар). Еще до официального объявления о старте продаж большая часть литера была забронирована. За первые два дня реализации было распродано две трети от объема жилищного фонда в новом доме. «ЮгСтройИнвест» сдала первый на Юге РФ многоквартирный дом, построенный с использованием эскроу-счетов. В течение года компанией построено и введено в эксплуатацию 24 многоквартирных жилых дома

(361,1 тыс. кв. м) в Ставрополе, Краснодаре и Ростове-на-Дону. Также в 2020 году сдано 4 социальных объекта: школа на 1100 мест Ростове-на-Дону и 3 детских сада с ясельными группами на 300 мест каждый (1 в Краснодаре и 2 в Ставрополе).

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Участник ТОП-5 рейтинга надежных застройщиков РФ (по версии Единого ресурса застройщиков)
- Обладатель золотого знака общественного контроля в долевого строительстве «Надежный застройщик-2020» в Ставрополе, Краснодаре и Ростове-на-Дону.



14,4%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Краснодарском крае (2 место)

9,3%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ростовской области (4 место)

64,1%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ставропольском крае (1 место)

ЛЕОНИД КВАСНЮК

Генеральный директор ГК «ЛенРусСтрой»



« ДЛЯ МОЕЙ КОМАНДЫ НЕ СУЩЕСТВУЕТ КРИЗИСОВ. ЕСТЬ НОВЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, КОТОРЫЕ ЗАСТАВЛЯЮТ НАС МЕНЯТЬСЯ, БОЛЬШЕ РАБОТАТЬ И ПОБЕЖДАТЬ »

строительного комбината в городе Кириши, была запущена новая линия по производству ЖБИ.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- ЖК «Новое Горелово» — лауреат конкурса «Лидер строительного качества» в номинации «Лучший объект жилищного строительства».
- Плэй-хаб «Новое Горелово» — награда «Золотой Трезини» в специальной номинации «За лучший образец социального ландшафтного дизайна в Ленинградской области».



6,9%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ленинградской области (4 место)

В 2020 году ГК «ЛенРусСтрой» возвела в общей сложности 50 тыс. кв. м жилья в рамках строительства комплекса «Новое Горелово». Были введены в эксплуатацию два жилых корпуса (свыше 1 тыс. квартир), школа на 550 мест, пожарное депо, бульвар для прогулок с развлекательными зонами, плэй-хаб площадью 4,5 га для игр и отдыха всех жителей. Еще в пяти корпусах продолжаются работы. Сейчас в работе еще 5 корпусов. По просьбе правительства Ленинградской области «ЛенРусСтрой» взяла на себя достройку дома в Малом Верево для обманутых дольщиков и передала им ключи от 270 квартир. Кроме того, застройщик завершил модернизацию своего домо-



НИКОЛАЙ КОРОБОВ

Генеральный директор инвестиционно-строительной группы «МАВИС»



« ВСЕ 14 ЛЕТ МЫ ТРУДИМСЯ В РЕЖИМЕ «НА ОПЕРЕЖЕНИЕ», ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ НАМ В СЕГОДНЯШНИХ РЕАЛИЯХ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ ПЛАНОВ И БЫТЬ УВЕРЕННЫМИ В СОБЛЮДЕНИИ ГРАФИКОВ »

Среди достижений ИСГ «МАВИС» в 2020 году, прежде всего, нужно указать досрочную сдачу трех домов и открытие продаж в трех новых корпусах. Завершился комплекс работ по благоустройству пешеходной аллеи с фонтаном на Екатерининской улице. А в сентябре состоялось открытие детского сада на территории ЖК «Цвета радуги».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Проект по благоустройству Екатерининской улицы получил награду от Правительства Ленинградской области в номинации «За творческий подход в реализации проекта».
- Жилой комплекс «Авиатор» от ИСГ «МАВИС» стал финалистом Urban Awards в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Ленинградской области».
- Компания «МАВИС», а также ЖК «Авиатор» и ЖК «Виктория» стали финалистами отраслевого конкурса «Доверие потребителей».



17,6%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ленинградской области (1 место)

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Про достижения за 2020 год

Как для любого честного девелопера, главное для нашей компании является выполнение обязательств перед клиентами. Поэтому самыми яркими событиями этого года мы считаем вовсе не награды и достижения, а досрочная сдача всех запланированных домов. Отдельно хочется сказать про ввод в эксплуатацию 1-го корпуса ЖК «Авиатор». Это комплекс принципиально нового уровня, как для нашей компании, так и для всего района, в котором мы ведем квартальную застройку. Также знаковым событием этого года стало завершение благоустройства аллеи, кульминацией которой стал пешеходный фонтан с дизайнерской подсветкой. Зона отдыха соединяет 3 наших комплекса и служит центром притяжения всех жителей района.

Про путь в отрасль

Вся моя жизнь связана со строительством. Окончил государственной технической университет по специальности «Промышленное и гражданское строительство». Начинать в небольших компаниях с объектов капитального строительства, ремонтов, отделочных работ. Продолжил карьеру на должности инженера-строителя в пивоваренной компании «Балтика», где проработал в течение 7 лет. После чего занимался строительством сети «Карусель», где мы с коллегами выполнили беспрецедентную работу: за 2 года построили 26 гипермаркетов. В итоге, прора-

ботав более 20 лет в отрасли на разных должностях от мастера до вице-президента по строительству, совместно с партнерами удалось создать инвестиционно-строительную группу «МАВИС», основу которой составила надежная команда профессионалов, с которой я познакомился еще на «Балтике». Приятно, что большинство из них до сих пор — мои коллеги и преданные товарищи.

Про подход к ведению бизнеса

Мы делаем больше и быстрее, чем обещаем. Не бросаем слова на ветер ради рекламы, а нередко и вовсе сначала делаем, а потом говорим. Наши заявления без звездочек и сносок, обещаем — делаем! Возможно, с точки зрения самопиара, это не совсем верная позиция, но очень честная по отношению к клиентам. Люди знают, «МАВИС» не подведет. И, пожалуй, ещё одна черта отличает нас от других — это умение прислушиваться к мнению и просьбам наших клиентов. Мы находимся в постоянном диалоге с жителями, как строящихся, так и сданных домов, и стараемся удовлетворить их запросы. Отмечу, один из наших стратегических принципов — «возвращение» кадров внутри коллектива. Так, начальники участков, прорабы, главный инженер, директор по строительству работают в компании со студенческой скамьи и стали высокими профессионалами уже в стенах «МАВИСа». Это позволяет нам

избежать текучки и быть на 100% уверенными в специалистах.

О качестве представленного на сегодняшний день продукта

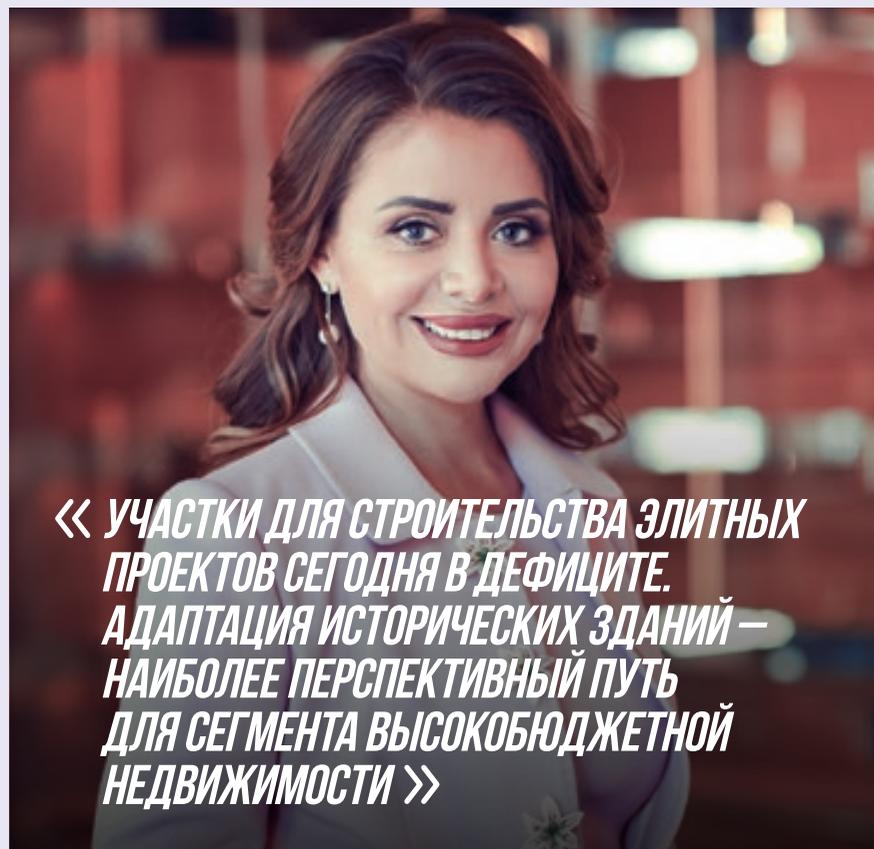
Как в любой отрасли, всегда есть, что улучшить, и это является нашей приоритетной целью. В частности, мы постоянно работаем над повышением качества строительства при соблюдении сроков. И это крайне важный момент — гарантировать своевременный ввод объекта в эксплуатацию. За всю историю компании мы не сорвали ни один срок и лишь подтверждали статус надежного партнера для наших клиентов. Это кредо, которое мы соблюдаем, порой даже в ущерб собственной экономике. При этом находимся в постоянном поиске способов улучшения сервиса и повышения комфорта жителей, изучаем опыт застройщиков, как местных, так и зарубежных.

Про девелопмент полного цикла

Скорее, это вынужденная мера, которая стала принципиальной позицией. Быть уверенным в продукте на 100% — это наша главная задача и ответственность перед клиентами. Добиться этого можно только тотальным контролем над всеми процессами. Поэтому мы сами проектируем, строим и производим материалы. В этой деятельности мы преследуем не экономические показатели, просто хотим быть уверенным в качестве.

ОКСАНА КРАВЦОВА

Совладелец и генеральный директор ГК «Еврострой»



« УЧАСТКИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЭЛИТНЫХ ПРОЕКТОВ СЕГОДНЯ В ДЕФИЦИТЕ. АДАПТАЦИЯ ИСТОРИЧЕСКИХ ЗДАНИЙ — НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПУТЬ ДЛЯ СЕГМЕНТА ВЫСОКОБЮДЖЕТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ »

В 2020 году в эксплуатацию были введены элитный клубный дом Esper Club на Крестовском острове и комплекс апартаментов бизнес-класса Next в исторической части Васильевского острова. Открыты продажи в строящемся клубном доме «Приоритет» на Воскресенской набережной — это первый элитный объект, появившийся в Центральном районе Санкт-Петербурга за последние пять лет. Компания также анонсировала клубный дом «Мадонна Бенуа» — уникальный проект по сохранению исторического архитектурного наследия на Петроградской стороне. «Еврострой» планирует в дальнейшем расширять свое присутствие в центральных районах города. В конце 2020 и начале 2021 года компания объявила о покупке двух новых элитных проектов: доходного дома

Исаака Утина на Галерной улице рядом с Исаакиевским собором и дома Карла Шрейбера напротив Таврического сада — на Захарьевской улице. За год компания нарастила продажи элитного жилья на 56%. С успехом прошел второй сезон клуба друзей «Привилегия», созданный для поддержания добрососедской атмосферы в элитных проектах ГК «Еврострой». Гостями клуба в 2020 году стали искусствовед Дмитрий Озерков, актеры Сати Спивакова и Владимир Кошевой.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• ГК «Еврострой» — компания года в элит- и премиум-классе по версии издания «Деловой Петербург».

• 5-е место в рейтинге самых цитируемых руководителей бизнеса Санкт-Петербурга и Ленинградской области, составленном изданием «Коммерсантъ».

• Клубный дом Esper Club — лауреат «КАИССА-2020» в номинации «Лучший элитный объект».

• Клубный дом Esper Club — финалист «Доверия потребителя» в номинации «Лучший проект элит-класса».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О текущей ситуации на рынке элитной недвижимости

Сегмент элитной недвижимости является наиболее кризисоустойчивым. В середине марта 2020 года у всех участников рынка было ощущение неопределенности: пандемия напугала многих. Однако к лету клиенты вернулись к осуществлению своих планов по покупке новых ликвидных объектов. Паники не было. Были стабильные продажи, которые плавно росли от квартала к кварталу. В 2020 году многие девелоперы не выводили на рынок новые элитные объекты, предпочитая реализовывать существующий товарный запас и расширять земельный банк. И получилось, что уровень предложения недвижимости класса De Luxe серьезно сократился впервые за несколько лет. Но уже в 2021 году ситуация выровняется, застройщики снова начнут выводить элитные проекты. В том числе и наша компания. В 2021 году мы откроем продажи в двух уникальных объектах в самом сердце Санкт-Петербурга.

О ликвидном продукте

Наш сегмент должен опираться на строгие международные критерии. В любой стране мира вы всегда безошибочно определите элитный объект, оказавшись внутри. Его жильцы ценят не только свои квартиры, созданные с учетом их желаний и потребностей, но и окружение, ощущение добрососедства, высочайший уровень сервиса. Из-за пандемии выросли требования к безопасности

и к просторным квартирам. Причем безопасности в самом широком смысле: от качественной санитарной обработки мест общего пользования до минимизации личных контактов с посторонними. Очевидно, что для успешности любого объекта необходимо наличие собственной инфраструктуры, создание которой декларируется уже на этапе проектирования. Ведь пандемия показала, что опции, которые ранее считались необязательными, становятся первостепенными. Это касается закрытых безопасных дворов и общественных пространств, коммерческих объектов в доме, которые в первую очередь ориентированы на жильцов, а также собственной службы сервиса, работающей по принципам гостеприимства пятизвездочного отеля. Иными словами, объект должен быть полностью автономным и соответствовать идиоме «Мой дом — моя крепость».

Об отличиях объектов премиум-класса от элитного сегмента

Прежде всего — местоположение. В Петербурге можно пересчитать по пальцам локации, которые относятся к элитным. Это Крестовский и Каменный острова, Петроградская сторона, район «Золотого треугольника» и несколько территорий в Центральном районе. Но для премиум-сегмента выбор участков в нашем городе гораздо шире. При этом если речь идет о капитальном ремонте, например, исторического здания, то не всегда

возможно создать подземный паркинг. Так, клубный дом «Мадонна Бенуа» на Малом проспекте Петроградской стороны, один из корпусов которого был построен в начале XX века, мы относим к премиум-классу.

Про будущее рынка элитной недвижимости Санкт-Петербурга

Приспособление исторических зданий в центре города под современное использование — вот наиболее перспективный путь развития сегмента элитной недвижимости в силу нарастающего дефицита подходящих земельных участков. При грамотном экономическом планировании такие объекты могут стать высоколиквидными активами. В течение всего 2020 года мы изучали именно такие проекты.

О свободном времени

Свободное время я полностью посвящаю своей семье. Взаимная любовь и уважение — это основа крепких взаимоотношений с близкими. У нас в семье все очень просто. Все друг друга любят, никто друг друга не заставляет делать то, что другому не хочется.

О секретах красоты

Нужно любить себя и свое дело, чувствовать себя любимой и жить в гармонии с собой. Это самое главное. Ощущение красоты рождается у человека внутри, и только в его силах сохранить ее на протяжении жизни.

АЛЕКСЕЙ КРУКОВСКИЙ

Владелец компании «Брусника»



« У НАС НЕТ ПРОБЛЕМ С КЛАССИЧЕСКИМ ПРОЕКТНЫМ ФИНАНСИРОВАНИЕМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ »

Весной «Брусника» провела дебютный выпуск облигаций на сумму 4 млрд рублей. Этот ресурс был направлен на материально-техническое перевооружение, покупку земельных участков и рефинансирование кредита от Сбербанка. Летом последовала структурная реорганизация компании. В 2020-м «Брусника» вышла на строительные рынки Кургана и Омска, а также приступила к строительству ЖК «Авиатор» в Новосибирске

(11 жилых домов. Включая урбан-виллы). В конце июля агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг компании на уровне ruBBB+ со стабильным прогнозом.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

1-е место в ТОП застройщиков по потребительским качествам новостроек (составлен ЕРЗ совместно с Национальным объединением застройщиков жилья).



15,9%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Тюменской области (1 место)

12,4%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Новосибирской области (1 место)

5,8%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Свердловской области (3 место)

АРСЕНИЙ ЛАПТЕВ

Генеральный директор ГК «Арсенал-Недвижимость»



« В НАШЕ ВРЕМЯ НЕДОСТАТОЧНО ПРОСТО ПОСТРОИТЬ ХОРОШИЙ ДОМ. НЕОБХОДИМО УДЕЛИТЬ КОЛОССАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ СОЗДАНИЮ УНИКАЛЬНОГО АРХИТЕКТУРНОГО ПРОЕКТА И КАЧЕСТВЕННОГО БЛАГОУСТРОЙСТВА »

В 2020 году ГК «Арсенал-Недвижимость» отметилась проектом бизнес-класса Modum (Приморский район Санкт-Петербурга). Его жилищный фонд насчитывает почти 1,6 тыс. квартир, некоторые из которых имеют террасы. Предусмотрена опция покупки бассейна.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

ЖК Modum — лауреат премии Urban Awards в номинации «Премьера года».



5,5%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ленинградской области (6 место)

ЛЕОНИД МАКСИМОВ

Сооснователь, владелец, генеральный директор ГК «Пионер»

« С УЧЕТОМ НЕДАВНЕГО РЕШЕНИЯ О ПОВЫШЕНИИ ПЛАТЫ ЗА ИЗМЕНЕНИЕ ВРИ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ БУДУТ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ СВОИ ПОРТФЕЛИ, НАРАЩИВАЯ ИХ ЗА СЧЕТ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ »

В конце июля 2020 года была завершена сделка, в результате которой Леонид Максимов стал единственным владельцем ГК «Пионер». Этому предшествовало согласие со стороны семьи покойного Андрея Грудина, ранее занимавшего пост генерального директора. Под руководством Максимова в группе произошли организационные изменения, направленные на повышение эффективности бизнес-процессов. Особое внимание уделялось вопросам перспективного развития, формирования продукта, продаж и маркетинговой политики. Многие годы ГК «Пионер» была известна как девелопер жилья. Однако в прошлом году было увеличено количество коммерческих объектов. В конце лета 2020 года ГК «Пионер» анонсировала свой первый офисный кластер — бизнес-парк «Останкино» (пять корпусов общей площадью 122 тыс. кв. м). Строительство первой очереди началось в конце октября. Кроме того, группа вывела в продажу офисные помещения в МФК YE`S Technopark.

• ЖК LIFE-Лесная (III очередь) — лауреат Urban Awards в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Санкт-Петербурга».

• ЖК LIFE-Лесная (II очередь) — лауреат Urban Awards в номинации «Жилой комплекс года комфорт-класса Санкт-Петербурга».

• ЖК LIFE-Варшавская — лауреат Urban Awards в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса».

• Апартаментный комплекс YE`S Technopark — лауреат Urban Awards в номинации «Лучший комплекс апартаментов комфорт-класса».

• Апартаментный комплекс YE`S Botanica — лауреат Arendator Awards в номинации «Лучший проект апартаментов».

• Апартаментный комплекс YE`S Marata — лауреат Arendator Awards в номинации «Лучший апартамент».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• Апартаментный комплекс YE`S Residence — лауреат Urban Awards в номинации «Комплекс года с лучшей архитектурой».



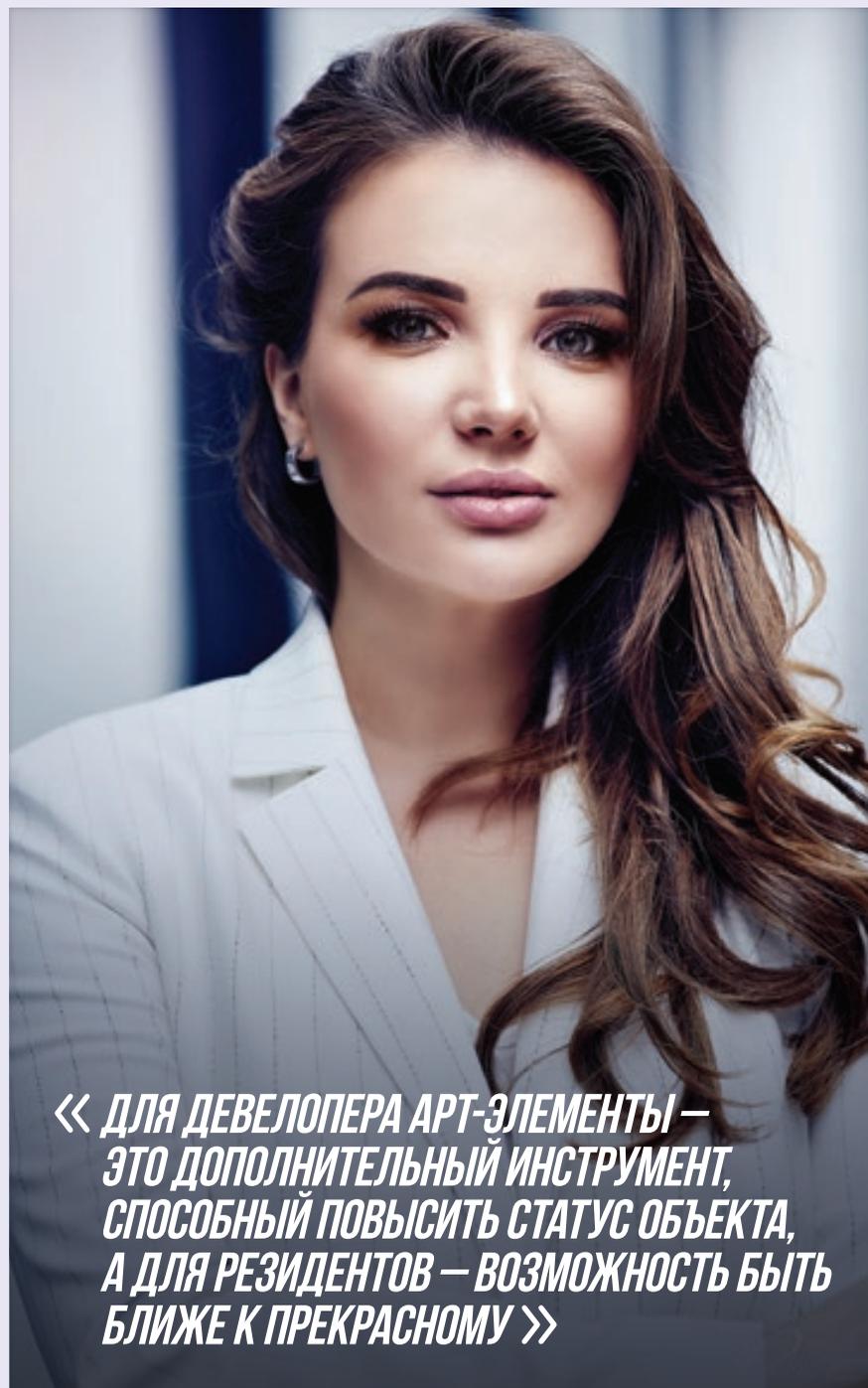
2,0%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (13 место)



АНАСТАСИЯ МАЛКОВА

Управляющий партнер ГК STONE HEDGE



« ДЛ Я ДЕВЕЛОПЕРА АРТ-ЭЛЕМЕНТЫ — ЭТО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, СПОСОБНЫЙ ПОВЫСИТЬ СТАТУС ОБЪЕКТА, А ДЛ Я РЕЗИДЕНТОВ — ВОЗМОЖНОСТЬ БЫТЬ БЛИЖЕ К ПРЕКРАСНОМУ »

В 2020 году девелопер Stone Hedge успешно завершил реализацию сразу по пяти адресам. В собрании городских вилл Caméo Moscow Villas и апарт-комплексе Play у станции метро «Тульская» все лоты были распроданы еще до официального ввода в эксплуатацию. В четвертом квартале состоялись последние сделки по оставшимся объектам в проектах TriBeCa Apartments у станции метро «Бауманская» и Art Residence у станции метро «Белорусская». После продажи видового пентхауса к ним присоединился ЖК Story у станции метро «Автозаводская».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- STONE HEDGE — победитель премии Customer Experience World Awards 2020 в номинациях «Лучший клиентский опыт» в B2C секторе и «Офлайн клиентский опыт».
- Caméo Moscow Villas — победитель премии Urban Awards в номинации «Лучший комплекс апарт-апартаментов элит-класса Москвы».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах реализации Caméo Moscow Villas

Моим личным достижением 2020 года стало завершение продаж вилл Caméo. Комплекс почти готов, уже в этом году виллы украсят центр Москвы. За два года мы успешно запустили проект, завершили строительство и завоевали признание рынка: у проекта 6 абсолютных побед как в российских, так и в европейских премиях. Но главное, мы увидели отклик и интерес наших клиентов к новому для столицы формату элитной недвижимости — городским виллам. Все 17 вилл проданы до ввода комплекса в эксплуатацию — это достойный результат.

О ходе реализации жилых проектов компании

2020 год стал для компании очень активным. В апреле мы закрыли продажи апартаментов в PLAY на «Тульской», а в конце года клубный дом был введен в эксплуатацию. Для STONE HEDGE проект стал одним из самых успешных, так как был реализован на 100% практически за год до завершения строительства. В конце 2020 года мы также закрыли продажи апартаментов в TriBeCa APARTMENTS на «Бауманской» и Art Residence на «Белорусской», полностью реализовали клубный дом STORY на «Автозаводской». Красивым завершением года и самым приятным моментом для меня стала продажа 17-й виллы Caméo. Хочется отметить, что, завершив продажи

в любом из наших проектов, мы не прощаемся с ними, а продолжаем взаимодействие с резидентами в статусе управляющей компании STONE HEDGE Life (входит в ГК STONE HEDGE). Самостоятельное управление построенными объектами — это осознанный шаг, который позволяет нам сохранять заявленный уровень качества, концепции и сервисов, которые мы закладываем в наши проекты еще на этапе разработки.

Про клиентский сервис

В 2018 году в компании была сформирована команда развития клиентского сервиса, которая осуществляет непрерывный мониторинг клиентского опыта и интегрирует лучшие практики в бизнес-процессы STONE HEDGE. К построению новой модели сервисов привлекла консультанта французского дома моды Louis Vuitton. Мы стремимся к тому, чтобы путь нашего клиента в рамках компании был комфортным, бесшовным и способствовал развитию длительных, продуктивных отношений. Сегодня мы гордимся, что отстроенная сервисная модель стала визитной карточкой STONE HEDGE. Постоянные клиенты доверяют нам контроль их личного портфеля, и это лучший показатель качества нашего сервиса. Наш контакт-центр дважды получал премию do A.S.A.P, оценивающую уровень клиентоориентированности и качество обслуживания отделов продаж. Мы также участвовали в международном

конкурсе Customer eXperience World Awards среди крупнейших компаний, где два последних года удерживали лидерство в номинации «Лучший клиентский опыт» в B2C секторе.

О синергии бизнеса и искусства

В рамках арт-коллабораций мы сотрудничаем с ведущими профессионалами арт-индустрии: в NEO GEO в партнерстве с Nikolskaya Gallery в атриумах дизайнерского бизнес-центра был создан POP UP MUSEUM, который стал самым большим мобильным музеем в мире — площадь экспозиции составляет 2000 кв. м. За два года работы музея было проведено более 60 выставок и представлено более 800 русских и зарубежных авторов. Партнером компании в комплексе особняков Art Residence на «Белорусской» стала галерея JART. Совсем недавно совместно с галереей мы открыли школу искусств Авдея Тер-Оганьяна, которая наполнит атмосферу комплекса настоящей магией искусства. Работа с арт-институциями стала для нас продолжением корпоративной социальной ответственности компании, которую мы сегодня активно развиваем.

О личном бренде

Два года назад я начала активно вести бизнес-профиль в Instagram и до недавних пор выступала как амбассадор городских вилл Caméo. Сегодня мы идем дальше и уже тиражируем успешный опыт личного бренда как инструмента продаж.

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ

Генеральный директор Группы «ЦДС»



В 2020 году Группа «ЦДС» включена в перечень системообразующих организаций российской экономики в сфере строительства и ЖКХ. На сегодняшний день в стадии строительства находятся 732 тыс. кв. м жилья в семи жилых комплексах. Также застройщик ведет активную работу над перспективными проектами общей площадью 6,5 млн кв. м. На сегодняшний день силами Группы «ЦДС» формируется социальная инфраструктура, стоимостью более 4 млрд рублей. Деятельность компании способствовала созданию порядка 10 тыс. рабочих мест. В 2021 году Группа ЦДС выведет на рынок три новых масштабных проекта в Санкт-Петербурге и Ленинградской области общей площадью более 1,5 млн кв. м. По итогам 2020 года введены в эксплуатацию 300 тыс. кв. м жилья и детский сад на 180 мест.



3,1%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Санкт-Петербурге (7 место)

9,0%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ленинградской области (2 место)

« КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ДОЖИЛИ ДО ПЕРИОДА ПАНДЕМИИ, КАЖЕТСЯ, НАУЧИЛИСЬ РАБОТАТЬ. ДА И РЕГУЛЯТОРЫ СТАЛИ ЛУЧШЕ ПОНИМАТЬ, ЧЕМ ЖИВУТ СТРОИТЕЛИ. ТАК ЧТО, НИЧЕГО УЖАСНОГО Я НЕ ЖДУ »

АНДРЕЙ МОЛЧАНОВ

Генеральный директор Группы «ЛСР»



« ПРАВИТЕЛЬСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ОБЕСПЕЧИЛА НАМ НОВЫЙ ПОТОК КЛИЕНТОВ. ПРОИЗОШЛА НАСТОЯЩАЯ РЕВОЛЮЦИЯ: ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ ПО ИПОТЕКЕ СТАЛ СОПОСТАВИМ СО СТОИМОСТЬЮ АРЕНДЫ КВАРТИРЫ »

Осенью застройщик получил права на освоение 143 га земли в северной части Васильевского острова. На этой территории должно появиться 700 тыс. кв. м жилья, 260 тыс. кв. м коммерческих помещений, три школы и шесть детских садов. Согласно релизу агентства Fitch, группа «ЛСР» сохранила рейтинг «В+» (прогноз «Стабильный»).

Накануне нового года были введены в эксплуатацию последние дома из состава комплексов «Новая Охта» и «Шуваловский».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Указом президента РФ награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» I степени.
- Лучший топ-менеджер 2020 года по версии рейтинга «Топ-100» издания «Деловой Петербург».
- 4-е место в рейтинге Forbes «20 крупнейших застройщиков России».
- 102-е место в рейтинге Forbes «200 крупнейших частных компаний России 2020».



25,1%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Санкт-Петербурге (1 место)

6,4%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Свердловской области (2 место)

ИЛЬШАТ НИГМАТУЛЛИН

Президент ГК «Гранель»



«ЭТОТ ГОД ИСПЫТЫВАЛ ВСЕХ НА ПРОЧНОСТЬ. ПЕРЕД НАМИ СТОЯЛА ЗАДАЧА: СЛОЖНОСТИ ПРЕВРАТИТЬ В ВОЗМОЖНОСТИ. И МЫ С НЕЙ СПРАВИЛИСЬ»

В 2020 году «Гранель» вошла в перечень системообразующих предприятий России. Кроме того, она нарастила портфель проектов в Москве до 4,5 млн кв. м недвижимости, построила более 0,5 млн кв. м жилья, вывела на рынок две новостройки — ЖК «Профит» в Москве и ЖК «Реут» в Подмосковье, открыла камнеобрабатывающий комбинат в Долгопрудном, ввела в эксплуатацию школу и четыре детских сада. В полном объеме выпол-

нены добровольные социальные обязательства по достройке проблемных жилых комплексов, ранее принадлежавших другим компаниям. В 2021 году «Гранель» планирует активно наращивать присутствие в столичном регионе и осваивать новые сегменты рынка.

Участие в рейтингах и конкурсах

- 5-е место в рейтинге Forbes «20 крупнейших застройщиков России».
- ЖК «Императорские Мытищи» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Жилой комплекс года комфорт-класса Московской области».



7,2%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Московской области (3 место)

Главная премия на рынке загородной недвижимости



ПОСЕЛОК ГОДА
2021

поселокгода.рф

АЛЕКСЕЙ ПЕРЛИН

Генеральный директор «СМУ-6 Инвестиции»



«**БИЗНЕСУ ПОМОЖЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТОВ. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКТИВОВ ПО РАЗНЫМ СЕГМЕНТАМ РЫНКА ПОЗВОЛИТ МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ**»

В 2020 году была введена в эксплуатацию первая очередь ЖК «Любовь и голуби». Продажи в проекте завершились еще до официальной сдачи. В рамках первого этапа второй очереди, стартовавшего в сентябре, реализовано уже свыше 40% фонда квартир.

В декабре был введен в эксплуатацию клубный дом премиум-класса «Данилов дом».

В 2020 году застройщик сделал ставку на усиление отделов аналитики, IT и инвестиционного блока.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Обладатель Золотого знака общественного контроля «Надежный застройщик России 2020».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

Год оказался для нашей компании крайне удачным. Мы сдали в эксплуатацию первую очередь ЖК «Любовь и голуби» и завершили продажи. В сентябре начали реализацию второй очереди, тоже вполне успешно. Ажиотажный спрос, про который все сегодня говорят, оказался нам на руку. Кроме того, мы закончили строительство клубного дома «Данилов дом» и в декабре ввели его в эксплуатацию. Еще одним важным событием является то, что мы в очередной раз получили звание надежного застройщика России 2020 года. В 2020 году мы сделали ставку на усиление отделов аналитики, IT и инвестиционного блока. Нам удалось обойтись без потерь.

Про льготную ипотеку

Льготная ипотека, безусловно, стала определяющим фактором, оказавшим влияние на увеличение спроса, но усилили эффект и подтолкнули людей к покупке колебания курсов валют, падение ставок по депозитам и объем накопленных на первоначальный взнос средств.

Потребительские предпочтения

Самые востребованные лоты — это однокомнатные квартиры на средних этажах. При выборе жилого комплекса покупателю важны локация (квартиры в старой Москве приобретаются охотнее, чем в новой), транспортная доступность

(здесь имеется в виду не только близость метро, но и, например, загруженность прилегающих транспортных магистралей), инфраструктура района (наличие достаточного количества детских садов и школ, а также магазинов), экологичность. На примере ЖК «Любовь и голуби» мы видим, что для покупателей важна архитектура, поэтому они отдают предпочтение авторским проектам, которые выделяются на фоне стандартной московской застройки. Безусловно, покупатели оценивают также многообразие планировок, качество отделки, общую благоустроенность территории, наличие мест для отдыха с детьми.

Про проекты премиум-класса

В сегменте премиум-класса мы чувствуем себя вполне уверенно, о чем свидетельствуют данные наших продаж. В настоящее время «Данилов дом» реализован на 90%, в продаже осталось 4 пентхауса. Как правило, такие высокобюджетные лоты уходят после ввода в эксплуатацию. «Данилов дом» входит в топ-3 московских проектов, в которых продаются самые доступные пентхаусы, поэтому, думаю, у нас не возникнет проблем с реализацией. Что касается планов, мы в большей степени будем сосредоточены на точечной застройке, так как она дает возможность создать уникальный авторский продукт, соответствующий современным технологиям, с индивидуаль-

ными планировками и презентабельными фасадами.

О маржинальности девелоперского рынка

К сожалению, последние несколько лет девелоперская маржинальность катастрофически падает. С переходом на эксроу-счета значительно увеличилась финансовая нагрузка на проект, но в то же время ажиотажный спрос снизил сейчас эту нагрузку.

Постановление по смене ВРИ также поднимает себестоимость строительства в разы, а соответственно снижает маржу. Сейчас она составляет от 10% до 20%. Работать в таких реалиях могут не все, поэтому на рынке остались сильные и надежные игроки, ибо при меньших цифрах маржинальности банки просто не выдают кредит.

Про планы на ближайшую перспективу

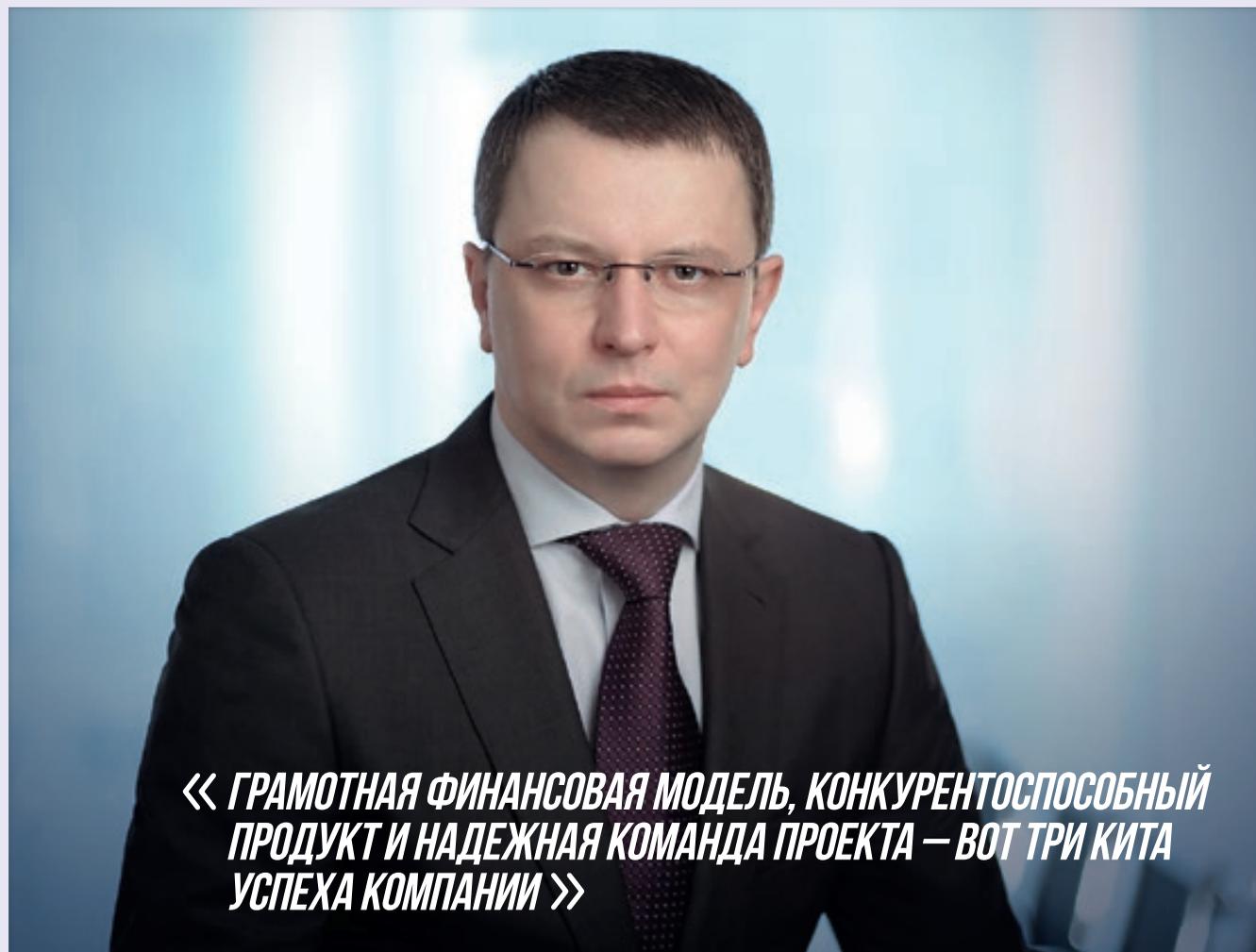
Мы рассматриваем новые проекты в сегментах премиум, бизнес, комфорт. Для нас наиболее интересны площадки с удобной локацией, где мы можем реализовать красивый авторский архитектурный проект.

Рецепт выживания на девелоперском рынке

Основной рецепт успеха девелопера — это ценить своих клиентов и учитывать их потребности. Не менее важно предлагать интересные решения и двигаться с опережением, потому что конкуренция на этом рынке достаточно высока.

АЛЕКСЕЙ ПОПОВ

Акционер АО «Э.К. Девелопмент»



В 2020 году компания «Э.К. Девелопмент» представила рынку сразу два пилотных проекта общей площадью около 200 000 кв. м, объем инвестиций составил порядка 15 млрд рублей. Девелопер имеет амбициозные цели по расширению портфеля проектов и масштабированию своего бизнеса.

В Хорошевском районе началось строительство пяти 25-этажных башен с детским садом (100 мест) и подземным паркингом, образующих ЖК «Авиатика». Еще одна новостройка — «Зеленая Вертикаль» у станции метро «Лесопарковая». Она представляет собой 11 корпусов переменной этажности. Помимо жилья запланировано возведение наземного паркинга, учебного корпуса, куда войдут школа на 550 мест и детский сад на 70 мест.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О старте новых проектов в кризис

Мы действительно были вынуждены стартовать в кризис. Мы знали, что это двойной риск. Однако я всегда полагал, что кризис — это время новых возможностей. Пока крупные игроки на рынке решали свои появившиеся проблемы, перепиывая бизнес-планы и оптимизируя расходы, мы сразу начали работать по новым правилам. Мы выпустили два проекта как раз в тот период, когда была введена программа льготного ипотечного кредитования, поэтому клиентам приобрести недвижимость оказалось выгоднее, чем ее снимать.

О пути на девелоперском рынке

За 25 лет юридической практики у меня накопился большой опыт правового регулирования оборота земельных участков. Работа юристом также позволила мне узнать сферу строительства в части правовой экспертизы для различных сделок и судебных споров. Например, моя компания была консультантом Оргкомитета ЧМ по футболу 2018 года, где разбирались и земельно-имущественные вопросы. Также мы занимались юридическим сопровождением строительства объектов сочинской Олимпиады. Такой опыт дает возможность увидеть потенциальный бизнес-актив и трезво оценить риски инвестиционных вложений.

В 2020 году я решил прекратить свой адвокатский статус. Это даст мне возможность целиком сосредоточиться на развитии

новых проектов.

В настоящее время в некоторых проектах я являюсь владельцем бизнеса, а еще в ряде проектов выступаю как управляющий. Открытие своего девелоперского бизнеса — это логичный переход на новый уровень для расширения компетенций.

О задачах на ближайшие пять лет

Стратегия «Э.К. Девелопмент» — это создание современных жилых объектов с комфортным для покупателя соотношением цены и качества. Мы будем работать в сегменте масс-маркета, но с достойной архитектурной концепцией, благоустроенной придомовой территорией и качественной инфраструктурой. Наша задача — создать репутацию надежной компании. На этом мы и планируем сосредоточиться в ближайшее время. Кроме того, я не исключаю возможности выхода компании и на другие рынки. Конечно, в прошлом году существенно просел офисный сегмент, что стало вполне ожидаемым в условиях пандемии коронавируса, однако формат коворкинга показал свою востребованность. В ряде крупных городов сохранились еще незастроенные земельные участки в привлекательных локациях, так что реализацию проектов за пределами Москвы я также не исключаю.

О команде и партнерах

Ключевые участники команды — это очень важная составляющая для любой молодой компании. Свой выбор мы сделали

в пользу одного из ведущих банков в сфере жилищного строительства — «ДОМ.РФ». Он стал финансовым партнером компании. Генподрядчиком по строительству ЖК «Авиатика» стала компания с самой лучшей репутацией в России — это «МСУ-1»; второй наш проект — ЖК «Зеленая Вертикаль» мы будем реализовывать с ДСК-1. Соблюдение интересов всех участников долевого строительства для меня задача номер один. Недвижимость будет реализовываться только через эскроу-счета, а это означает, что все деньги покупателей будут храниться в банке до тех пор, пока они не получают ключи от квартир.

О ключе к успеху

Разумеется, девелопмент всегда связан со значительными финансовыми рисками, волатильностью спроса и предложения. Этот бизнес требует профессионального подхода и максимальной отдачи. Однако я считаю, что самое важное — это конечный результат. Ради него мы и занимаемся строительством. Наша команда создает дома, в которых хочется жить. Дома, где людям нравится находиться, в которых хочется создавать семьи. После первых анонсов наших проектов мы сразу заметили огромный покупательский интерес. Для нашей компании это и есть настоящий успех.

ПАВЕЛ ПОСЕЛЁНОВ

Ex-президент ГК «Инград»

**« КЛИЕНТ БУДЕТ ВЫБИРАТЬ СЕБЕ
НЕДВИЖИМОСТЬ МАКСИМАЛЬНО
СООТВЕТСТВУЮЩУЮ СВОИМ ПОЖЕЛАНИЯМ
И ВОЗМОЖНОСТЯМ, А ЗАСТРОЙЩИКИ БУДУТ
БОРОТЬСЯ ЗА НЕГО МЕЖДУ СОБОЙ »**

В 2020 году под брендом «Инград» началась реализация двух масштабных проектов на юге Москвы — ЖК Foriver и ЖК TopHills. Застройщик заключил с Банком «ДОМ.РФ» крупнейшую сделку на рынке проектного финансирования. Он получил кредит в 60,5 млрд рублей для строительства жилого квартала комфорт-класса вблизи деревни Челобитьево (городской округ Мытищи). Согласно прогнозу выручка компании должна увеличиться в годовом выражении на 25% — до 80 млрд рублей.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Участник ТОП-250 рейтинга высших руководителей по разным отраслям экономики, составленного Forbes.
- ГК «Инград» — 1-е место в рейтинге самых быстрорастущих частных компаний рейтинга Forbes.
- 179-е место в рейтинге 200 крупнейших частных компаний России по версии Forbes.
- Участник рейтинга самых дорогих публичных российских компаний по версии рейтингового агентства медиагруппы МИА «Россия сегодня» «РИА Рейтинг».
- ЖК Foriver — лауреат Urban Awards в номинации «Премьера года».
- ЖК TopHills — лауреат Urban Awards в номинации «Премьера года».
- ЖК «Михайлова, 31» — лауреат премии «Лучший реализованный проект в области строительства» в номинации «Стандартное жильё».

▼

5,8%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (4 место)

4,6%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Московской области (5 место)

АНДРЕЙ РЯБИНСКИЙ

Председатель совета директоров ГК «МИЦ»



« СОБЫТИЯ ПОСЛЕДНЕГО ГОДА ПОКАЗАЛИ, ЧТО НА РЫНКЕ МОГУТ РАБОТАТЬ ТОЛЬКО КРУПНЫЕ И НАДЕЖНЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ СМОГЛИ ПЕРЕЙТИ НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЗАРУЧИТЬСЯ ПОДДЕРЖКОЙ БАНКОВ »»

В апреле 2020 года Группа компаний «МИЦ» была включена в список системообразующих предприятий. В течение года девелопер вывел на рынок три новых проекта бизнес-класса на территории Москвы: сити-комплексы «Мята» и «Амарант», ЖК «Вереск». Кроме того, был куплен ряд новых площадок. ГК «МИЦ» и Яндекс подписали соглашение о стратегическом партнерстве. Компании

будут совместно работать по трем направлениям — облачные сервисы, гео-сервисы, проекты в сфере коммерческих коммуникаций.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

ГК «МИЦ» заняла 473-е место в рейтинге РБК 500.



6,9%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (2 место)

6,1%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Московской области (4 место)

РАДИК САЛИМГАРАЕВ

Генеральный директор «Унистрой»



« 2021 ГОД БУДЕТ ИНТЕРЕСНЫМ. МЫ УВИДИМ УСИЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ. ВНИМАНИЕ ГЛАВНЫМ ОБРАЗОМ БУДЕТ УДЕЛЯТЬСЯ КАЧЕСТВУ ПРОДУКТА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ И ВЫСОКОМУ СЕРВИСУ »»

■ Участие в рейтингах и конкурсах

· ЖК Царево Village — лауреат I-го Ежегодного Градостроительного конкурса жилых комплексов-новостроек ТОП ЖК от Единого ресурса застройщиков РФ в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка в Российской Федерации, малоэтажные дома».

· ЖК ART City — лауреат I-го Ежегодного Градостроительного конкурса жилых комплексов-новостроек ТОП ЖК от Единого ресурса застройщиков РФ в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка в Республике Татарстан».

· «Унистрой» — обладатель Золотого знака «Надежный застройщик России».



14,2%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Республике Татарстан (2 место)

Текущий портфель жилой и коммерческой недвижимости девелоперской компании «Унистрой» достигает 1,1 млн кв. м. По состоянию на конец осени было реализовано шесть проектов комплексного освоения территории, и еще семь находятся в процессе реализации. По итогам 2020 года планируется ввести в эксплуатацию 320 тыс. кв. м. Фонд перспективных проектов насчитывает 15 адресов.

ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ

Руководитель холдинга Legenda Intelligent Development



« ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ БУДЕТ СОКРАЩАТЬСЯ, И ЦЕНА БУДЕТ РАСТИ — ДО ТОГО УРОВНЯ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ ПОКРЫТЬ ВСЕ ЗАТРАТЫ, НА КОТОРЫЕ ЗАСТРОЙЩИК НЕ ВЛИЯЕТ, И КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ СФОРМИРОВАТЬ РЕСУРСЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЛЬЯ »

Компания LEGENDA в 2020 году попала в федеральный список системообразующих компаний.

Был завершен масштабный smart-квартал «LEGENDA Комендантского», который на сегодняшний день активно заселяется, готовится к сдаче первый этап smart-комплекса «LEGENDA Героев». В текущем году компания анонсировала

свой новый проект в высоком сегменте — «Малоохтинский, 68» и активно готовится к его выводу на рынок.

В течение года было завершено размещение 2-го и 3-го облигационного займа, результаты которых в текущих экономических реалиях показали высокий уровень доверия со стороны инвесторов.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- LEGENDA возглавила в 2020 году рейтинг застройщиков по потребительским качествам жилых комплексов в Санкт-Петербурге, составленный Единым ресурсом застройщиков.

- Два проекта компании — «Институтский, 16» и «Московский, 65» стали победителями международной премии «Рекорды Рынка Недвижимости 2020».

- Компания одержала победу в престижной профессиональной федеральной премии Urban Awards в главной номинации «Девелопер года».

- Руководитель холдинга LEGENDA Василий Селиванов стал лучшим топ-менеджером в сфере жилой недвижимости по версии ИД «Коммерсантъ».

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

АДРЕСА
ВЫСОКОЙ ЦЕННОСТИ



Реклама. 16+



МОСКОВСКИЙ

МАЛООХТИНСКИЙ 68

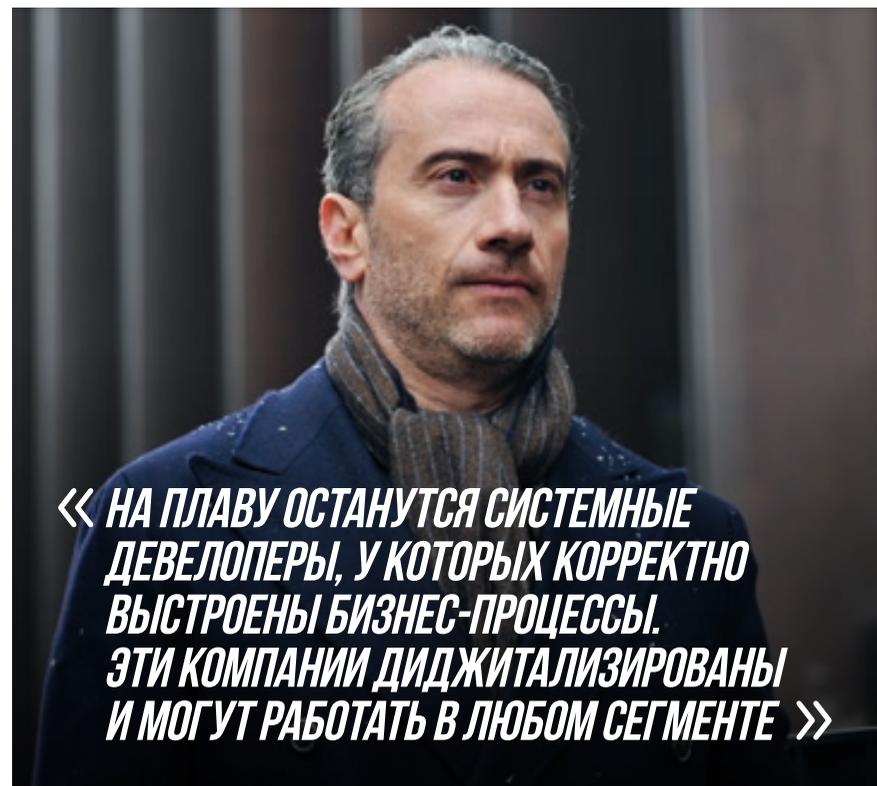
ИНСТИТУТСКИЙ, 16

Застройщики: ООО «ЛЕГЕНДА МОСКОВСКОГО», строительный адрес объекта: Санкт-Петербург, Московский проспект, д. 65, лит. А; ООО «ЛЕГЕНДА МАЛООХТИНСКОГО», строительный адрес объекта: Санкт-Петербург, Малоохтинский проспект, д. 68; ООО «ЛЕГЕНДА ИНСТИТУТСКОГО», строительный адрес объекта: Санкт-Петербург, Институтский проспект, д. 16, корп. 1, лит. А. Проектные декларации размещены на сайте наш.дом.рф. LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT – Легенда. Умный девелопмент. * по классификации LEGENDA

8(812) 677-00-00
LEGENDA-DOM.RU

ЕВГЕНИЙ СЕМЕНОВ

Вице-президент АО «Интеко» — руководитель инвестиционно-коммерческого блока



« НА ПЛАВУ ОСТАНУТСЯ СИСТЕМНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ, У КОТОРЫХ КОРРЕКТНО ВЫСТРОЕНЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ. ЭТИ КОМПАНИИ ДИДЖИТАЛИЗИРОВАНЫ И МОГУТ РАБОТАТЬ В ЛЮБОМ СЕКМЕНТЕ »»

2020-й — третий по счету год трансформации «Интеко». Компания презентовала проект «Врубеля, 4» — дом в стиле модерн на Соколе. По итогам 2020 года застройщик вошел в топ-10 самых продуктивных девелоперов Москвы по объемам продаж. Команду, которая отвечает за приобретение новых площадок, разработку и упаковку продукта, продвижение и продажи, собрал и возглавляет вице-президент компании Евгений Семенов. Высокие темпы реализации столичных проектов «Интеко» обеспечили перевыполнение годовых планов. Жилые комплексы «Вестердам» и West Garden, возводимые на западе Москвы, стали одними из самых прибыльных столичных проектов. Стабильное пополнение эскроу-счетов позволило достичь комфортных ставок по проектному финансированию. В ЖК «Садовые кварталы» продолжились продажи лотов

из последней очереди строительства. В рамках реализации проектов запускаются сопутствующие социокультурные программы по развитию масштабного public art.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• Евгений Семенов занял 4-е место среди коммерческих директоров строительной отрасли в рейтинге «ТОП-1000 российских менеджеров» от ИД «Коммерсантъ» и Ассоциации менеджеров России.

• «Интеко» заняла 2-е место среди застройщиков элитного жилья в рейтинге Forbes «20 крупнейших застройщиков России».

• ЖК «Врубеля, 4» — лауреат премии Urban Awards 2020 в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс премиум-класса».

▼

3,0%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (8 место)



Истина в красоте

Авторский дом в стиле московский модерн;

Средняя этажность (8-12 этажей), всего 196 квартир;

Престижный зелёный район Сокол с развитой инфраструктурой;

Площади от 46,2 до 175,8 м²;

Победитель Urban Awards 2020 в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс премиум-класса».



Автоматический переход на сайт проекта: наведите камеру смартфона на QR-код

ВРУБЕЛЯ 4

Контакты:

vrubel4.ru
+ 7 495 172 04 60

Застройщик АО «СЗ Врубеля4», проектная декларация на сайте наш.дом.рф



Реклама. 16+

ВЕСТЕРДАМ

Квартиры в ЗАО Москвы
2 очередь, старт продаж

8 (495) 266-30-03
westerdam.ru

Застройщик АО «ИНТЕКО»,
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф



- С отделкой и без
- 5 минут до метро
- Европейская архитектура
- Яблоневый сад 4 га

АНДРЕЙ СОРОЧИНСКИЙ

Председатель совета директоров ГК «Полис Групп»



« В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ ТОЛЬКО НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ. ИНАЧЕ МЫ УВИДИМ ВЕСЬМА ДРАМАТИЧНОЕ СОКРАЩЕНИЕ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ »

Источник фото:
dp.ru

ГК «Полис Групп» запустила систему онлайн-продаж. В рамках сотрудничества с банком «ДОМ.РФ» была открыта кредитная линия на 7,8 млрд рублей для финансирования нового проекта. В течение года активно формировался портфель земельных участков под будущие жилые комплексы. В структуре ГК «Полис Групп» была выделена управляющая компания ООО «Бизнес Полис», которая сконцентрируется на бизнес-управлении.



5,7%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ленинградской области (5 место)

КОНСТАНТИН СТОРОЖЕВ

Генеральный директор Valo Service, председатель экспертного совета по апарт-отелям и сервисным апартаментам РГУД



« НА РЫНОК ВЫЙДУТ НОВЫЕ ИГРОКИ ИЗ ЧИСЛА МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТЕЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ. ТАКЖЕ В 2021-М ГОДУ МЫ УВИДИМ ТРЕНД НА ЗАГОРОДНЫЕ АПАРТАМЕНТЫ »

Накануне пандемии начал свою работу первый апарт-отель Valo Hotel City на 400 номеров.

В августе он достиг планового показателя в 90%.

Осенью Сбербанк выделил проектное финансирование на строительство третьей очереди апарт-отеля Valo (2 тыс. юнитов).

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• Лауреат премии «Каисса» в номинации «Самый клиентоориентированный застройщик».

• Апарт-отель Valo (III очередь) — лауреат Urban Awards в номинации «Лучший комплекс апартаментов бизнес-класса».



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О работе компании в 2020 году
Накануне пандемии мы запустили первый апарт-отель VALO Hotel City на 400 номеров. Из-за непростой ситуации с туристами (говорю о режиме самоизоляции, закрытии границ и т.д.) оперативно перестроили номерной фонд на средне- и долгосрочную аренду, достигли загрузки в самый разгар локдауна в 60% и выплачивали инвесторам доход. Параллельно наладили дистанционную работу — передавали апартаменты 2-й очереди (500 юнитов) удаленно и удаленно же продавали юниты в 3-ей очереди на 2080 юнитов. В ноябре мы получили проектное финансирование от «Сбербанка» на ее строительство. Словом, год прошел для нас напряженно, но продуктивно.

О рынке апарт-отелей и пандемии

Пандемия выявила преимущества апартаментов перед гостиницами: «гибкость» при выборе формата размещения, возможность работать не только на рынке b2b с туристами, но и на b2c с индивидуальными клиентами. Пока гостиницы закрылись или были заполнены на 5-10%, апартаменты были на уровне 40-50%. В августе VALO Hotel City достиг планового показателя в 90%, высокая загрузка наблюдалась и в некоторых других апарт-отелях. В то же время, коронакризис «санировал» рынок — с него ушли закредитованные объекты без профессиональных УК, также падение рубля, колебание валют

и снижающиеся ставки по депозитам приковали внимание инвесторов к прозрачным и низкорисковым вложениям в доходную недвижимость.

О будущем апарт-отелей

Предложение в России опустилось до минимума за 4 года. В Петербурге оно упало на 35%, а растущий и до этого спрос вырос еще на 50%. Многие проекты заморозились, в остальных ликвидных лотов осталось мало. Это привело к росту цен на от 15 до 45%. По нашим прогнозам, он продолжится на уровне 4-5% за квартал. Сказался коронакризис и на доходности. До него инвесторы рассчитывали на 11-18% годовых, сейчас — на 7,5-11%, хотя это все еще выгодно.

Об УК апарт-отелями и новичках на рынке

В нашей стране эта ниша продолжает формироваться. Небольшие проекты стараются выбирать сторонние УК, для своих крупных проектов застройщики создают собственные УК. УК VALO Service, которую я возглавляю, в 2017-м была одной из первых профессиональных компаний с опытом работы в гостиничной отрасли, сейчас в Петербурге их несколько десятков. С развитием сегмента в России управляющих будет больше — в том числе, ряд из них научатся работать с международными отельными операторами.

Об апарт-отелях в регионах

Больше всего классических

(то есть доходных) апарт-отелей в Петербурге и Краснодарском крае, покупатели из других городов предпочитают инвестировать в них. В Екатеринбурге, Казани, Ростове-на-Дону встречаются единичные проекты.

Об амнистии апартаментов и оживлении рынка

Если скачок и был в продажах, то у коллег из Москвы, которые строят псевдожилье. Мы же реализуем доходный проект, а не жилье, и наши инвесторы это понимают. Но не буду отрицать: продажи у нас повысились, но мы связываем это с качеством нашего проекта, а не с высказыванием властей.

О глобальных планах компании на ближайшую перспективу

Мы рассматриваем различные земельные участки в Петербурге, Москве и некоторых регионах для будущего апарт-проекта.

Рецепт: как выжить на девелоперском рынке

Быть гибкими и следить за актуальными потребностями рынка, уметь работать с разными сегментами аудитории. Совет для коллег по рынку апартаментов — объединять в концепции несколько гостиничных форматов, которые смогут работать в синергии и обеспечивать устойчивость для всего проекта.

АРУТЮН СУРМАЛЯН

Президент ГК «Сокол»



В 2020 году совокупная площадь жилья в комплексах, которые строятся ГК «Сокол», достигла 274 тыс. кв. м. Флагманскими проектами стали ЖК «Сокол на Оганова» и ДК «Сокол-Градъ». Также девелопер принимает участие в завершении строительства проблемных домов.

Осенью компания объявила о планах по строительству нового комплекса бизнес-класса с торговыми и офисными помещениями в центре Ростова-на-Дону.

« ДАЛЬШЕ СТРОИТЬ С СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКОЙ МОЖНО ТОЛЬКО В УЩЕРБ КАЧЕСТВУ, А ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД НЕИЗБЕЖНО БУДУТ УМЕНЬШАТЬСЯ »



17,7%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ростовской области (1 место)



Квартиры и апартаменты в новостройках

Москва

43 858

Санкт-Петербург

19 493

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

URBANUS

ПАВЕЛ ТЁ

Председатель Совета директоров
Capital Group



« МЫ
НЕ РАССЛАБЛЯЕМСЯ »

В 2020 году Capital Group, основным акционером которой является Павел Тё, заняла первое место среди столичных девелоперов по объемам элитного жилья и количеству заключенных сделок. В 2020 году компания ввела в эксплуатацию 246,1 тыс. кв. м недвижимости. В эту цифру входят площади клубного дома «Кутузовский, 12» и комплекса бизнес-класса «Небо». Портфель строящихся объектов компании насчитывает 6 млн кв. м недвижимости. Кроме того, Capital Group — крупнейший частный застройщик Москвы по объемам достройки проблемных жилых комплексов. Для решения проблем обманутых дольщиков строятся 465 тыс. кв. м жилья. Менее чем за год компания осуществила достройку одного из корпусов ЖК SkyHouse, а также полностью завершила строительство проблемного ЖК «Спортивный квартал» в Новой Москве. В ЖК «Марьино Град» уже началась выдача ключей.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Руководители компании Capital Group вошли в число участников ежегодного рейтинга ТОП-1000 российских топ-менеджеров, ежегодно составляемого Ассоциацией менеджеров России и газетой «Коммерсантъ».

РОМАН ТИМОХИН

Генеральный директор
MR Group

**« СПОСОБНОСТЬ БЫСТРО АДАПТИРОВАТЬСЯ
К МЕНЯЮЩИМСЯ УСЛОВИЯМ ВЕДЕНИЯ
БИЗНЕСА И ДАЛЬНЕЙШАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ
БУДУТ КЛЮЧЕВЫМИ ДЛЯ КОМПАНИЙ
ИЗ БОЛЬШИНСТВА СФЕР ЭКОНОМИКИ В 2021
ГОДУ »**

В 2020 году стартовал жилой комплекс премиум-класса Hide и совместный проект с Level Group — «Павелецкая Сити». Была выведена на рынок крупнейшая из новостроек в корпоративном портфеле — комплекс бизнес-класса City Bay (более 700 тыс. кв. м). Началось строительство крупнейшего в 2020 году офисного проекта в ММДЦ «Москва-Сити» — бизнес-центра iCity. Кроме того, решено было создать новый бренд — MR Private, который объединит элитную недвижимость компании MR Group. Сейчас в коллекцию входят Клубный дом «Абрикосов» и BVLGARI Residences.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- 1-я очередь ЖК «Павелецкая Сити» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс бизнес-класса».
- ЖК «Селигер Сити» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Лучшая концепция благоустройства и инфраструктуры».



2,4%

Доля от объема строительства
по эскроу-счетам в Москве
(10 место)

ТАТЬЯНА ТИХОНОВА

Генеральный директор
«РГ-Девелопмент»

« НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО УХОДЯЩИЙ ГОД БЫЛ ТРУДНЫМ, МЫ БЛАГОДАРНЫ ЕМУ ЗА НИ С ЧЕМ НЕ СРАВНИМЫЙ ОПЫТ »

В прошлом году компания «РГ-Девелопмент» ввела в эксплуатацию в Москве три жилых комплекса общей площадью более 230 000 кв. м. В рамках реализации девелоперских проектов были построены объекты социального назначения, созданы условия для развития малого и среднего бизнеса.

Компания «РГ-Девелопмент» стала не только в столице, но и в России первой, подписавшей договор о комплексном развитии территории с Правительством Москвы. Это стало отправной точкой в применении механизма КРТ в столице с целью обновления неэффективно используемых промзон и участков.

Увеличив свой земельный портфель, компания приступила к разработке новых проектов. Результаты деятельности «РГ-Девелопмент» в 2020 году — это прочный фундамент для дальнейшего качественного развития компании.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- 7 место в ТОП-10 застройщиков Москвы по вводу жилья по итогам 2020 года.
- 9 место в ТОП-20 крупнейших застройщиков России по версии Forbes.
- Бронзовый диплом в номинации «Лучший реализованный объект комплексного благоустройства жилой среды площадью более 1 га» в XI Российской национальной премии по ландшафтной архитектуре.
- Награда от ПАО «ВТБ» в номинации «Стратегический партнер».
- Награда от сервиса «ДомКлик» за плодотворное сотрудничество в развитии совместных проектов.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Об итогах 2020 года

В конце 2020 года компания «РГ-Девелопмент» отметила семилетие своей работы на рынке недвижимости. Теперь можно с уверенностью сказать, что команда полностью сформировалась и работает как единый слаженный механизм. Только благодаря этому мы смогли без последствий преодолеть трудности, с которыми столкнулась вся строительная отрасль. Мы гордимся тем, что в этот непростой год качество и сроки завершения наших проектов остались на прежнем высоком уровне.

Про основные достижения и планы

Каждый член нашей команды понимал всю ответственность работы в сложившихся условиях, поэтому сегодня показатели компании «РГ-Девелопмент» не отстают от прошлогодних, а даже в чем-то превышают их. Наш объем выручки в 2019 году стал рекордным за все время существования — 36,9 млрд рублей. В 2020 году мы сохранили прежние позиции. Этот успешный результат вывел «РГ-Девелопмент» в рейтинг журнала Forbes «20 крупнейших застройщиков России». Компания обеспечила себе прочный фундамент для долгосрочного роста, пополнив свой земельный портфель на 16 гектаров. Градостроительный потенциал этих территорий позволит в будущем построить объекты общей площадью 480 тыс. кв. м и укрепить наши позиции на рынке.

Мы активно работаем над перспективными проектами. Один из них — жилой квартал «Октябрьское поле» на северо-западе столицы. Чтобы создать на территории промзоны № 41 по-настоящему полноценный городской кластер с необходимой инфраструктурой, компания «РГ-Девелопмент» подписала договор о комплексном развитии территории с Правительством Москвы. Сегодня мы получили разрешение на строительство первого жилого дома с поликлиникой в рамках реализации договора КРТ. Это стало ключевым событием прошлого года не только для компании, но и для всего строительного рынка.

О договоре комплексного развития территорий

Данный договор учитывает интересы города и инвестора при застройке больших территорий и реализации масштабных проектов строительства жилья. Бизнес получает облегченный вариант согласования градостроительной документации, а город решает задачу гармоничного развития жилой среды. Неработающие предприятия и бывшие промзоны смогут получить вторую жизнь в виде современных городских районов. КРТ предполагает строительство полноценной инфраструктуры: сохранение и модернизацию производственной функции и строительство объектов социального назначения. К примеру, благодаря подписанному

договору КРТ жилой квартал «Октябрьское поле» обретет школу, поликлинику, детские сады. Мы создадим новые рабочие места, зоны отдыха — это будет полноценный городской квартал, наполненный всем необходимым для жизни, работы и отдыха.

Про льготную ипотеку

Правительство страны приняло своевременные меры, которые позволили поддержать отрасль в этот непростой период и избежать драматических событий. Программа льготной ипотеки поддержала спрос и дала возможность многим людям решить свой жилищный вопрос. Оптимальным вариантом было бы пролонгирование этой программы с понятными для покупателей сроками, чтобы каждые полгода не приходилось принимать решение о дальнейшем продлении. Но ситуация на ипотечном рынке требует внимательного контроля, чтобы не допустить чрезмерной закредитованности россиян и, как следствие, увеличения просроченных платежей. При этом стоит отметить, что именно благодаря господдержке ипотечных ставок улучшить свои жилищные условия смогли самые широкие слои населения.

ГЕННАДИЙ ЧЕРНЫХ

Генеральный директор компании Prinzip



« ЦЕНЫ ПОЙДУТ ВВЕРХ, НО ПРОИЗОЙДЕТ ЭТО ПО ОБЪЕКТИВНЫМ ПРИЧИНАМ, И ВИНОЙ ТОМУ НЕДЕШЕВАЯ ИПОТЕКА. ВЫРОСЛА СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ, НО СИЛЬНО ВЫРОСЛА И СЕБЕСТОИМОСТЬ »

Источник фото:
e1.ru

По состоянию на 2020-й год в портфеле актуальных проектов от компании Prinzip находятся шесть жилых комплексов общей площадью 330 тыс. кв. м. В 2020 году началось освоение территории «Исток». На 4 тыс. га планируется построить 4 млн кв. м жилья и 2 млн кв. м. коммерческих помещений. Среди крупных инфраструктурных объектов следует указать научно-технологический центр «Татищев», технопарк «Университетский», индустриальный парк «Новосвердловский». Объем инвестиций оценивается в четверть триллиона рублей. Период реализации проекта составляет 20 лет.

▼
7,0%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Свердловской области (3 место)

МАРАТ ШАГИТОВ

Генеральный директор группы компаний «АБД»



« МЫ СТРОИМ НЕ ПРОСТО ДОМА, А СОЗДАЕМ ПРОЕКТЫ С НУЛЯ. И ЧТОБЫ ОСТАВАТЬСЯ В ЧИСЛЕ ЛИДЕРОВ, НЕОБХОДИМО МЕНЯТЬСЯ НЕ ВМЕСТЕ С РЫНКОМ, А РАНЬШЕ НЕГО »

«Ак Барс Девелопмент» — компания полного цикла, работающая по принципу: от идеи до продажи и обслуживания жилых комплексов после их реализации.

В группу входят собственные производственные и строительные компании, а команда насчитывает более 2 тыс. сотрудников. Текущий портфель проектов оценивается 2,2 млн кв. м жилых и коммерческих площадей.

К декабрю 2020 года в стадии строительства находятся 282,1 тыс. кв. м жилья (28 многоквартирных домов). Компания занимается освоением земельных участков совокупной площадью 280 га.



14,7%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Республике Татарстан (1 место)

МАКСИМ ШУБАРЕВ

Председатель совета директоров Setl Group



« В 2020 ГОДУ МЫ НАБЛЮДАЛИ НЕБЫВАЛЬНЫЙ СКАЧОК В 20–25%, ЭТО СОВЕРШЕННО НЕСТАНДАРТНАЯ СИТУАЦИЯ, КАК И САМ ГОД. СЕЙЧАС ВСЕ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ДИНАМИКИ ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ »

В 2020 году холдинг подтвердил наивысший публичный кредитный рейтинг в России. Соответствующие заявления сделали два ведущих рейтинговых агентства — АКРА и S&P Global Ratings. Компания вывела сразу три проекта на петербургский рынок: малоэтажный квартал «Солнечный город. Резиденции» в скандинавском стиле, жилой комплекс класса комфорт+ «Автограф в центре» на Лиговском проспекте, а также элитный дом Grand View на Петровском острове. Компания продолжила работу над усовершенствованием социальной инфраструктуры. Так, совместно

с детскими психологами была разработана новая концепция детских площадок, объединенных философией гармоничного развития детей.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Обладатель Золотого знака общественного контроля «Надежный застройщик России 2020».

- Лауреат конкурса «Признание и влияние», организованного порталом. «Фонтанка.ру».

- 2-е место в рейтинге крупнейших застройщиков России в сегменте масс-маркет от Forbes.

- Застройщик года в сегменте масс-маркет по версии экспертов рынка и газеты «Деловой Петербург».

- ЖК Stockholm — лауреат I Ежегодного градостроительного конкурса жилых комплексов-новостроек ТОП ЖК в номинации «Среднеэтажное строительство».



10,6%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Санкт-Петербурге (2 место)

ГЕННАДИЙ ЩЕРБИНА

Президент Группы «Эталон»



« УСПЕШНЫМИ ОСТАНУТСЯ ДЕВЕЛОПЕРЫ, СПОСОБНЫЕ ОПЕРАТИВНО НАХОДИТЬ ГРАМОТНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА ВРЕМЕНИ И НЕБЛАГОПРИЯТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ »

В апреле 2020 года Группа «Эталон» представила новый проект в Московском районе Санкт-Петербурга — ЖК «Московские ворота 2». В начале ноября стартовали продажи в ЖК «Счастье на Семеновской» (район Соколиная Гора, Восточный административный округ Москвы). ГАУ «Центр государственной экспертизы» (Санкт-Петербург) выдал положительное заключение в отношении проекта детского сада на 160 мест по проспекту Маршала Блюхера, 4. Это первый случай в российской практике, когда проект, полностью спроектированный на основе BIM-технологий, успешно прошел госэкспертизу в цифровом формате.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- 4-е место в разделе «Строительство» рейтинга «Топ-1000 российских менеджеров» от издания «Коммерсантъ».
- Группа «Эталон» — лауреат премии RREF Awards в номинации «Девелопер года».
- Квартал «Галактика» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Лучший проект комплексного освоения территорий».
- Квартал Che — лауреат премии Urban Awards в номинации «Премьера года».
- Жилые комплексы в Москве и Санкт-Петербурге одержали победу в Международной премии European Property Awards (ЖК «Крылья» и ЖК «Петровская Доминанта» лауреаты).



540 000 м²

Недвижимости ввела в эксплуатацию
Группа «Эталон» в 2020 году

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О факторах, влияющих на устойчивость компании

Многолетний опыт работы помог успешно справиться со сложностями, вызванными пандемией. Я бы выделил два ключевых фактора, влияющих на устойчивость компании. Первый — наша сильная управленческая команда, мы уже три кризиса вместе прошли. И второй — бизнес-модель, предполагающая адаптацию к различным сценариям на рынке. Группа «Эталон» имеет вертикально интегрированную структуру и является девелопером полного цикла. То есть у нас внутри Группы свои генподрядчики, подрядчики, проектный институт, сервисные компании, обслуживающие сданные дома. Соответственно, мы не зависим от сторонних компаний. Кроме того, у нас очень хорошо диверсифицирован портфель проектов — в нем представлены разные по классам, объему площадей и географии проекты. Есть клубные дома бизнес- и премиум-класса, есть масштабные проекты комфорта-класса со всей инфраструктурой, есть проекты средние по площади, относящиеся к сегменту бизнес-лайт. Еще нельзя не отметить тот факт, что у нас одна из крупнейших в стране сеть продаж, охватывающая 57 городов России.

О первом в России проекте, прошедшем госэкспертизу в цифровом формате

СПб ГАУ «Центр государственной экспертизы» разработал первые требования к цифровым моделям еще в 2019 году. Коллеги проде-

вали большую работу. А мы были одними из первых, кто решил применить их на своем проекте, поскольку BIM-технологиями занимаемся давно. Группа «Эталон» еще в 2012 году разработала собственный стандарт BIM-проектирования, который стал неотъемлемой частью в реализации наших проектов — и жилых комплексов, и соцобъектов. Они насыщены инженерными системами, а использование BIM-технологии позволяет заносить в модель гораздо больше информации. Еще на стадии проекта мы практически получаем большую часть рабочей документации. В итоге при дальнейшей реализации проекта это позволяет оптимизировать сроки. Конкретно этот кейс — прохождение госэкспертизы в цифровом формате приведет к появлению более совершенного алгоритма применения технологии информационного моделирования зданий, адаптированного под требования государственных органов. В дальнейшем это позволит автоматизировать часть операций.

О стратегии развития до 2024 года

Мы разработали стратегию, которая позволит нам при достаточно ограниченных вложениях полностью перестроить все процессы в нашем бизнесе по всей цепочке создания стоимости: от покупки земли и проектирования до строительства и продажи квартир в наших комплексах. Мы не просто хотим нарастить масштабы нашего бизнеса

и укрепить позиции в списке федеральных игроков на стратегическом горизонте, мы также ставим перед собой цель стать самой эффективной и технологичной девелоперской компанией. Основой новой системы управления станет уникальная цифровая архитектура, позволяющая осуществлять сквозную передачу данных на всех этапах цепочки создания стоимости. Эта архитектура станет открытой для новых партнеров и поставщиков, что позволит нам быстро развить недостающие компетенции с минимальными издержками. С учетом потребности в увеличении масштабов нашего бизнеса мы изменим фокус на пополнение земельного банка с краткосрочного на долгосрочный. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга мы будем готовы с нашим новым продуктом выходить также в российские регионы. Основой нового продукта станет лидерство в использовании передовых технологий проектирования и строительства, а также полная стандартизация продукта во всех сегментах. И в этих вопросах мы очень далеко продвинулись за последний год. Кроме того, в основе всех изменений будет лежать обратная связь от наших клиентов. От эволюции нашего продукта до системы продаж, продвижения и последующего обслуживания, во всем мы будем опираться на запросы наших потребителей для создания лучшего в индустрии продукта и клиентского опыта.

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО

Генеральный директор ГК «КВС»



квартале ЖК «Ясно.Янино». По этому же адресу был сдан детский сад, рассчитанный на 200 воспитанников. Комплекс из четырех домов бизнес-класса «Наутилус» в ноябре получил разрешение на ввод в эксплуатацию. Заключение о соответствии нормативам и требованиям проектной документации было выдано ЖК «Жили-Были».

Участие в рейтингах и конкурсах

ГК «КВС» — лауреат премии Credo-2020 в номинации «Лучшая организация-застройщик на рынке многоэтажного жилищного строительства в Санкт-Петербурге и Ленинградской области»

« В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО — ЭТО ОТКРЫТОСТЬ БИЗНЕСА ДЛЯ КЛИЕНТОВ. ЕСЛИ ВЕСТИ ПОСТОЯННЫЙ ДИАЛОГ, ВОПРОСОВ О НАДЕЖНОСТИ У ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕ ВОЗНИКНЕТ »

Источник фото: Коммерсантъ

К 2020 году совокупная площадь построенного КВС жилья достигла отметки в 2 млн кв. м. В конце сезона группа «КВС» представила квартал «Имение», который является частью крупного проекта «Новое Сертолово». Еще одна крупная премьера — малоэтажный комплекс «Любоград» в Стрельне. Также открылись продажи в пятом



9,4%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Ленинградской области (3 место)

PwC – ведущая консалтинговая и транзакционная практика на рынке недвижимости



Инвестиционные сделки в недвижимости являются комплексным видом транзакций, в которых необходимо учитывать множество аспектов, включая структуру сделки, условия финансирования и данные по последним рыночным сделкам, а также коммерческие, финансовые, налоговые и юридические риски.

Компания PwC является единственным консультантом на рынке, который может оказать полный спектр транзакционных услуг для сторон сделки и предоставить максимальную экспертизу нашей команды.

Саян Цыренов,
Директор, Руководитель практики M&A в сфере недвижимости

Практика PwC по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости работает на российском рынке более 20 лет 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.

- Сопровождение сделок M&A и инвестиционный консалтинг
- Оценка и экономический анализ
- Стратегический консалтинг и оценка
- Технический анализ инвестиционных проектов
- Система мотивации
- Выход на публичные рынки капитала (IPO, облигации)
- Услуги по налогообложению
- Юридические услуги
- Анализ и контроль рисков
- Управленческая отчетность



© PwC, 2020. Все права защищены.



www.pwc.ru/real-estate

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СКЛАДСКОЙ СЕГМЕНТ

ЕЛЕНА БОНДАРЧУК
116

ЗАХАР ВАЛЬКОВ
117

СЕРГЕЙ МАТЮХИН
118

РУСЛАН МИСИКОВ
120

НАТАЛЬЯ ПЕТРОВА
121

АРТЕМ ПЕТРУХИН
122

ДМИТРИЙ ПИЛЕВИН
123

ОФИСНЫЙ СЕГМЕНТ

РОМАН АБРАМОВИЧ
124

ОЛЕСЯ БЕЛОВА
125

МАКСИМ ГЕЙЗЕР
126

САИТ-САЛАМ ГУЦЕРИЕВ
128

МИХАИЛ КОГАН
129

ИГОРЬ ЛЕЙТИС
130

АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ
131

НИКИТА МУРОВ
132

АЛИ ИХСАН МУТЛУ
133

АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ
134

АЛЕКСАНДР СОРОКИН
135

СЕРГЕЙ ТЕПЛОВ
136

АЛЕКСЕЙ ТУЛУПОВ
137

АНДРЕЙ ФОМЕНКО
138

ТОРГОВЫЙ СЕГМЕНТ

САМВЕЛ КАРАПЕТЯН
140

ВИТАЛИЙ КОЛЕГОВ
141

АНТОН МЕЛЬНИКОВ
142

АМИРАН МУЦОЕВ
144

ГОД НИСАНОВ
145

НАТАЛЬЯ МАЛЬЦЕВА
146

МАКСИМ ШТЕРН
147

ЕЛЕНА БОНДАРЧУК

Акционер ГК «Ориентир»



« ЭФФЕКТИВНОСТЬ В СЕГМЕНТЕ СКЛАДОВ — ЭТО УМЕНИЕ КАЧЕСТВЕННО И В СРОК СТРОИТЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ОБЪЕКТЫ, РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ И МУЛЬТИТЕМПЕРАТУРНЫЕ ЦЕНТРЫ »

В июне 2020 года компания «Ориентир» и Ozon договорились об аренде 155 тыс. кв. м в парке «Ориентир Запад». Данный проект стал следующей фазой совместного развития компаний и крупнейшей сделкой в истории рынка складской недвижимости России (единовременное возведение

всего объекта без разбивки на отдельные фазы и очереди). В следующем месяце Российский фонд прямых инвестиций (суверенный фонд Российской Федерации), Mubadala Investment Company (суверенный фонд ОАЭ) и ряд ведущих ближневосточных инвестиционных фондов приобрели у компании «Ориентир» логистический парк «Ориентир Север-1» на территории городского округа Солнечногорск общей площадью 114 тыс. кв. м. Это рекорд года в сфере инвестиционных сделок.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Фулфилмент-центр в парке «Ориентир Север-1» — лауреат премии Arendator Awards в номинации «Лучший складской комплекс».



20 000 м²

Сдано в одном складском комплексе за 2020-й год

ЗАХАР ВАЛЬКОВ

Исполнительный директор компании Radius Group



« ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ С ПАНДЕМИЕЙ ПОКАЗАЛА, ЧТО СКЛАДЫ — ЭТО, ПОЖАЛУЙ, ЕДИНСТВЕННЫЙ СЕГМЕНТ, ГДЕ И ВО ВРЕМЯ КАРАНТИНА АКТИВНО ЗАКЛЮЧАЛИСЬ НОВЫЕ СДЕЛКИ »

В феврале 2020 года было объявлено о том, что Radius Group расширит территорию промышленного парка «Южные ворота» (Домодедово). Площадь новой очереди составит 43 тыс. кв. м. Всего в ближайшие годы «Южные ворота» увеличатся на 100 тыс. кв. м. В ноябре «Сбербанк» выделил 1,6 млрд рублей на реализацию данного проекта.

Участники рынка демонстрируют высокую заинтересованность в дополнительных площадях. Так, фулфилмент-оператор Marschroutе в начале года арендовал 18 тыс. кв. м, в мае к нему присоединилась компания «ВсеИнструменты.ру», взявшая 15 тыс. кв. м.

СЕРГЕЙ МАТЮХИН

Генеральный директор KR Properties



« ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ПОРТФЕЛЬ ПЛОЩАДЕЙ, НОВЫЕ ФОРМАТЫ И НЕСТАНДАРТНЫЕ РЕШЕНИЯ — ВОТ КЛЮЧ К СТАБИЛЬНОСТИ В НАШЕМ ИЗМЕНЧИВОМ РЫНКЕ »»

Результаты компании по продажам за 2020 год оказались выше запланированных, показатели аренды превзошли 2019. Первая очередь технопарка Pererva получила ЗОС и готова к вводу в эксплуатацию. Согласованы ГПЗУ для делового квартала «Рассвет» (123 000 кв. м офисных площадей и жилой комплекс на 13 500 кв. м) и двух новых многофункциональных центров общей площадью 109 000 кв. м. В бизнес-центре DM Tower работы по фасаду вступили в завершающую стадию. На 2021 год запланировано строительство новой

очереди лофт-квартала Studio#12 в районе Марьино Роцца (СВАО), уже идет подготовка к реставрации исторического корпуса «Рассвета», а в целом в квартале кипит жизнь — в прошлом году в нем открылось 14 ресторанов.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- 2-е место в ежегодном рейтинге CRE «100 самых влиятельных людей на рынке коммерческой недвижимости» в категории «Девелопмент».

- Клубный дом Kuznetsky Most 12 by Lalique — лауреат премии European Property Awards в номинациях «Residential Renovation/Redevelopment» Москвы, «Sustainable Residential Development» и «Development Marketing» Москвы и всей России.

- Городской технопарк Pererva — лауреат премии «Arendator Awards» в номинации «Лучший индустриальный проект».

- Деловой квартал «Рассвет» — лауреат премии CRE All-Russia Awards 2020 в номинации «Ревелопмент офисной недвижимости».

- Лофт-квартал Studio#12 — лауреат премии «Рекорды рынка недвижимости 2020» в номинации «Лофт-квартал №1».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О кризисе 2020

За 20 лет существования KR Properties мы видели не один кризисный год, так что врасплох нас 2020 не застал. Несмотря на вынужденную остановку строительства весной, темпы возведения проектов компании не изменились. Первая очередь городского технопарка Pererva завершена в срок и уже получила заключение о соответствии, в бизнес-центре DM Tower подходят к концу работы по фасаду.

Естественно, без «потерь» не обошлось: во втором квартале мы наблюдали спад продаж коммерческих площадей, несколько арендных сделок было приостановлено, но во втором полугодии ситуация изменилась в лучшую сторону. В апартаментах реализуется отложенный спрос, аренда коммерческих площадей стала более «осознанной». Арендаторы меняют свой подход к рабочему пространству. Кто-то увеличивает площади, чтобы соблюдать меры безопасности, кто-то, наоборот, оптимизирует.

О проектах и проблемах

Конечно же, мы, как и все арендодатели, столкнулись со сложным положением ритейлеров. Органическое снижение спроса повлияло и на уровень вакансии в сегменте. При этом офисная аренда пострадала не так сильно. В 2020 году были полностью сданы 3 офисных особняка в центре Москвы, в деловых кварталах показатели вакансии в среднем выросли всего на 1-2%. Так как многие

компании перешли в «режим ожидания», весной и в начале лета заметно упали продажи коммерческих площадей. Только в четвертом квартале мы увидели возврат к уровню 2019 года. При этом продажи апартаментов во втором полугодии бьют все рекорды: увеличились приобретаемые площади, вырос средний чек по сделке.

Об актуальных тенденциях

Я уверен, что за время пандемии мы все научились более гибко подходить к рабочему процессу. Пока неясно, к каким именно изменениям придет рынок в итоге, но уже очевидно, что часть специалистов предпочитает работать удаленно, физически меняются рабочие места, меняется структура потребления, многие вещи переходят в онлайн, ускоряются процессы автоматизации.

О новой жизни делового квартала «Рассвет»

«Рассвет» — третий деловой квартал в нашем портфеле. Уже сданы и даже получили отраслевые награды 5 реконструированных корпусов квартала, полностью заселены лофты. Теперь мы выходим на новый этап развития территории бывшего завода. Там появится совершенно новый жилой проект. С первого декабря начаты работы по подготовке главного заводского корпуса к реконструкции. Исторический конструктив будет полностью сохранен и приспособлен к современному использованию.

Это будет офисный центр с сопутствующим ритейлом. В целом, в квартале будет 123 000 кв. м офисных площадей с собственной инфраструктурой. Уже сейчас в деловом квартале открыто 18 ресторанов и баров. Большая часть заработка именно в 2020 году. Уверен, что этот тренд продолжится. Сочетание большого количества офисов с несколькими жилыми объектами и инфраструктурой (в «Рассвете», кроме ресторанов, есть отличный медицинский центр, отель, несколько спортзалов, выставочный зал и проч.) сделает квартал еще более привлекательным местом для жизни и работы.

О новых проектах и планах

Мы получили ГПЗУ на строительство двух новых объектов в разных районах Москвы с предельной площадью 42 000 кв. м и 67 000 кв. м. Один из них определенно будет офисным. На 2021 год запланировано строительство второй очереди креативного квартала Studio#12 в Марьино Роцца. Об остальных планах мы сообщим рынку немного позже.

Рецепт: как выжить на девелоперском рынке

Диверсифицированный портфель площадей, новые форматы и нестандартные решения — вот ключ к стабильности в нашем изменчивом рынке.

РУСЛАН МИСИКОВ

Генеральный директор ООО «Нарт»



«Нарт» управляет крупнейшей в Санкт-Петербурге оптовой овощебазой — Невской (на Софийской улице). Совокупная площадь ее 33 корпусов равна 97 тыс. кв. м. Она рассчитана на одновременное хранение порядка 60 тыс. тонн продуктов.

Весной 2020 года «Нарт» совместно с ООО «Аплвей» приступила к реализации проекта по строительству агропарка площадью 123 тыс. кв. м в поселке Петро-Славянка. В составе комплекса запланировано строительство восьми корпусов, шесть из которых имеют производственное назначение, остальные будут выделены под торговые и офисные помещения.

Реализация проекта будет вестись в несколько этапов, чтобы избежать появления избытка складских площадей на рынке, и завершится в 2022 году. Ожидается, что резидентами агропарка станут порядка 300 компаний. Расчетная стоимость актива составит 5,8 млрд рублей.

Аудитория комплекса в Петро-Славянке охватывает всех участников рынка плодоовощной продукции, включая импортеров, местных поставщиков и торговые сети. Когда агропарк развернет свою инфраструктуру в полном объеме, его годовой товарооборот достигнет 1,8 млн тонн. Это приблизительно четверть от того объема овощей и фруктов, которые завозятся в Россию.

« ПРОЕКТ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ СОЗДАНИЕ СПЕЦИАЛЬНОЙ ЛАБОРАТОРИИ. БЛАГОДАРЯ ЭТОМУ ВСКОРЕ ПОЯВЯТСЯ ФРУКТЫ И ОВОЩИ С ОПИСАНИЕМ ИХ ВКУСОВ, ЧТОБЫ ПОКУПАТЕЛИ ЛУЧШЕ ОРИЕНТИРОВАЛИСЬ »

Источник фото: nart.ru

НАТАЛЬЯ ПЕТРОВА

Генеральный директор Ghelamco



Компания Ghelamco продолжила строительство Дмитровского логистического парка.

В 2020 году были введены в эксплуатацию 8,3 тыс. кв. м складских помещений класса А. Еще 9,9 тыс. кв. м запланированы к сдаче на первый квартал 2021 года.

Кроме того, Ghelamco заключила договоры с несколькими крупными арендаторами. В них фигурируют помещения совокупной площадью 30,0 тыс. кв. м.

Продлены соглашения с двумя действующими резидентами, которые арендуют 58,0 тыс. кв. м.

« СКЛАДЫ ОСТАЮТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ДОХОДНЫХ ВИДОВ НЕДВИЖИМОСТИ. ОНИ ОКАЗАЛИСЬ НА ПЕРЕДОВОЙ СПРОСА СО СТОРОНЫ СЕГМЕНТА E-COMMERCE. 2021-Й БУДЕТ ГОДОМ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ »



8 300 м²

Сдано в одном складском комплексе за 2020-й год

АРТЕМ ПЕТРУХИН

Первый заместитель руководителя холдинга «Строительный Альянс»



« СОЗДАНА УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА, ЧТОБЫ ЛЮБОЕ ПРОИЗВОДСТВО СМОГЛО КОМФОРТНО РАЗМЕСТИТЬСЯ. МЫ ПЫТАЕМСЯ ПОКАЗАТЬ, ЧТО ПРОМЫШЛЕННОСТЬ — ЭТО ДОСТУПНО, КРАСИВО, УДОБНО »

Источник фото:
reality.ria.ru

В начале года было анонсировано строительство двух производственно-складских блоков общей площадью 13 тыс. кв. м в парке «Есипово» (Солнечногорск). Летом в присутствии губернатора Московской области Андрея Воробьева был открыт производственно-складской комплекс Industrial City, который входит в состав мультифункционального парка «Сынково» (Подольск).

Industrial City работает как «промышленный коворкинг». Этот формат позаимствован напрямую из немецкого опыта и представляет собой уникальное

явление для российского рынка. Он оптимален для представителей малого и среднего бизнеса. Отличной особенностью проекта является наличие коммерческого центра обработки данных, первая очередь которого уже распродана. Комплекс состоит из 19 производственно-складских помещений и рассчитан на 200 рабочих мест. Сумма инвестиций в проект достигает 1 млрд рублей.

В сентябре «Строительный Альянс» заключил долгосрочный договор об аренде 12,3 тыс. кв. м производственно-складских помещений в «Сынково» с компанией «Агора», которая специализируется на оптовой продаже парфюмерных и косметических средств, а также бытовой химии.



24 500 м²

Сдано в одном складском комплексе за 2020-й год

ДМИТРИЙ ПИЛЕВИН

Управляющий фондом «ПНК Девелопмент» и инвестиционной стратегией PNK rental



« В ТУРБУЛЕНТНОЕ ВРЕМЯ ВЫЖИВАЮТ КОМПАНИИ, ОТКРЫТЫЕ ИЗМЕНЕНИЯМ И СПОСОБНЫЕ ПОНИМАТЬ ТЕКУЩИЕ И БУДУЩИЕ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ И НЕПРЕРЫВНО СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ СВОЙ ПРОДУКТ »

В июле 2020 года PNK group объявила о запуске крупнейшего инвестиционного фонда индустриальной недвижимости для частных инвесторов PNK rental. В пайплайне фонда сосредоточены высоколиквидные объекты общей стоимостью более 30 млрд рублей. Это здания с уже действующими арендаторами, с которыми заключены долгосрочные договоры аренды. Весь процесс инвестирования организован онлайн. Важно, что PNK group будет на постоянной основе соинвестором фонда.

За 11 месяцев 2020 года объем реализации в квадратных метрах более чем на треть превысил результаты всего 2019. Крупнейшие сделки зафиксированы в комплексах PNK Парк Домодедово (182 тыс. кв. м) и PNK Парк Вешки (108 тыс. кв. м).



80 000 м²

Сдано в двух складских комплексах за 2020-й год

РОМАН АБРАМОВИЧ

Владелец Millhouse LLC



« ИСКУССТВЕННО СПРОВОЦИРОВАННОЕ СОЗДАНИЕ ЦЕЛОГО ПУЛА ПЛОХИХ КРЕДИТОВ ЧРЕВАТО КОЛЛАПСОМ БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ »»

В 2020 году в рамках проекта комплексного освоения территории «Сколково Парк» состоялось открытие ветеринарного госпиталя (многофункциональный ветеринарный центр для животных, работающий в трех направлениях: диагностика, включающая КТ, МРТ и рентген; реабилитация; образовательный центр).

Продолжается строительство Делового квартала класса А «Сколково Парк» общей площадью 212 тыс. кв. м. Проект включает шесть шестиэтажных офисных зданий, торговую галерею с открытыми верандами в стилобатной части комплекса и английский ландшафтный парк с прогулочными аллеями, зонами отдыха и искусственным озером.

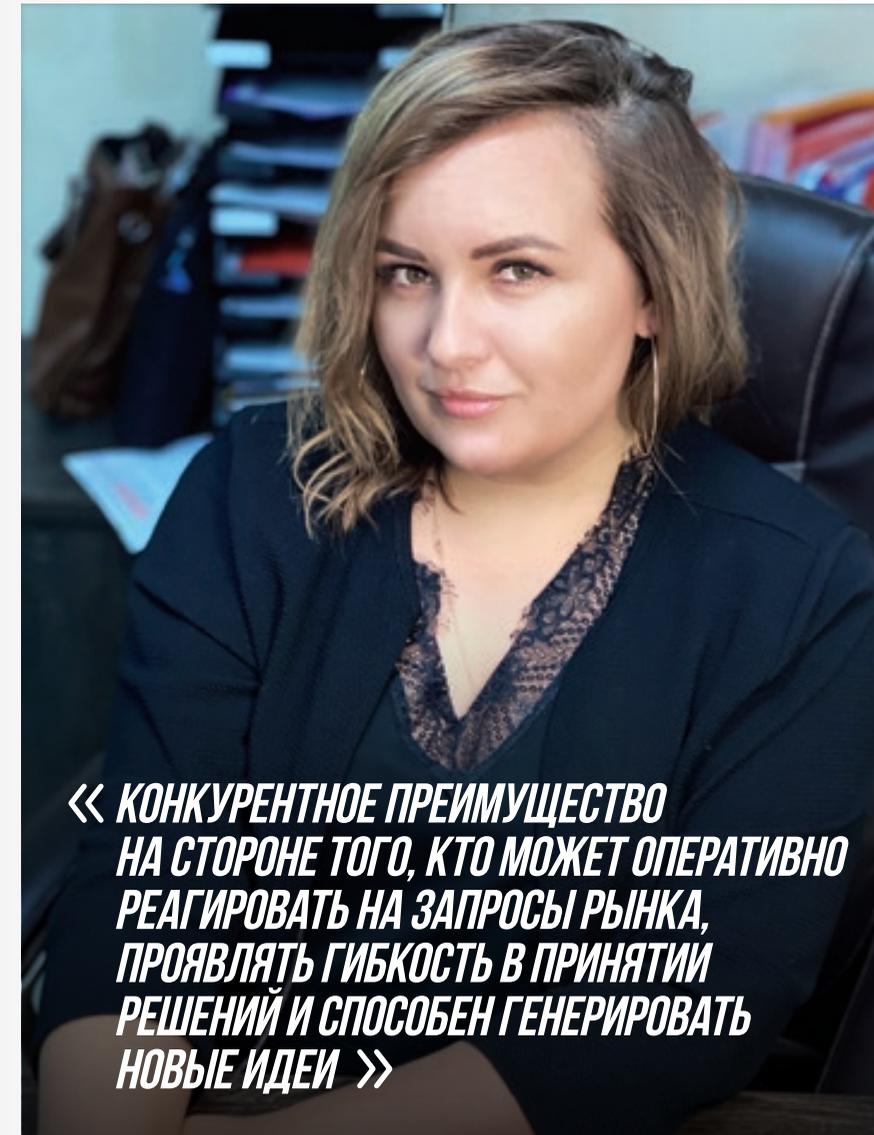
В 2020 году значительные изменения произошли в проекте Новая Голландия: завершилась реставрация и приспособление для современного использования корпуса № 12 бывших лесных складов, расположенного на пересечении набережных Крюкова и Адмиралтейского каналов. Резидентами «Дома 12» стали Цифровой дом «Цифергауз» компании «Газпром нефть», а также Cocosco bistro и Cocoscouture Матильды Шнуровой.

■ **Участие в рейтингах и конкурсах**

«Сколково Парк» — лауреат премии European Property Awards в номинации Mixed Use Development Russia Region.

ОЛЕСЯ БЕЛОВА

Генеральный директор Управляющей компании «Риотэкс»



« КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО НА СТОРОНЕ ТОГО, КТО МОЖЕТ ОПЕРАТИВНО РЕАГИРОВАТЬ НА ЗАПРОСЫ РЫНКА, ПРОЯВЛЯТЬ ГИБКОСТЬ В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ И СПОСОБЕН ГЕНЕРИРОВАТЬ НОВЫЕ ИДЕИ »»

занимающие лидирующие позиции в своих сегментах рынка — «МЕТТЭМ-М», АО ФАРМ, ГК StarOutsourcing Group, ПРИНТЭКО (сервисный центр), а также зарубежные фирмы PERI и TURCK.

В бизнес-центрах «РТС» появились новые опции. В их числе аренда пространств и кабинетов для проведения конференций и корпоративных программ. Ожидается, что это не только расширит пакет сервисных услуг для действующих арендаторов, но и привлечет новых.

После реконструкции открылись два новых бизнес-центра сети «РТС» — «Измайловский» (на 2-й Прядильной улице) и «Семеновский» (на улице Ибрагимов).

В течение года состоялось несколько крупных сделок. Новыми арендаторами стали компании,

МАКСИМ ГЕЙЗЕР

Генеральный директор ГК STONE HEDGE



« В ПЛАНАХ НА 2021 ГОД УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ КЛАССА А НА ДВА-ТРИ И ВЫЙТИ В ЛИДЕРЫ ОФИСНОГО РЫНКА »»

В 2020 году девелопер STONE HEDGE вывел на рынок премиальный офисный квартал STONE Towers (102 тыс. кв. м) в Белорусском деловом районе. Этот шаг стал частью стратегии компании по формированию портфеля офисных объектов класса А в размере 300 тыс. кв. м. STONE Towers уже на старте показал себя успешным. В проекте была реализована четверть всех офисных площадей, причем 90% спроса носят инвестиционный характер.

В настоящее время портфель ГК STONE HEDGE насчитывает 14 проектов, в 11-ти из которых уже завершены строительные работы.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Бизнес-центр NEO GEO — победитель премии Arendator Awards в номинации «Лучший бизнес-центр класса В».

- Офисный квартал STONE Towers — победитель премии Arendator Awards в номинации «Премьера года».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

Пандемия коронавируса для всех нас стала испытанием на прочность. Я горжусь, что моя команда прошла его с достоинством и показала положительный результат. Самоизоляция кардинально не изменила наших планов: мы, как и заявляли ранее, вывели на рынок премиальный офисный квартал STONE Towers в Белорусском деловом районе. Надеюсь, уже скоро мы сможем объявить о новых премьерах. Год назад мы поставили перед собой цель — нарастить портфель офисных объектов класса А до 300 тыс. кв. м в ближайшие два года. Мы уверенно идем к ней, выбирая для наших проектов современные концепции и правильные локации — сформированные деловые районы или динамично развивающиеся кластеры.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, возникшую в 2020 году, во всех проектах STONE HEDGE мы сохранили стабильные темпы продаж и, как и планировали, полностью завершили реализацию ранее построенных объектов. Конечно, это было бы невозможно без первоклассной команды, которая работает как слаженный единый механизм.

О традиционных форматах офисов

Рынок офисной недвижимости встретил кризисное время с достаточным запасом прочности и сохранил ликвидность. Сейчас мы наблюдаем дефицит

качественного предложения, а новых проектов выходят единицы. Поэтому офисы, на наш взгляд, остаются востребованным активом и имеют отличные перспективы. Однако требования к офисному пространству повышаются, и компании, несмотря на экономическую ситуацию, делают ставку на качество. Мы, ориентируясь на спрос и следуя трендам, нацелены на развитие офисов нового поколения. Оптимизируя расходы, многие предпочитают офис меньшей площади, но более высокого класса. В этом случае удастся соблюсти баланс комфорта резидентов и стоимости аренды. Не стоит забывать, что сотрудникам при любых обстоятельствах необходимы комфортные условия труда, чтобы быть эффективными для бизнеса. Поэтому говорить о том, что офисы потеряют актуальность, не приходится. Напротив, офисный сегмент, который начал укреплять свои позиции еще до пандемии коронавируса, продолжил развиваться.

О коворкингах

Не бывает качественного коворкинга вне качественного бизнес-центра. Операторы коворкингов предъявляют повышенные требования к техническим характеристикам и инженерному оснащению здания. Более того, имеют собственные гайдлайны по уровню оснащения, дизайну лобби, инсоляции и так далее. Все эти требования можно соблюсти только в высококлассном офисном центре, если

мы говорим о востребованном гибком пространстве. Мы видим нарастающие перспективы гибких форматов и интегрируем их в свои проекты. Так, в офисном квартале нового класса А STONE Towers в Белорусском деловом районе мы также запланировали размещение коворкинга.

Планы

В 2021 году компания сфокусируется на развитии нового поколения офисной недвижимости класса А. В планах на этот год увеличить количество бизнес-центров класса А на два-три и выйти в лидеры офисного рынка. Жилая недвижимость также остается одним из наших ключевых интересов. Стратегия развития компании изначально предполагала наличие диверсифицированного портфеля. Сегодня мы продолжаем рассматривать покупку площадок для жилых проектов в сегментах бизнес, премиум и deluxe. Развиваем существующий земельный банк и планируем запуск новых проектов.

О трендах

Оставаться в тренде — значит смотреть и оценивать смежные рынки, постоянно быть в курсе событий и мыслить на шаг вперед. Мой личный фактор успеха — уметь задавать тренды.

САИТ-САЛАМ ГУЦЕРИЕВ

Генеральный директор «Корпорация А.Н.Д.»



«**ИМЕННО ТРАНСПОРТНАЯ
ИНФРАСТРУКТУРА ЯВЛЯЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ
РАЗВИТИЯ НЕДВИЖИМОСТИ**»

Источник фото:
Коммерсантъ

В конце марта «Корпорация А.Н.Д.» и «Сафмар Плаза» обратились к мэру Москвы с предложением использовать имеющиеся в их распоряжении гостиничные площади для размещения временных госпиталей. Весной «Главдоставка» арендовала 1,1 тыс. кв. м в МФК «Амальтея», в ТК «Смоленский пассаж» открылись еще три магазина, осенью к ним присоединились магазин Eurospar

и ювелирный салон «Галерея Михайлов». В июле пул резидентов транспортного хаба «Орбион» пополнился супермаркетом «Мираторг» и магазином «Детский мир».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Лауреат премии Proestate & Toby Awards в номинации «Девелопер года».
- «Националь» — лауреат Национальной гостиничной премии в номинации «Лучший отель категории «пять звезд»».
- InterContinental Moscow Tverskaya — лауреат премии National Hospitality Awards в номинации «Лучший отель категории 5 звезд».

▼
290 000 м²

Сдано в двух офисных комплексах за 2020-й год

МИХАИЛ КОГАН

Председатель совета директоров ПАО «Калибр»



«**СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ
МЫ ПОБЕДИМ ПАНДЕМИЮ И ПРЕОДОЛЕЕМ
КРИЗИС**»

Источник фото:
kalibroao.ru

На площадке технопарка «Калибр» работают 118 компаний с 2,3 тыс. сотрудников (не считая зоны коворкингов). В 2020-м году в эксплуатацию был введен еще один корпус. На ближайшую перспективу запланирована сдача лабораторного корпуса, включающего помимо высокотехнологичных производственных помещений физкультурно-оздоровительный комплекс, мини-офисы

и конференц-залы. Достигнуто соглашение с системным интегратором Rubytech об аренде 11 тыс. кв. м. Среди самых крупных и представительных мероприятий, организованных на территории технопарка «Калибр», следует указать конференцию «Инновационная Москва: вызовы времени».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

1-е место по по суб-индексу S4 — «Инвестиционная привлекательность» в Национальном рейтинге технопарков России.

▼
37 100 м²

Сдано в одном офисном комплексе за 2020-й год

ИГОРЬ ЛЕЙТИС

Президент ХК «Адамант»



Источник фото:
dp.ru

Весной 2020 года появилась информация о том, что «Адамант» близок к соглашению с «Газпром нефтью» об аренде 70 тыс. кв. м офисных площадей в бизнес-центре на Черниговской улице для одной из ее дочерних структур. По этому адресу должен был разместиться IT-кластер. Сделка могла стать одной из самых крупных на офисном рынке за последние десятилетия. Однако летом переговоры были свернуты по причине сокращения расходов в условиях кризиса.

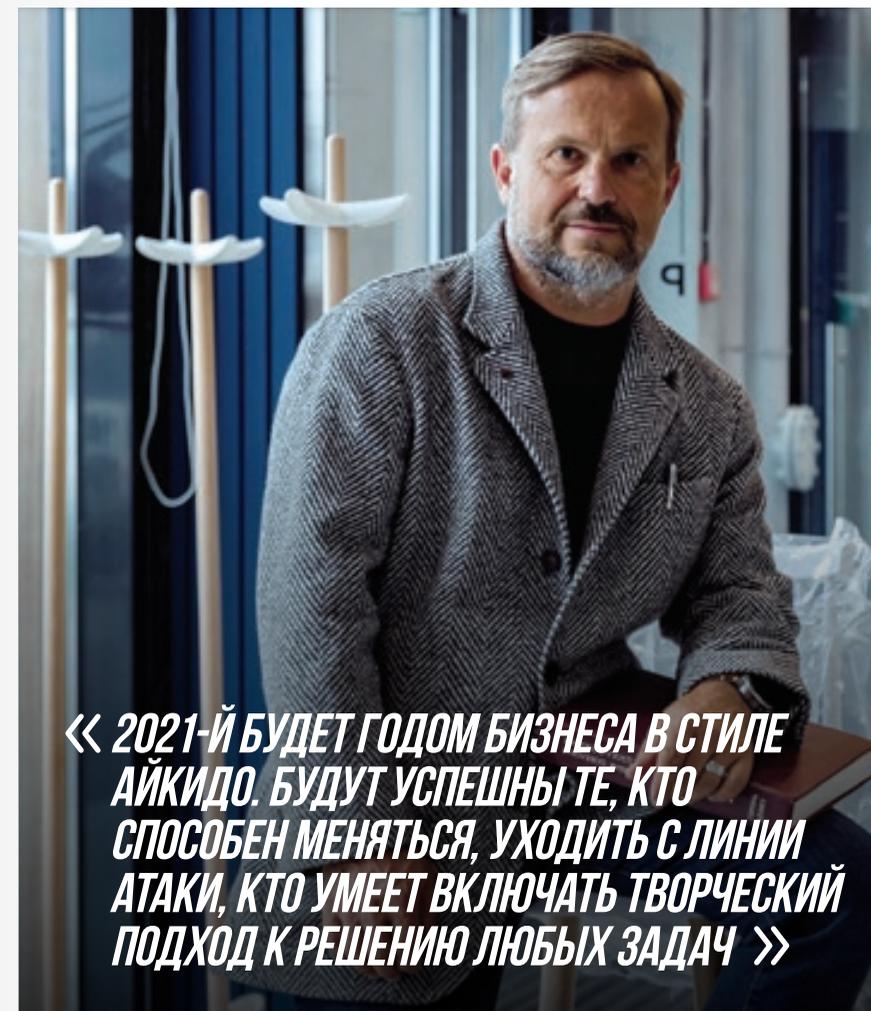
В то же время «Адамант» получил кредит на развитие от Банка «Санкт-Петербург» в размере 56,9 млн евро. Компания Игоря Лейтиса вышла на рынок жилой недвижимости Калининградской области.

В декабре стало известно о том, что Ginza Project собирается запустить самый большой фуд-холл в Европе на территории Гостиного двора. Ginza Project — партнер ХК «Адамант».

В феврале 2020 года гастрономический гигант выступил оператором нового фуд-холла в ТЦ «Меркурий», который входит в состав флотилии «Адаманта».

АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ

Председатель совета директоров ГК «Бестъ»



« 2021-Й БУДЕТ ГОДОМ БИЗНЕСА В СТИЛЕ АЙКИДО. БУДУТ УСПЕШНЫ ТЕ, КТО СПОСОБЕН МЕНЯТЬСЯ, УХОДИТЬ С ЛИНИИ АТАКИ, КТО УМЕЕТ ВКЛЮЧАТЬ ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ЛЮБЫХ ЗАДАЧ »

«Бонапарт»), консалтинг и эксклюзивный брокеридж КДЦ Green Park, который обеспечил 99-процентную заполняемость объекта к моменту официального открытия в декабре, успешную реконцепцию «Школы Бенуа» в сеть детских садов с углубленным изучением английского языка. В общественном пространстве «Бенуа1890» состоялась третья выставка современного искусства VenuaArtGarden.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Коворкинг-центр Avenue-Page — премии Arendator Awards 2020 в номинации «Лучшее рабочее пространство».

- Андрей Лушников — лауреат премии ТОП-50 издания «Собака.ру» в номинации «Бизнес» за вклад в развитие города.

- 137-е место в рейтинге миллиардеров по версии издания «Деловой Петербург».

Главным проектом 2020 года для ГК «Бестъ» стал флагман сети коворкингов Page. Еще до конца года коворкинг-центр Avenue-Page вышел на 100-процентную заполняемость арендаторами (в их числе есть три крупных корпорации). ГК «Бестъ» презентовала франшизу Page и приступила к созданию эко-среды для резидентов на базе бизнес-сообщества PageClub. Среди других достижений 2020-го следует назвать выход на рынок управления апарт-отелями в Новосибирске (проектом апарт-отеля

НИКИТА МУРОВ

Генеральный директор Холдинга «Бронка Групп»



« СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫИГРЫВАЮТ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ СЛУШАТЬ И СЛЫШАТЬ КЛИЕНТА, ЕГО ПОТРЕБНОСТИ И ЖЕЛАНИЯ, И ВОПЛОЩАТЬ ИХ В ЖИЗНЬ В РЕАЛИЗУЕМЫХ ПРОЕКТАХ »»

В 2020 году компания «Бронка Девелопмент» (входит в холдинг «Бронка Групп») ввела в эксплуатацию бизнес-центр Bronka Space, который относится к классу В+, а также продолжила реализацию жилых проектов «Монополист» и «Русский дом». Началась активная работа по проектированию жилого комплекса на участке рядом с Троицким собором (Набережная реки Фонтанки, 130А). Премьера этого проекта ожидается в следующем году. Кроме того, на Градостроительном совете при Правительстве Санкт-Петербурга был

представлен и одобрен архитектурно-градостроительный облик будущего квартала на месте ПНК им. С.М. Кирова. Урбанистические решения, которые планируется здесь применить, предполагают создание не только жилой застройки, но и общественных пространств — скверов, прогулочных зон, детских площадок, пешеходно-велосипедной улицы.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

БЦ Bronka Space — лауреат премии Arendator Awards в номинации «Лучший федеральный бизнес-центр класса В».



38 700 м²

Сдано в одном офисном комплексе за 2020-й год

АЛИ ИХСАН МУТЛУ

Генеральный директор Renaissance Development Russia



« ВСЕ, КТО СМОГУТ ПРИНЕСТИ НОВОЕ ВИДЕНИЕ, ПРЕДВОСХИТИТЬ ЖЕЛАНИЯ ПОКУПАТЕЛЯ И СОЗДАДУТ КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ ЖИЗНИ И РАБОТЫ, — ВСЕГДА СОХРАНЯТ ЛИДЕРСКИЕ ПОЗИЦИИ »»

Флагманский проект холдинга Neva Towers стал самым успешным небоскребом за всю историю Москва-Сити. Он изменил само восприятие ММДЦ и на протяжении нескольких лет был одним из лидеров премиум-класса. В ноябре 2020-го разрешение на ввод в эксплуатацию получила вторая башня Neva Towers — 68-этажный комплекс с 170,8 тыс. кв. м недвижимости (в том числе, 691 апартамент и 339 машиномест). Сама Renaissance Development стала самой быстро растущей компанией на рынке жилой недвижимости Москвы.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

65-е место в рейтинге Forbes «200 крупнейших частных компаний России 2020».

АЛЕКСАНДР ОЛЬХОВСКИЙ

Генеральный директор АО «ВТБ Девелопмент» и вице-президент банка «ВТБ»



« НЕОБХОДИМО ФОРМИРОВАТЬ ТРАНСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ. БЕЗ НЕЕ ГОРОД НЕ СМОЖЕТ СОЗДАТЬ НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА, КОТОРЫЕ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА »

Источник фото:
Коммерсантъ

В сентябре группа инновационных компаний из Германии Schottel GmbH приобрела в промышленном парке «Марьино» площадку для строительства сервисного и складского комплекса. Ее возможности позволяют наладить крупно-узловую сборку оборудования.

Осенью «ВТБ Девелопмент» учредила АО «Метрострой северной столицы», которое будет специализироваться на развитии инфраструктуры петер-

бургского метрополитена. 65% акций компании было безвозмездно передано правительству Санкт-Петербурга.

АЛЕКСАНДР СОРОКИН

Управляющий партнер Alcon Group и генеральный директор Alcon Development



« ВСЕ ВЫЖИВУТ, И ПОЯВЯТСЯ НОВЫЕ ИГРОКИ »

В феврале 2020 года состоялся старт продаж нового проекта компании — комплекса апартаментов Alcon Tower и бизнес-центра Alcon III около станции метро «Динамо». По состоянию на конец года реализовано уже больше половины апартаментов.

Был введен в эксплуатацию бизнес-центр Alcon II (первая линия Ленинградского проспекта рядом со станцией метро «Сокол») площадью 45,5 тыс. кв. м. Из них 12 тыс. кв. м арендовала Mail.ru Group, заключившая в первом квартале соответствующее соглашение с Alcon Group.

К настоящему времени у бизнес-центра уже есть арендаторы более чем на 80% площадей. Среди крупных резидентов помимо Mail.ru Group представлены Novartis pharma и Citibank.

СЕРГЕЙ ТЕПЛОВ

Генеральный директор КП «Технопарк Строгино»



В 2020 году открылись шесть новых предприятий на специализированной площадке «Мосмедпарк». Они специализируются на инновационных медицинских изделиях для травматологии, имплантах и шовном материале из титановой проволоки, транспортных системах для биоматериалов, роботизированных системах для лабораторной диагностики, реабилитационном оборудовании. Также были открыты два центра клинических испытаний. В ближайшее время начнут свою работу центр доклинических испытаний, испытательная и биологическая лаборатории. На базе «Технопарка Строгино» был создан сервис для компаний сферы здравоохранения — «Мосмедлаб», который ускорит и упростит процесс выхода на рынок новых медицинских проектов.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

КП «Технопарк Строгино» — участник VI Национального рейтинга технопарков.

« БУДУТ РАЗВИВАТЬСЯ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ ПРОИЗВОДСТВ. ЭТО ПОТРЕБУЕТ ИЗМЕНЕНИЯ КОМПОНОВКИ ПОМЕЩЕНИЙ И НОВОГО ПОДХОДА К ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ »

АЛЕКСЕЙ ТУЛУПОВ

Президент Smindex, акционер БКК «Коломенский»



« СТАЛО ЛИ ХУЖЕ? ДА, СТАЛО. СИЛЬНО? НЕТ, НЕ СИЛЬНО. ВЫРОСЛИ ЛИ ЦЕНЫ? ДА, СЕЙЧАС МЫ ВИДИМ, ЧТО ЖИЛЬЕ ДОРОЖАЕТ. ИЗ-ЗА ЭСКРОУ ИЛИ НЕТ — СЛОЖНО СКАЗАТЬ ОДНОЗНАЧНО »

Компания Smindex приобрела участок бывшего завода «Фазотрон» в Пресненском районе Москвы, где планирует реализовать элитный жилой проект площадью около 90 тыс. кв. м. Предполагаемый объем инвестиций — 20 млрд рублей.

На территории индустриального парка «Коледино» в Московской области завершено строительство крупнейшего в Европе булочно-кондитерского комбината, акционером которого является Алексей Тулупов. Общая площадь комбината — более

47 тыс. кв. м., объем инвестиций — более 12 млрд руб. На максимальную мощность предприятие выйдет в 2022 году: 450 тонн хлебобулочных и 200 тонн кондитерских изделий в сутки.

АНДРЕЙ ФОМЕНКО

Владелец ФХК «Империя» и сети бизнес-центров «Сенатор»



Источник фото:
whoiswho.dp.ru

ФХК «Империя» считается самым активным игроком на рынке инвестиционной недвижимости Санкт-Петербурга за последние пять лет.

За весь 2020 год в городе было зафиксировано только две крупных сделки купли-продажи, которые относятся к указанному сегменту. В одной из них принял участие ФХК «Империя». Он приобрел многофункциональный комплекс класса В «Ткачи» (10 тыс. кв. м) на набережной Обводного канала. Стоимость актива оценивается в 1,1 млрд рублей. После необходимого апгрейда он пополнит сеть бизнес-центров «Сенатор».

Всего под управлением ФХК «Империя» находятся 11 офисных комплексов класса А и В+. Их совокупная площадь оценивается в 110 тыс. кв. м.

В целом под брендом «Сенатор» объединены более 300 тыс. кв. м офисных помещений. В мае 2020 года резидентом бизнес-центра на 17-й линии Васильевского острова стала «Объединённая судостроительная корпорация», арендовавшая по этому адресу 7 тыс. кв. м площадей.



БИЗНЕС-ЦЕНТР
КЛАССА

A

СЕВЕРНАЯ
БАШНЯ

КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

ГОТОВЫЕ ГИБКИЕ ОФИСЫ



BREEAM



K+31



НАДЕЖНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ



ФЛАГМАНСКИЕ ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ

+7 (495) 988 4777 / www.r7-group.com

САМВЕЛ КАРАПЕТЯН

Президент группы компаний «Ташир»



В июне 2020 года группа открыла многофункциональный комплекс Kvartal West (140 тыс. кв. м) на Аминьевском шоссе в Москве. Он включает в себя 6-этажный торговый центр, две 22-этажные жилые и офисные башни и трехуровневую подземную парковку. Примером успешного редевелопмента стал специализированный мебельный центр Family Room в Архангельске площадью 26 тыс. кв. м, открывшийся в июле текущего года. В ноябре прошло техническое открытие торгово-офисного центра SK Plaza в Калуге. Расположенный в самом центре города центр представляет собой современное 7-этажное здание с подземной парковкой. ГК «Ташир» завершила сделку по приобретению пакета акций ЗАО «Международная

энергетическая компания» (МЭК) у ПАО «РусГидро». Холдинг «Каскад» открыл в Калуге Инновационный Цифровой Энергетический Центр (ИЦЭЦ). Основной деятельностью ИЦЭЦ «Каскад» станет эффективное использование научного потенциала в исследовательских, конструкторских и производственных процессах для реализации высокотехнологичных энергосберегающих проектов.

Участие в рейтингах и конкурсах

- 2-е место в рейтинге Forbes «20 крупнейших застройщиков России».
- 51-е место в рейтинге Forbes «200 крупнейших частных компаний России».



2,1%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (12 место)

140 000 м²

Сдано в одном офисном комплексе, 26 000 м² в одном торговом комплексе, 10 000 м² арендных площадей в одном торгово-офисном комплексе за 2020-й год

ВИТАЛИЙ КОЛЕГОВ

Управляющий директор UD Group



« 2020-Й ГОД ОСОБЕННО ПОДЧЕРКНУЛ ВАЖНОСТЬ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ АРЕНДАТОРА И АРЕНДОДАТЕЛЯ. БУДУТ УСПЕШНЫ ТЕ, КТО СМОЖЕТ НАЙТИ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВЗАИМОВЫГОДНЫХ ПАРТНЕРСТВ »»

В 2020-м UD Group открыла крупнейший торговый центр в Казани — KazanMall площадью 137 тыс. кв. м. Несмотря на высокую степень готовности проекта к началу пандемии, на этапе подготовки к открытию возникло много сложностей, связанных с введением ограничительных мер. Смена планов ритейлеров, закрытие границ на региональном и международном уровне, пик заболеваемости Covid осложнили реализацию проекта. Но в итоге девелоперской команде удалось довести дело до конца.



137 000 м²

Сдано в одном торговом комплексе за 2020-й год

АНТОН МЕЛЬНИКОВ

Управляющий партнер R2 Asset Management



« В СЕГМЕНТЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫЖИВУТ ТЕ, КТО БЫСТРЕЕ ДРУГИХ СМОГУТ ОПТИМИЗИРОВАТЬ КРЕДИТНУЮ НАГРУЗКУ, СОСТАВ АРЕНДАТОРОВ И ПРИДУМАТЬ НОВЫЕ СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА »

R2 Asset Management — инвестиционная компания, предоставляющая комплексное управление активами в сфере недвижимости. Под управлением R2 находятся объекты торговой и складской недвижимости, дистресс активы, представленные в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Саратове, Поволжье. География присутствия компании постоянно расширяется. В планах начало работы в других регионах России.

R2 Asset Management в 2020-м году активно вышла на рынок и уже успела закрыть первую крупную сделку. В настоящее время ведется развитие проекта недвижимости для торговых сетей и формирование значительного портфеля стрит-ритейла.

В планах руководства на порядок увеличить совокупный размер управляемых активов за счет включения в него объектов, представляющих такие форматы недвижимости, как коворкинги, коливинги, проекты гастрономических пространств и объекты недвижимости в составе транспортно-пересадочных узлов.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О достижениях и потерях в 2020 году

Основная потеря прошлого года — время. Владельцы активов не смогли заработать, упал денежный поток, можно сказать, что повезло уже тем, кто не ушел в минус. Важно было остаться на плаву, не потерять арендаторов во время карантинных ограничений.

Среди достижений этого года — создание новой компании R2 Asset Management. У нас был совсем не типичный для участников рынка год: мы собрали команду профессионалов, сделали первую крупную сделку. Начинаем собирать крупный пакет стрит-ритейла, повышаем компетенции и в следующем году надеемся начать несколько проектов в составе транспортно-пересадочных узлов, коворкингах, гастрономических пространствах.

О деятельности до R2 Asset Management

Мне посчастливилось работать в ряде крупных девелоперских компаний, управляющих закрытыми паевыми фондами недвижимости, в банках, эксплуатирующих и брокерских организациях. В каждой компании я получал уникальный опыт, будь то создание девелоперской компании с нуля или привлечение финансирования под узкоспециализированный проект, спасение дольщиков и достройка жилых комплексов. Но самое важное — во всех этих местах я приобретал коллег, которые сейчас стали моими партнерами. Профессионализм в недвижимости очень похож на систему

поясов в восточных единоборствах. Сегодня мой опыт можно сравнить с черным поясом, но в черных поясах тоже есть свои даны. И первый дан — это управление командой. Второй — способность воздействовать мягкой силой на разных членов команды. Третий дан для меня в такой аллегории — сделать так, чтобы команда работала самостоятельно, продуктивно и соблюдала общие интересы. А я бы занялся больше стратегией и перспективными стартапами.

Об удачном времени для стартапа

Не бывает удачного или не удачного времени — бывает умение с максимальной выгодой использовать любую ситуацию. Мы приготовили инфраструктуру для будущих приобретений, договорились с игроками рынка о нашей готовности реализовать проекты и постараемся максимально быстро осуществить инвестиции. На нестабильном рынке также есть потребность в формировании портфеля стрит-ритейла. Мы это умеем и делаем хорошо. Когда экономическая ситуация выровняется, можно будет поработать над эффективностью портфеля, понять, что оставить, что продать, зафиксировать прибыль — здесь вновь потребуются наши компетенции.

О конкурентном окружении в сегменте

Конкуренция — это не борьба, а необходимость быть умнее, расторопнее, эффективнее. Поскольку мы работаем сразу

в нескольких сегментах недвижимости, полного аналога нам не существует, скорее, есть сильные игроки в каждом из направлений. Среди управляющих активами есть разные фамилии, офисы и инвестиционные компании. УК «Альфа Капитал» делает фонды коммерческой недвижимости с X5 Retail Group, активно борется за розничных клиентов. Среди профессиональных инвесторов в недвижимость есть Gremm Group и Ginza Project с качественными проектами рынков, Realty4Sale является серьезным игроком в стрит-ритейле. Со многими перечисленными компаниями мы обсуждаем возможность каких-то совместных проектов. Таким образом, растут не только общие прибыли, но и рынок недвижимости в целом.

Про планы на ближайшую перспективу

Мы намерены вырасти в 10 раз по размерам активов под нашим управлением, сформировать первоклассный портфель недвижимости, понятную стратегию и стабильную историю успеха. Добиться того, чтобы качество активов в портфеле постоянно росло.

Мне хотелось бы принимать участие в новых прорывных сегментах недвижимости — коворкингах, коливингах и иных форматах, которые обязательно придут на смену старым в экономике будущего, в цифровом обществе. Мне кажется, что еще очень много интересного будет происходить, и хотелось бы не следовать за изменениями, а быть пионером.

АМИРАН МУЦОЕВ

Председатель правления холдинговой компании «Остров мечты», совладелец группы «Регионы»



« СЧИТАЮ, ЧТО Я ТАКОЙ ЖЕ ТВОРЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК, КАК УОЛТ ДИСНЕЙ »

Источник фото:
rbc.ru

Крупнейший торгово-развлекательный кластер Москвы «Остров мечты» был открыт в конце февраля 2020 года. Среди его первых посетителей были Владимир Путин и Сергей Собянин. Территория комплекса достигает 100 га. 40% площади занимает ландшафтный парк. На «Острове мечты» предусмотрено наличие 27 аттракционов и 5 шоу-программ. Ожидается, что в течение года он будет принимать до 12 млн посетителей. Объем инвестиций составляет 1,5 млрд долларов.

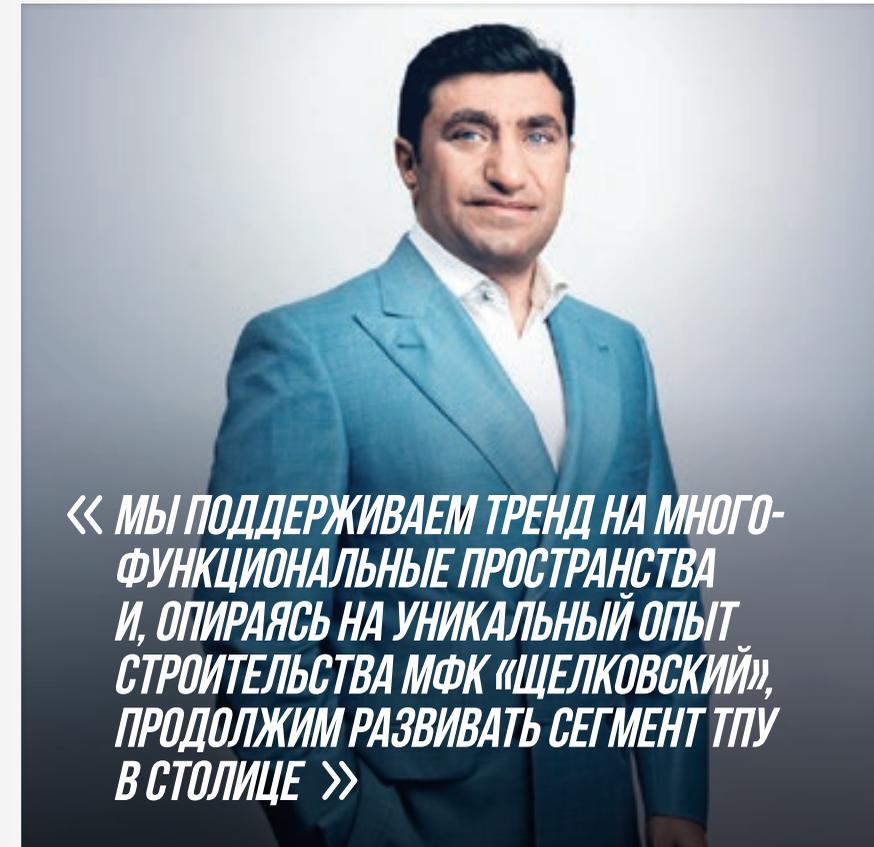


190 000 м²

Сдано в одном торговом комплексе за 2020-й год

ГОД НИСАНОВ

Председатель совета директоров Группы компаний «Киевская площадь», вице-президент Всемирного еврейского конгресса



« МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ ТРЕНД НА МНОГО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОСТРАНСТВА И, ОПИРАЯСЬ НА УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ СТРОИТЕЛЬСТВА МФК «ЩЕЛКОВСКИЙ», ПРОДОЛЖИМ РАЗВИВАТЬ СЕГМЕНТ ТПУ В СТОЛИЦЕ »

В 2020-м ГК «Киевская площадь» выкупила рынок «Четыре сезона», который станет основой агрокластера «Фуд Сити». В дальнейшем формат агрокластера планируется распространить на 24 региона РФ.

Еще одно знаковое приобретение этого года — Центральный рынок на Рождественском бульваре. «Киевская площадь» приступила к строительству ТПУ «Нагатинская», в состав которого войдет одноименный МФК, и продолжает работы по реконструкции спорткомплекса «Олимпийский». Среди завершенных проектов следует выделить МФК «Щелковский».

Кроме того, было заключено соглашение с Accor Hotels Group, результатом которого стало открытие первого в России отеля под брендом Raffles.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- 38-е место в рейтинге Forbes «200 богатейших бизнесменов России 2020».
- 1-е место (вместе с бизнес-партнером Зарахом Илиевым) в рейтинге Forbes «Короли российской недвижимости».
- Участник топ-10 в рейтинге издания «Коммерсантъ» «Лига выдающихся бизнесменов-7».
- Лауреатом премии «Russian Business Guide. Люди года 2020».
- Лауреат международной премии TOP Congress Awards 2020.
- «Киевская площадь» входит в ТОП-200 крупнейших частных компаний России.

• Гастроквартал «Депо» — победитель в номинации «Реставрация и приспособление объектов культурного наследия для современного использования» в конкурсе Департамента градостроительной политики города Москвы.



70 000 м²

Сдано в одном торговом комплексе за 2020-й год

НАТАЛЬЯ МАЛЬЦЕВА

Старший вице-президент компании Hines International Inc.



« ТАКОЙ СЛОЖНЫЙ АКТИВ, КАК РИТЕЙЛ, ТРЕБУЕТ КАЖДОДНЕВНОГО ВНИМАНИЯ. ЭТО ОТНОСИТСЯ К САМИМ ПОМЕЩЕНИЯМ, И К АРЕНДАТОРАМ, И К ПОСЕТИТЕЛЯМ »

Источник фото:
newriga.life

Наталья Мальцева отвечает за управлением объемом недвижимости, совокупная стоимость которой оценивается в 2,5 млрд долларов.

В июне российское подразделение Hines открыло The Outlet Moscow на Новорижском шоссе.

Площадь объекта составила 25 тыс. кв. м, объем прямых инвестиций — 5,5 млрд рублей. Он позиционируется как первый аутлет для люксовых брендов. Всего на момент открытия там базировалось уже 17 магазинов. К концу года заполняемость достигла отметки в 80%.



25 000 м²

Сдано в одном торговом комплексе за 2020-й год

МАКСИМ ШТЕРН

Генеральный директор ГК «ПСК»



« РЫНОК ЖДЕТ КАЧЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ. ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ СФОРМИРУЕТ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ КОМФОРТА В НЕДВИЖИМОСТИ, ПРИ УСЛОВИИ ВЗВЕШЕННОГО ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ »

структура Psk Invest для доверительного управления апарт-комплексами. Компания работала и над расширением вспомогательного инструментария для приобретения недвижимости (первая на рынке апарт-апартаментов программа рассрочки на 5 лет, программы беспроцентной рассрочки на жилую недвижимость и апартаменты, программы субсидированной ипотеки на апартаменты). ГК «ПСК» приняла участие в восстановлении исторической аллеи Михайловского сада, а также в благоустройстве городского сквера на Выборгской улице.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• Апартамент-комплекс Start — лауреат конкурса «Лидер строительного качества 2020» (диплом первой степени).

• ГК «ПСК» — лауреат рейтинга брендов Санкт-Петербурга по версии издания «деловой Петербург» в номинации «За вклад в развитие современного архитектурного облика Петербурга», обладатель звания «Надежный застройщик России 2020» и Золотого знака общественного контроля в долевого строительстве.

ГК «ПСК» ввела в эксплуатацию дом Nobelius в историческом квартале Выборгского района, а также приступила к строительству двух апарт-отелей (в Кировском и Московском районах). Знаковым событием стал выход корпорации на рынок коммерческой недвижимости. ПСК будет управлять построенным ею же КДЦ Green Park. Кроме того, была создана специализированная

ТРЕНДСЕТТЕРЫ

РУБЕН АРАКЕЛЯН
150

ТИМУР БАШКАЕВ
151

МАЙКЛ БЕЛТОН
152

АНТОН БОРИСЕНКО
154

ЮЛИЙ БОРИСОВ
156

ИГНАТИЙ ДАНИЛИДИ
157

ЕВГЕНИЙ ГУМЕНЮК
158

СВЕТЛАНА ДАНИЛОВА
160

АНДРЕЙ ЗАЙОНЦ
162

ВИКТОР КАЗАКОВ
164

НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ
166

ЛЕОНИД КАЗИНЕЦ
168

ЕЛЕНА КОМИССАРОВА
170

ДЕМИД КОСТЕРЕВ
172

ДМИТРИЙ МОСКАЛЕНКО
174

ВИТАЛИЙ МУТКО
176

НАТАЛЬЯ НИКИТИНА
178

АЛЕКСЕЙ НОВИКОВ
180

АНДРЕЙ ОСТАНИН
182

СЕРГЕЙ ПЧЕЛИНЦЕВ
184

ГИЙОМ САДУ
186

ОЛЕГ СТУПЕНЬКОВ
188

ВАЛЕНТИНА СУДНИШНИКОВА
190

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ
192

АЛЕКСАНДР ЦИМАЙЛО И НИКОЛАЙ ЛЯШЕНКО
194

САЯН ЦЫРЕНОВ
196

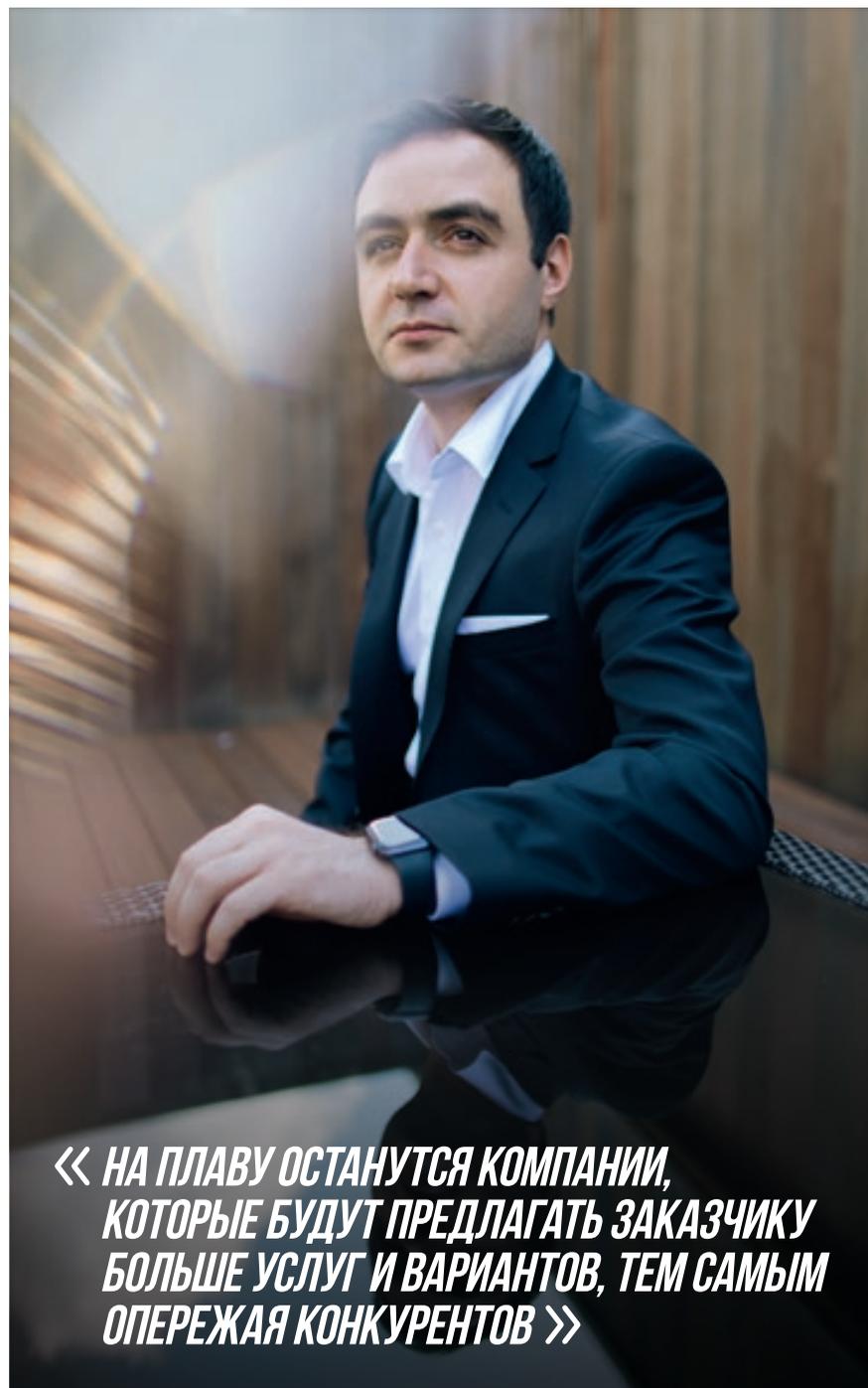
НАТАЛЬЯ ШАТАЛИНА
198

МАРТИН ШАФФЕР
200

НАТАЛЬЯ ЯКИМЕНКО
202

РУБЕН АРАКЕЛЯН

Руководитель Архитектурного бюро WALL



Проект реконструкции Московского Дворца Молодежи, разработанный бюро WALL, получил архитектурно-градостроительное решение. Весной состоялось открытие бутика Rasario, созданного на основе концепции, предложенной бюро. Завершается возведение комплекса городских вилл Caméo Moscow Villas. Среди новых проектов компании нужно указать апарт-отель на берегу Москвы-реки, регенерацию четырех разрозненных промышленных территорий в Москве, жилой дом на Гражданской улице.

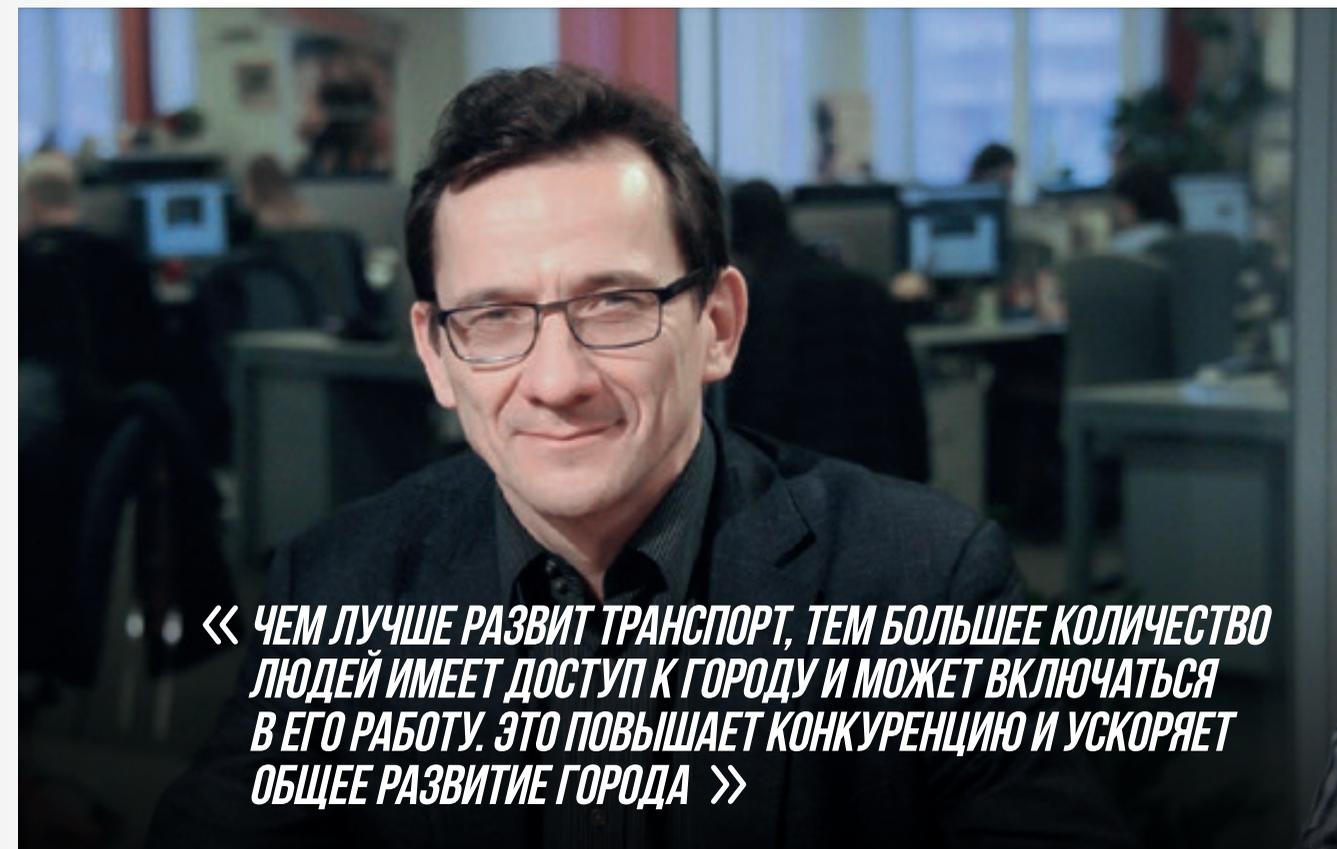
■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Архитектурное бюро WALL — лауреат Архитектурной премии Москвы за проект апарт-отелей на улице Нижняя Масловк.
- Caméo Moscow Villas — победитель премии Urban Awards в номинации «Лучший комплекс апарт-отелей элит-класса Москвы».

« НА ПЛАВУ ОСТАНУТСЯ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ БУДУТ ПРЕДЛАГАТЬ ЗАКАЗЧИКУ БОЛЬШЕ УСЛУГ И ВАРИАНТОВ, ТЕМ САМЫМ ОПЕРЕЖАЯ КОНКУРЕНТОВ »

ТИМУР БАШКАЕВ

Руководитель «Архитектурного бюро Тимура Башкаева»



« ЧЕМ ЛУЧШЕ РАЗВИТ ТРАНСПОРТ, ТЕМ БОЛЬШЕ КОЛИЧЕСТВО ЛЮДЕЙ ИМЕЕТ ДОСТУП К ГОРОДУ И МОЖЕТ ВКЛЮЧАТЬСЯ В ЕГО РАБОТУ. ЭТО ПОВЫШАЕТ КОНКУРЕНЦИЮ И УСКОРЯЕТ ОБЩЕЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА »

Источник фото: primechaniya.ru

В марте открылся ТПУ «Нижегородская», над проектом которого бюро работало в течение восьми лет. Площадь объекта равняется 24,6 тыс. кв. м. Это самый крупный транспортно-пересадочный узел в Европе. Спустя два месяца был согласован проект бизнес-центра на Калужском шоссе, который также был разработан «Архитектурным бюро Тимура Башкаева».

решение объекта транспортного назначения» за проект ТПУ «Рязанская».

• Архитектор года по версии «АрхМосква»

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- «Архитектурное бюро Тимура Башкаева» — лауреат Архитектурной премии Москвы в номинации «Лучшее архитектурно-градостроительное

МАЙКЛ БЕЛТОН

Президент Wainbridge

« НЕДВИЖИМОСТЬ
ВЫСОКОГО УРОВНЯ НИКОГДА НЕ ПЕРЕСТАНЕТ
БЫТЬ АКТУАЛЬНОЙ »

В 2020 году Wainbridge заработала на продажах квартир и апартаментов в Москве более 10 млрд рублей.

В рамках проекта Aquatoria началась реализация пятого корпуса (16,7 тыс. кв. м жилья).

Завершилось строительство апарт-комплекса Soho+Noho.

Осенью Wainbridge вышла на строительный рынок Владивостока, заключив соглашение с компанией «Ареал-Девелопмент» об участии в строительстве ЖК Novatoria.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

ЖК Aquatoria — Grand Prix премии Urban Awards, лауреат премии European Property Awards в номинациях «Жилой комплекс с лучшей архитектурой» и «Девелопмент многофункционального комплекса».

АНТОН БОРИСЕНКО

Генеральный директор девелоперской группы «Сити-XXI век»

**« ВЫЖИВЕТ ТОТ, КТО СМОЖЕТ
ПРЕДЛОЖИТЬ ПОКУПАТЕЛЮ НЕ ПРОСТО
КАЧЕСТВЕННЫЙ, А УНИКАЛЬНЫЙ
ПРОДУКТ »**

В 2020 году девелоперская группа «Сити-XXI век» отметила 10-летний юбилей авторской концепции «Миниполис».

К сдаче готовится проект «Серебрица» в Красногорске, который стал первым корпоративным проектом в рамках обновленной концепции «Миниполис 2.0».

Миниполисы «Рафинад» в Химках и «Дивное» в Видном в течение всего года показывали высокие темпы продаж, строительство обоих комплексов ведется с опережением графика.

Флагманский проект в Москве — апартамент-комплекс премиум-класса HILL8 — также ожидает получения РВЭ.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• Миниполис «Рафинад» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса» (Московская область).

• Миниполис «Серебрица» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Лучший проект комплексного освоения территорий».

• Hill8 — лауреат премии Urban Awards в номинации «Лучший комплекс апартаментов премиум-класса».

ЮЛИЙ БОРИСОВ

Руководитель UNK project



« ВЫЖИВУТ «ГИБКИЕ» КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ СОЗДАЮТ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ И ЗАДАЮТ ТРЕНДЫ, А НЕ СЛЕДУЮТ ИМ »

В актуальный портфель UNK project входят проекты на разной стадии реализации. В 2020-м началось строительство бизнес-парка «Останкино» и Национального космического центра; В ЖК Level Стрешнево продолжаются строительные работы. Завершилось формирование бетонного монолита для павильона «Атом» на территории ВДНХ. Введен в эксплуатацию иркутский обра-

зовательный комплекс «Точка будущего», а бизнес-центр «Академик» получил сертификат BREEAM. К этому стоит добавить и личные достижения. В частности, Юлий Борисов вошел в Архитектурный совет Москвы.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- БЦ «Академик» — лауреат конкурса на лучший проект НОПРИЗ 2020 в номинации «Лучший проект административного здания».
- ЖК TopHills — «Премьера года» по версии Urban Awards 2020.
- Дворец водных видов спорта «Лужники» — лауреат конкурса «Лучший реализованный проект в области строительства» в номинации «Лучшее спортивное сооружение».
- ЖК TopHills — обладатель Grand Prix л международной премии «Рекорды Рынка Недвижимости 2020».

ИГНАТИЙ ДАНИЛИДИ

Генеральный директор ГК «А101»



« НЕОБХОДИМО ВКЛАДЫВАТЬ В ГОРОДСКУЮ СРЕДУ, КАЧЕСТВО КОТОРОЙ ВСЕ ЧАЩЕ ЗАДАЕТСЯ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫМИ ОБЪЕКТАМИ. ПРИЧЕМ САМИ ФУНКЦИИ МОГУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ ПОСТЕПЕННО »

ГК «А101» приступила к реализации сверхкрупного проекта «Прокшино», объединяющего жилую, офисную (пять корпусов с гибкими пространствами площадью 177 тыс. кв. м), общественную и спортивную составляющие. Вдоль трассы Мамыри-Пенино-Шарапово будет выстроен многофункциональный кластер площадью 130 га с театральным залом, концертным залом, горнолыжной трассой, драйв-ареной и обширной фестивальной зоной. Прогнозируемая загрузка оценивается в 10 млн посещений за год. Количество покупателей в ЖК «Прокшино» за несколько месяцев превысило 1 тыс. человек.

тельства» в номинации «Лучший реализованный проект строительства многоквартирных домов повышенной комфортности».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

ЖК «Испанские кварталы» — лауреат премии «Лучший реализованный проект в области строи-

▼
3,5%

Доля от объема строительства по эскроу-счетам в Москве (7 место)

ЕВГЕНИЙ ГУМЕНЮК

Генеральный директор Profit Management



« СЕГОДНЯ УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НЕРАЗРЫВНО СВЯЗАНО С ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ, ОСНОВАНО НА ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПОДХОДЕ И НАЦЕЛЕНО НА СОЗДАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ »

Компания работает на рынке недвижимости с 2015 года. Основной деятельностью компании является девелопмент, управление и эксплуатация коммерческой недвижимостью (PFM).

На сегодняшний день под управлением компании находится более 120 000 кв. м торговой и офисной недвижимости.

Компания запустила новый бренд в сегменте специализированных мебельных центров «Мебель Хаус». На сегодняшний день функционирует три мебельных центра.



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

В этом году в портфеле компании появился проект по управлению и техническому обслуживанию районного торгового комплекса «Солнечный» (ГВА: 9 909 кв. м) на проспекте Ветеранов 169, корпус 4 (Санкт-Петербург), который располагается в зоне интенсивной жилой застройки. Также мы начали реализовывать два новых проекта, в которых Profit Management (ООО «Профит Менеджмент») выступает в качестве консультанта, брокера и управляющей компании:

- строительство объекта культурного развития на пересечении Петергофского шоссе и проспекта Буденного в Санкт-Петербурге (ГВА: 30 170 кв. м).
- и создание крупнейшего в Ленинградской области Делового центра «Новая Область» (ГВА: 22 000 кв. м класса «B+») на Привокзальной площади, рядом со ст. м. Девяткино. Данный проект представлен на инвестиционном совете Правительства Ленинградской области и получил высокую оценку со стороны Губернатора Ленинградской области Дрозденко Александра Юрьевича, который подчеркнул приоритетность создания рабочей инфраструктуры в Ленинградской области. После реализации этого проекта в комплексе будет создано 2 500 новых рабочих мест. В здании на 1-м этаже предусмотрено размещение торговых помещений. Следующие семь этажей предназначены для офисов, на двух верхних этажах мы планируем

разместить фитнес центр и видовой ресторан.

Если говорить в целом, то проект — это командная работа, и я умею сплотить вокруг себя профессионалов своего дела. Всегда нахожусь в материале и оперативно принимаю решения. Поэтому моя команда отлично проявила себя в условиях нестабильности.

Об особенностях управления специализированными ТЦ

С точки зрения технического обслуживания специализированных мебельных центров подходы классические и не отличаются от эксплуатации торговых центров. Особенности в коммерческом управлении: в «портрете Арендатора» — это далеко не всегда крупная федеральная/иностранная компания, часто — это местные игроки мебельного рынка: небольшие компании и индивидуальные предприниматели, которых в проекте мебельного центра площадью 25 000 — 30 000 кв. м может насчитываться более 300 — 350 арендаторов; в особенности формирования «концептуально правильного» торгового пространства с четким зонированием по товарным группам и следовании этому зонированию в процессе управления объектом; продажа мебели не перейдет в online по причине необходимости тактильного, цветового и визуально-объемного восприятия покупателем будущей покупки. Мебель покупают на достаточно длительный срок, поэтому уверенность в выборе должна быть максимально высокой.

О смещении покупательских предпочтений от больших моллов в сторону районных ТЦ

Это мировой тренд, который последние 2-3 года наблюдается и в России, прежде всего в Москве и Санкт-Петербурге, и обусловлен в том числе повышающейся ценностью временного ресурса. Качественный районный ТЦ способен удовлетворить основные потребности покупателя — продуктовый супермаркет, общепит, одежда и бытовые услуги, находится в шаговой доступности. Управляющая компания выстраивает тесный контакт со своей целевой аудиторией, которая в подобных проектах на 90% является постоянной и учитывает ее предпочтения при ротации арендаторов. В свете данной итерации важными аспектами являются комфортная среда, программы лояльности и событийный маркетинг.

Про планы

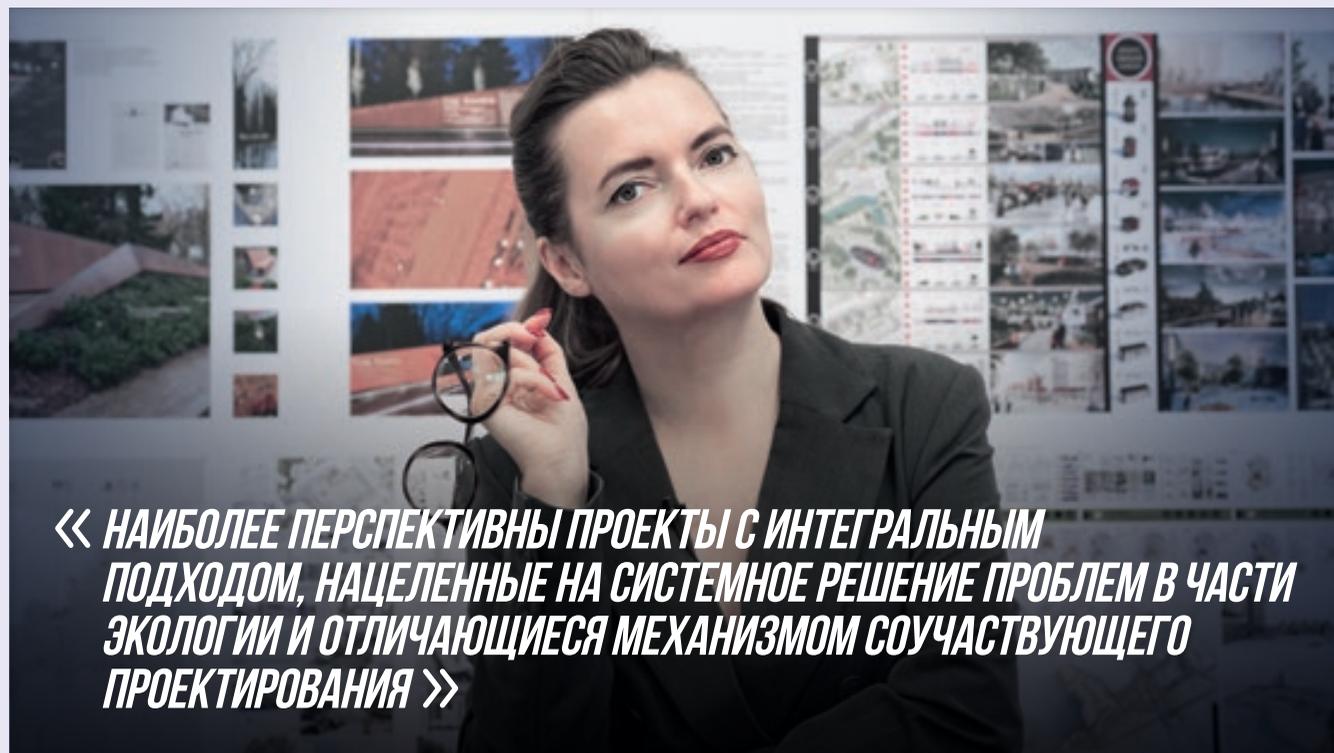
Расширение команды в связи с увеличением портфеля проектов. В 2021 году мы планируем приступить к строительству собственного районного торгового центра.

Про свободное время

Свободное время люблю проводить с семьей и путешествовать. Занимаюсь стендовой стрельбой, в этом году выполнил норматив «кандидат в мастера спорта». Зимой выезжаем в Альпы, горные лыжи — это наше семейное увлечение.

СВЕТЛАНА ДАНИЛОВА

Архитектор, доцент кафедры дизайна архитектурной среды и директор Центра Развития комфортной городской среды СПбГАСУ, член Санкт-Петербургского Союза Дизайнеров



« НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫ ПРОЕКТЫ С ИНТЕГРАЛЬНЫМ ПОДХОДОМ, НАЦЕЛЕННЫЕ НА СИСТЕМНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ В ЧАСТИ ЭКОЛОГИИ И ОТЛИЧАЮЩИЕСЯ МЕХАНИЗМОМ СОУЧАСТВУЮЩЕГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ »»

Министерством строительства и ЖКХ Российской Федерации в 2020 году был утвержден Реестр лучших реализованных практик по благоустройству в субъектах РФ. В число лидеров по количеству проектов вошла Ленинградская область. При этом большая часть проектов разработана и реализована молодыми специалистами и выпускниками кафедры дизайна архитектурной среды СПбГАСУ под руководством Светланы Даниловой в рамках федеральной программы «Формирование комфортной городской среды» (национальный проект «Жилье и городская среда»). Уникальный опыт комплексной трансформации среды и стратегического подхода к повышению качества жизни населенных пунктов повысил их инвестиционную привлекательность в условиях пандемии. Это успешный результат внедрения научно-исследовательской деятельности в рамках соглашения о сотрудничестве между Правительством ЛО и университетом.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Концепция развития парка Виллози — лауреат конкурса «Архитектурный облик общественно значимых публичных пространств населенных пунктов Ленинградской области» в номинации «Лучший реализованный проект создания и (или) благоустройства общественно значимых публичных пространств Ленинградской области».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О победах и достижениях

Когда Минстрой в 2020 году утвердил Реестр лучших реализованных практик по благоустройству, в число лидеров вошла Ленинградская область, взлетев сразу на второе место — при этом большая часть проектов была разработана и реализована под моим руководством специалистами и выпускниками нашей кафедры ДАС СПбГАСУ. В основе успеха — комплексный подход и особая миссия архитектора в качестве модератора общественной жизни при взаимодействии с активистами, подрядчиками, СМИ и профильными комитетами. В этом смысле кафедра на определенном этапе стала драйвером развития среды для региона — успех 2020 года является закономерным результатом работы на протяжении нескольких лет.

Об опыте комплексной трансформации среды и стратегического подхода к повышению качества жизни населенных пунктов Петербурга и области

Проекты можно реализовывать поэтапно и преемственно — мы показали, как это работает на примере Виллози. На стадии концепции рассмотрен населенный пункт целиком, разработан единый мастер-план благоустройства. Администрация синхронизирует с ним замену сетей, ремонт фасадов и лестничных клеток. Подобных бывших совхозов много. Основная черта — депрессивность. Создан пилотный опыт с аутентичным дизайном

и комплексной реконструкцией всей инфраструктуры, на который ориентируется регион. Жители видят результат и градус доверия к власти растет. В 2020 году заработал центр городских компетенций Ленинградской области, я консультировала запуск — это новый уровень стратегической работы на уровне региона. Надеюсь, в Петербурге подобный Центр откроет новый этап общественной жизни.

О лучших проектах комплексного подхода к организации городской среды

Успех не измеряется потраченными средствами. Особую значимость я вижу, когда благодаря проекту начинает возрождаться деревня, и люди это ценят, как это получилось в деревне Оржицы. С администрацией нащупана современная эстетика и аутентичность — и это особый процесс перезагрузки, в том числе культурной, когда в обстановке дружелюбия и доверия возрождается небольшой парк со старинной аллеей, а у жителей появляется радость и блеск в глазах. При этом потрачена относительно скромная сумма для федеральной программы, всего два миллиона — и это похоже на сказку. Я вижу играющих в гуманной и безопасной среде детей — и чувствую желание двигаться дальше.

Об основных трендах в сфере благоустройства и ландшафтной архитектуры

В тренде соучаствующее

проектирование, когда уже на начальных этапах подключаются специалисты в области социологии, антропологии, аналитики, промышленного дизайна, бизнес-консалтинга, полит-технологий, когнитивной урбанистики. Подобный подход позволяет уже на стадии разработки ТЗ задавать необходимые параметры функций и характеристик среды с учетом гибкости, всесезонности использования, возможности бизнес-партнерства, участие местных сообществ и предприятий. Нужно закладывать механизмы преодоления административных барьеров. Перспективен интегральный подход, нацеленный на экосистемное решение проблем в части экологии, когда Человек рассматривается как часть Природы.

О планах

Под моим руководством два года назад стартовало и успешно прошло государственную аккредитацию новое направление «Ландшафтная архитектура» — мы ожидаем первый выпуск. Планируем запуск лаборатории по исследованию городской среды и дальнейшую интеграцию проектного направления с научной деятельностью. Сегодня самое интересное происходит на стыке профессиональных сфер, самое главное, чтобы в центре изменений было понимание, что Человек — это часть Природы.

АНДРЕЙ ЗАЙОНЦ

Управляющий партнер компании «Цифровая репутация»



При участии Андрея Зайонца в 2020 году были разработаны и реализованы новые технологии по нейтрализации общественного возмущения девелоперскими проектами. Тем самым удалось повысить уровень лояльности к застройщику через прямую работу с местными жителями, дольщиками и потенциальными покупателями. В итоге это привело к значительному усилению спроса.

Команда «Цифровой репутации» помогла ряду девелоперов московского региона уладить конфликты вокруг строительства их комплексов и улучшить общественное мнение в отношении многих проектов.

«Цифровая репутация» в 2020 году сконцентрировала усилия на создании устойчивых сообществ дольщиков, которые выступают «адвокатами» бренда и наполняют от своего лица информационное пространство позитивным контентом о ЖК и застройщике, которому доверяют потенциальные покупатели квартир.

« ВЫЖИВУТ ТЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ, КОТОРЫЕ НАУЧАТСЯ ФОРМИРОВАТЬ УСТОЙЧИВЫЕ СООБЩЕСТВА ЛОЯЛЬНЫХ ДОЛЬЩИКОВ ВОКРУГ СВОИХ ПРОЕКТОВ »

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Про community management

За 10 лет работы в корпоративном секторе я часто сталкивался с кризисными ситуациями, которые не решить с помощью стандартных пиар-инструментов. В 2014 году я создал компанию «Цифровая репутация», основным направлением которой стала нейтрализация градостроительных конфликтов. Мы консультируем органы власти, бизнес-структуры и строительные компании в ситуациях, когда важное решение или результат деятельности зависит от позиции группы граждан.

О результатах 2020 года

Мы разработали новые технологии, позволяющие нейтрализовать общественное возмущение по отношению к девелоперским проектам. Эти технологии позволяют создать условия для формирования лояльности к застройщику и повышения продаж квартир в ЖК через прямую работу с местными жителями, дольщиками и потенциальными покупателями. Мы успешно применили наши наработки и реализовали ряд проектов в Москве, Подмосковье, Северо-Западном регионе.

Про стандартные PR-методы

Стандартные пиар-инструменты не работают, так как дольщики и потенциальные покупатели больше не доверяют тщательно отшлифованным материалам о ЖК в СМИ. Они изучают и доверяют контенту, создаваемому другими жителями ЖК, смотрят их ролики на Ютьюб,

читают отзывы в интернете и задают вопросы в телеграм-чатах. Оптимальной является стратегия построения лояльного комьюнити: довольные жители — меньше негатива и, как следствие, рост рекомендаций и продаж.

О психологии социальных конфликтов и агрессии в чатах ЖК

Уровень агрессии в 2020 году вырос из-за страхов и ограничений, связанных с распространением коронавирусной инфекции. Ситуация в ЖК после карантина обострилась: собственники конфликтуют с застройщиками и управляющими компаниями, негативные упоминания доступны потенциальным покупателям и попадают в правительственные системы мониторинга. Конфликты с жителями наносят урон репутации девелопера, а конкуренты активно наращивают негативный информационный фон с целью снижения объемов продаж.

Про технологии работы

В 2020 году мы успешно реализовали проекты по снижению негатива со стороны дольщиков ряда ЖК. Наши агенты — реальные люди, гиперлокальные блогеры — под видом владельцев квартир внедрялись в сообщества жителей, производили интесный локальный видеоконтент, переводили поток жалоб жителей в неиндексируемую часть интернета, что позволяло решать претензии посредством специально созданных служб контроля качества, не доводя до

городских властных структур.

О планах

Пандемия, электоральный цикл 21-24 года и общая ситуация в стране в 2021 году приведет к дальнейшему обострению протестных настроений и корпоративных конфликтов. Мы ожидаем, что наши технологии «прямого действия» по работе с населением и нейтрализации протестов будут востребованы в девелопменте, ЖКХ, в сфере экологии и переработки. Мы планируем активно расширять присутствие в регионах.

О времени протестов

Протесты против девелоперов в России не являются чем-то уникальным, но их особенности — децентрализация, развитие информационной экосистемы, позитивный опыт использования — делают этот способ решения проблем для населения безальтернативным. Используйте «мирное время» для подготовки населения к вашим действиям и играйте на опережение: в случае возникновения протеста запускайте стратегии нейтрализации на максимально раннем этапе, чтобы минимизировать затраты и ущерб. Как писал Эрик Хоффер в работе «Человек убежденный»: «Страх перед будущим заставляет опираться на настоящее и цепляться за него, в то время как вера в будущее делает нас более восприимчивым к перемене». Именно поэтому важно использовать новые технологии по работе с жителями и дольщиками.

ВИКТОР КАЗАКОВ

Генеральный директор ГК «КрашМаш»



« СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ В ЭТОМ ГОДУ ОКАЗАЛАСЬ В НЕПРОСТОЙ СИТУАЦИИ. И ОНА ВЫСТОЯЛА. ПОЭТОМУ И В БУДУЩЕМ СМОЖЕТ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ РЕШАТЬ СТОЯЩИЕ ПЕРЕД НЕЙ ЗАДАЧИ »

ГК «КрашМаш» под руководством Виктора Казакова в 2020 году реализовала ряд технологически сложных проектов в различных регионах РФ. В городе Усолье-Сибирское Иркутской области на территории бывшего предприятия «Усольехимпром» был ликвидирован цех ртутного электролиза, в республике Башкортостан на заводе «Мелеузовские минеральные удобрения» завершен демонтаж устаревших строений по производству аммиачной селитры, в Тульской области закончен очередной этап работ на территории завода «ЕвроХим». В Москве произведен демонтаж

70-метрового здания бывшего НПО «Астрофизика» на Волоколамском шоссе и 50-метрового корпуса НПО «Молния» в Южном Тушино. На Воробьевых горах сейчас ведутся работы по сносу 20-этажной гостиницы «Корстон» для строительства на этом месте штаб-квартиры корпорации Яндекс. Продолжаются работы на территории бывшего завода «Серп и Молот».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Об истоках

В 2004-2005 годах, еще во время моей практики за рубежом, у меня возникла бизнес-идея переработки строительного мусора. Я заказал из Финляндии два подержанных экскаватора и дробильную установку для переработки железобетона, и в конце 2005 года в Санкт-Петербурге основал компанию «КрашМаш». Проанализировав ситуацию со сносом построек и переработкой железобетона, наша команда пришла к выводу, что выгоднее сфокусироваться непосредственно на демонтаже, и уже к 2008 году «КрашМаш» вышла на стабильные заказы по демонтажу зданий в Санкт-Петербурге и Ленобласти. В 2010 было принято решение расширить географию проектов и выходить на общероссийский рынок. А в 2012 году наша техника появилась уже в Москве.

О рабочих моментах

Мелочей в нашем деле не бывает. Особое внимание мы уделяем разработке ППР и техкарт с обязательным их утверждением на техническом совете, т.к. каждое здание или сооружение требует индивидуального принятия технических решений. Далее необходим тщательный контроль за демонтажными работами в соответствии с принятыми ППР и технологическими картами. Немаловажно и то, что особое внимание нами уделяется мероприятиям по охране труда, в том числе, четкому соблюдению правил техники безо-

пасности работниками субподрядных организаций.

Про слагаемые успеха

Необходимо предельно аккуратно и выверенно планировать будущее своей компании. Причем, нужны планы как локальных краткосрочных, так и долгосрочных стратегических целей. Не менее важно доводить все эти планы до сотрудников, чтобы каждый знал свой «маневр». Также залогом успеха является и забота о сотрудниках: каждый из них должен чувствовать себя защищенным и в производственном, и в социальном плане. Помимо этого, нужно идти в ногу со временем — внедрять новые технологии, осваивать передовую технику и прорабатывать новые технологии. Сегодня специальный парк нашей компании уже насчитывает более 250 единиц уникальной техники. Персональная ответственность и нацеленность на общий результат каждого сотрудника компании от подсобного рабочего до генерального директора — пожалуй, главный залог успеха.

О текущей ситуации в строительной отрасли

Несмотря на пандемию и связанные с ней ограничения, строительный рынок показывает положительную динамику. Это связано и с обязательствами девелоперов перед покупателями жилья, которые необходимо выполнять даже в такой непростой сложившейся ситуации, а также с долго-

срочностью планов властей, реализующих программы как градостроительного развития, так и поддержки отечественного бизнеса. Очевидно, что сегодня строительная отрасль сохраняет свой подъем — идет строительство жилых кварталов, дорог, линий метро, редевелопмент территорий промышленных предприятий, реновация жилищного фонда. А, соответственно, и спрос на демонтажные работы активен.

Про Союз демонтажных компаний и объединений России

Демонтажная отрасль, как самостоятельная, в России достаточно молодая, и этот рынок еще до конца не изучен. Уже сегодня перед Союзом стоят серьезные вопросы требующие внимания со стороны государства в лице Минстроя России, а также Национального объединения строителей. Это касается разработки нормативных и законодательных актов, направленных, в первую очередь, на предотвращение несчастных случаев на объектах сноса и демонтажа. Для этого уже сегодня необходим закон, который обяжет Заказчиков производить экспертизу состояний конструкций объектов, что даст возможность демонтажным компаниям принимать правильные технические решения на этапе разработки ППР и техкарт. Кроме того, Союз проводит работу по консолидации компаний, приглашая их к сотрудничеству и профессиональному диалогу для совместного решения стоящих перед нашей отраслью задач.

НИКОЛАЙ КАЗАНСКИЙ

Управляющий партнер Colliers, вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов



« ЧТОБЫ ПРЕУСПЕВАТЬ, БИЗНЕСУ ОЧЕНЬ НУЖНО СОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА, ПРИЧЕМ НЕ УНИФИЦИРОВАННОЕ, А УЧИТЫВАЮЩЕЕ ИНТЕРЕСЫ ВСЕХ СТОРОН »

В 2020 году Николай Казанский принимал активное участие в разработке законопроекта о поддержке арендаторов (законопроект № 953580-7). От лица Российской гильдии управляющих и девелоперов было направлено более десяти писем на имя представителей власти. Предложенные замечания и рекомендации были учтены. Закон получил форму, учитывающую интересы как арендодателей, так и арендаторов, и позволил сохранить баланс сил на рынке.

В 2020 году благодаря управленческим решениям Николая, Colliers стала единственной компанией в сегменте консалтинга, которой удалось избежать

сокращения штата и сохранить команду. Вопреки всеобщему замедлению темпов Colliers сохранила лидирующие позиции в сегменте консалтинговых услуг, увеличив выручку и объем бизнеса.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• Colliers — 1 место в категории «Строительство и недвижимость» и 28 место в общем списке в «Рейтинге работодателей России» (HeadHunter).

• По итогам 2020 года Colliers — лидер по количеству наград на премии CRE Awards с 2003 года (32 награды, 13 из которых за победу в номинации «Консультант года»).

• Николай пятый год подряд возглавляет рейтинг самых влиятельных персон рынка недвижимости CRE 100, категория «Консалтинг». Единственный представитель рынка коммерческой недвижимости России, кто трижды победил в номинации «Персона года» премии CRE Awards.

• Николай пятый год подряд участник рейтинга «Топ-1000 менеджеров России» (AMP вместе с ИД «Коммерсант»).

• Член международной «Организации молодых президентов» (YPO).

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

2020 год требовал от всех новых действий и стратегий. В ситуации неопределенности для нас в Colliers, в первую очередь, было важно сохранить команду. Ввиду потенциальных сложностей мы предложили сотрудникам схему временного сокращения зарплаты на 40%, но с возможностью получить доплаты по финансовым результатам. Люди героически поддержали эту меру, мы рискнули и выиграли.

Благодаря такому непопулярному решению мы стали единственной компанией в нашей отрасли, кто избежал сокращения сотрудников. И я очень рад, что в соответствии с хорошими результатами Colliers производит дополнительные выплаты, а с 1 января 2021 года — полностью возвращает зарплаты.

Про кадровое усиление

Мы серьезно усилили свою команду яркими профессионалами, нанимая даже топ-менеджеров. В этом году к нам присоединился Виктор Афанасенко, признанный специалист на рынке недвижимости, который вошел в состав совета директоров компании и возглавил направление складской и индустриальной недвижимости. В связи с большим количеством новых проектов в сегменте жилья и управления строительными проектами мы увеличили штат этих двух департаментов. Несмотря на тренд сокращать офисы и переезжать в коворкинги, мы, наоборот, расширяем

офис и продолжаем нанимать людей для укрепления своих позиций на рынке.

О работе департаментов

Департаменты жилой недвижимости и управления строительными проектами, которые мы запускали в 2015 году, стали одними из основных генерирующих подразделений и серьезно выросли по сравнению с прошлым годом. В сегменте управления Colliers не просто сохранила позиции лидирующей аутсорсинговой коммерческой УК в сфере ТЦ в России с портфелем более 1 млн кв. м площадей, но и выиграла новые тендеры, в том числе в Москве. В ритейле, несмотря на сложную конъюнктуру рынка, мы наблюдаем положительную динамику, высокую эффективность продемонстрировал департамент складской недвижимости. Хороший результат показывает направление консалтинга, а департамент оценки даже серьезно превыполнил показатели последних лет.

О тенденциях на рынке коммерческой и жилой недвижимости

1. Снижение ставок по ипотеке на первичном рынке жилья до рекордных 6,5% благодаря программе господдержки. Намечился тренд на сближение с показателями развитых стран (1-4%), что, как мы и говорили ранее, является одним из основных факторов для достижения плана по вводу 120 млн кв. м жилья к 2024 году.
2. Сокращение объема ввода

проектов — по сравнению с прошлым годом в сегменте торговой недвижимости на 73% в регионах и 18% в Москве, в сегменте офисной недвижимости — на 20% в Москве и в сегменте складской недвижимости — на 10% в Москве и МО. Если офисный сегмент продемонстрировал снижение как объемов ввода, так и спроса, то складской сегмент демонстрирует устойчивость в отношении спроса. Новые выводимые на рынок спекулятивные складские объекты не могут удовлетворить весь новый спрос, сгенерированный бумом онлайн-ритейла. По итогам 2020 года рост общего объема сделок в России в складском сегменте составляет около 10%, в Московском регионе, на который по-прежнему приходится львиная доля спроса — на 8-9%, а в регионах России — прирост составил 25-27%.

3. Рост значимости общественных организаций и усиление роли государства в решении проблем бизнеса. Государство впервые оказало поддержку малому и среднему бизнесу и приняло серьезное участие в их судьбе.

Про планы

Основная задача сейчас — продолжить рост, оставаясь лидирующей компанией на рынке, которая оперативно реагирует на меняющиеся запросы клиентов и предлагает лучшие решения в любой ситуации.

ЛЕОНИД КАЗИНЕЦ

Президент Национального объединения застройщиков жилья (НОЗА),
председатель совета директоров и основатель корпорации «Баркли»



**« ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ БУДЕТ ЕЩЕ СЛОЖНЕЕ, К КОНЦУ 2021
ГОДА КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ УЧАСТНИКОВ
РЫНКА СТАНЕТ ЕЩЕ МЕНЬШЕ »**

Основным событием в текущем году стало создание альянса Корпорации «Баркли» (основана в 1993 году и реализовала с этого времени более 300 объектов жилого и коммерческого назначения) и Группы компаний «РКС Девелопмент», системообразующего девелопера с портфелем более 1 млн. кв. м.

Консолидация двух ведущих девелоперских компаний позволяет объединить многолетний наработанный опыт и ресурсы каждого из партнеров. Это открывает новые возможности

по расширению географии присутствия и формированию продуктового портфеля девелоперских решений.

Был полностью завершен проект клубного дома Barkli Gallery.

Cottage.ru

**Объявления о покупке и продаже
загородной недвижимости**

ЕЛЕНА КОМИССАРОВА

Генеральный директор
«БЭЛ Девелопмент»

**« УСПЕШНЫМИ БУДУТ ПРОЕКТЫ,
УЧИТЫВАЮЩИЕ ТАКИЕ ФАКТОРЫ, КАК
ЛИЧНОЕ ПРОСТРАНСТВО, ДОСТУПНЫЕ
КОМФОРТ И СЕРВИС, КРАСИВУЮ
АРХИТЕКТУРУ И ЛОКАЦИЮ »**

В 2020-м «БЭЛ Девелопмент» внедрил полный цикл online-продаж. Появилась возможность оказывать полный спектр услуг по дистанционному оформлению сделок, электронной регистрации, безопасным расчетам.

Проектирование, строительство и эксплуатация с применением BIM-технологий, стали обязательным для всех проектов компании.

Строительство нового клубного дома «Долгоруковская 25» вышло на финишный этап. Несмотря на пандемию, строительство продолжилось в рамках утвержденного графика, который строго соблюдается.

ДЕМИД КОСТЕРЕВ

Основатель компании Modulbau



« ОШИБКИ ПРОЕКТИРОВЩИКА — БОЛЬ РОССИЙСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ПРИМЕНЕНИЕ PREFAB-ТЕХНОЛОГИЙ ПОЗВОЛИТ СВЕСТИ ИХ К МИНИМУМУ ЗА СЧЕТ МНОГОКРАТНОЙ ПРОВЕРКИ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ И BIM »»

Компания Modulbau приняла участие в строительстве инфекционной больницы в Новой Москве для больных COVID-19 (МКЦИБ «Вороновское»). За две недели для медицинского центра было изготовлено 735 сантехнических модулей. Это способствовало кардинальному сокращению сроков строительства. Кроме того, в 2020 году Modulbau подписала первые договоры по экспорту продукции. Расширена дилерская сеть. Запуск НИОКР по двум новым модульным продуктам. Специалисты компании разработали типовое BIM-семейство сантехнических модулей.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Лауреат конкурса «Лидер строительного качества» (диплом I степени) в номинации «Лучшие строительные конструкции-2020».
- Лауреат конкурса «Инновации в строительстве» (диплом II степени) в номинации «Материалы и технологии, используемые при строительстве зданий и сооружений».
- Лауреат конкурса «GOOD Innovations» (почетный знак «Выбор экспертов» в номинации) «Материалы и технологии».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О начале карьеры

Моя карьера началась в 18 лет, когда я стал председателем профсоюзной организации студентов в Петербургском государственном университете путей сообщения (один из самых серьезных профсоюзов в стране). Следующий шаг — это Олимпиада в Сочи, был одним из руководителей, отвечающих за транспортное обеспечение Игр. Идея создания инновационного бизнеса пришла случайно, во время игры с сыном в LEGO. Блоки-кубики стали прообразом модульного строительства. Так идея переросла в стартап, а затем — в полноценный бизнес, и сейчас мы скромно себя заявляем ведущим производителем prefab-технологий.

О проблемах и перспективах модульного строительства в России

Это новый бизнес и новая ниша строительного рынка в стране. Поэтому существуют проблемы с регулированием процесса модульного строительства с точки зрения законодательства, с отсутствием общего информационного пространства, как следствие, низкая осведомленность о нюансах и преимуществах проектировщиков и девелоперов. Мы сейчас тратим много сил на то, чтобы донести до строительного сообщества наличие технологий, которые применяются давным-давно во многих странах мира. Создание, к примеру, ассоциации модульного строительства в стране сильно ускорит этот процесс. Думаю, это произойдет

уже в ближайшее время.

О возможности использования технологии модульного строительства в более высоких ценовых сегментах жилья

Существуют определенные ограничения по размерам блоков, но в мировой практике уже научились компоновать их так, чтобы возводить отели 4 и 5 звезд. Если говорить об использовании prefab-технологий в принципе в строительстве, то ограничений по классу нет. Вопрос лишь в используемых материалах. С точки зрения качества СНиПы одинаковы для стандартного и элитного классов жилья. Сейчас Минстрой РФ делает большие шаги в вопросах их модернизации. Это большой вклад в развитие строительной отрасли.

О плюсах и минусах модульного строительства

Это выгодно. Застройщик получает всегда стабильные сроки, стабильное качество, это, в свою очередь, приводит к увеличению эффективности и снижению себестоимости. Я думаю, что явных минусов нет. Есть необходимость более точного проектирования и соблюдения дедлайнов остальными смежниками. Но это не минусы, это необходимость. Ошибка проектировщика — боль российского строительства. Применение prefab и модульных технологий позволит свести риск ошибки к минимуму за счет многократной проверки проектных решений и BIM.

О сложностях запуска нового бизнеса в России

Для меня это было непросто, но, с другой стороны, отсутствие опыта — это чистый лист, не знал каких-то устоявшихся правил, и это помогало. Когда у тебя есть хороший продукт, и он востребован на рынке, обязательно будут конкуренты. Тут монополии не может быть. У нас уже появились, их пока немного, но мы все равно стараемся быть на несколько шагов впереди, и уверен, что сохраним этот гандикап.

О планах на 2021 год

У нас есть план не только на 2021 год, но и на ближайшие пять лет, и он полностью соответствует текущим российским реалиям. В этом году запланирован ежемесячный рост выпуска продукции на 30-40%. Если говорить о видении на 5 лет — это шесть модульных продуктов в портфеле и 70% всего рынка prefab-технологий.

Про отдых и хобби

Для меня спорт и бизнес неразделимы. Есть несколько активных хобби. В этом году начал заниматься велоспортом. Теперь не могу остановиться: участвую в разных гонках по 100 км, и для меня это только начало. Впереди железная дистанция триатлона. Также увлекаюсь практической стрельбой и стоячим гидроциклом. Все это помогает держать разум и тело в тонусе.

ДМИТРИЙ МОСКАЛЕНКО

Президент Российского Совета Торговых Центров



2020 год стал беспрецедентным для всего сектора коммерческой недвижимости, торговые центры оказались на передовой в борьбе с пандемией в результате временной приостановки деятельности. РСТЦ на протяжении всего года активно вел работу, направленную на помощь собственникам ТЦ. Удалось блокировать законопроект о разрыве арендных отношений, добиться отмены решения о закрытии ТРЦ (а также кинотеатров на территории объектов) в большинстве регионов России.

В состав РСТЦ входит уже более 60 отраслевых компаний, представительства Совета есть в 15 регионах России. Активно ведётся работа с правительством и крупнейшими коммерческими компаниями страны. В 2020 году было подписано соглашение о сотрудничестве с Департаментом торговли и услуг г. Москвы, Сбербанком, общественными омбудсменами и главами регионов.

На 2021 год намечены планы по улучшению позиционирования отрасли в стране, повышению экспертизы игроков рынка, вводу системы сертификации и стандартизации ТЦ, развитию международных отношений и проведению ряда отраслевых образовательных мероприятий.

«**МУЛЬТИФОРМАТНОСТЬ, ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ, ЦИФРОВИЗАЦИЯ И УХОД ОТ СУПЕРРЕГИОНАЛЬНЫХ ТРК К ДОМАШНИМ, РАЙОННЫМ ТЦ — ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ 2021 ГОДА**»



Серия ежегодных мероприятий для лидеров рынка жилой и коммерческой недвижимости

Федеральный форум
июнь 2021, Санкт-Петербург

Московский форум
ноябрь 2021, Москва

Саммит по коммерческой недвижимости
октябрь 2021, Москва

Участие и сотрудничество

ua@urbanus.ru

+7 495 150-04-25

ВИТАЛИЙ МУТКО

Генеральный директор
«ДОМ.РФ»

**« МИССИЯ ДОМ.РФ — СОДЕЙСТВИЕ
РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЖИЛИЩНОЙ
ПОЛИТИКИ. НАША РОЛЬ — СОЗДАВАТЬ
ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ, КОТОРЫЕ
МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ
В МАСШТАБЕ СТРАНЫ »**

«ДОМ.РФ» оказал поддержку (выплата 450 тыс. рублей) 100 тыс. многодетных семей. В рамках программы «Дальневосточной ипотеки» жилищные условия смогли улучшить еще свыше 14 тыс. семей. В 2020 году вовлечено в хозяйственный оборот 3,9 тыс. га федеральных земель в 75 регионах страны. В планах на 2021 год вовлечь не менее 4 тыс. га. Банк планирует направить в общей сложности более 1 трлн рублей на проектное финансирование. При участии «ДОМ.РФ» в различной стадии реализации находится 117 проектов ЖСК в 46 субъектах РФ. В 41 субъекте Российской 94 ЖСК безвозмездно переданы земельные участки общей площадью более 896 га, что позволит обеспечить жильем более 10 тыс. семей. Также «ДОМ.РФ» реализует пилотные проекты по строительству арендного жилья для коммерческого найма, в том числе с привлечением частных инвестиций. На текущий момент выделено финансирование для комплексов общей площадью более 458 тыс. кв. м (8,9 тыс. квартир и апартаментов). С начала 2020 года размещено 12 наших выпусков ИЦБ общей стоимостью более 371 млрд рублей. ИЦБ «ДОМ.РФ» составляют около 88% рынка ипотечных облигаций.



10,6%

Доля от совокупного метража проектов, реализуемых через эскроу-счета в России (2 место)

6 место

По объему выданных ипотечных кредитов

НАТАЛЬЯ НИКИТИНА

Партнер, руководитель департамента офисной недвижимости
Cushman & Wakefield



« В 2021 ГОДУ НА ПЛАВУ ОСТАНУТСЯ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ СМОГУТ ГРАМОТНО ОПТИМИЗИРОВАТЬ БЮДЖЕТ, ВНЕДРИТЬ ГИБРИДНЫЙ ФОРМАТ РАБОТЫ И ОРГАНИЗОВАТЬ ТЕХНОЛОГИЧНОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО »

«Сделкой года» для компании Cushman & Wakefield стала аренда Группой «Тинькофф» 78 тыс. кв. м офисных площадей в строящемся бизнес-центре AFI Square. Договор рассчитан на 12 лет. Cushman & Wakefield выступила консультантом со стороны собственника комплекса, а также эксклюзивным консультантом по маркетингу AFI Development. Это крупнейшая по метражу сделка такого масштаба за всю историю российского рынка офисной недвижимости.

Еще одна крупная сделка при участии Cushman & Wakefield была заключена между IDS Borjomi Russia (лидер российского рынка бутилированной воды) и PNK Group. Стороны договорились о строительстве самого крупного в России завода

по производству питьевой воды. Мощность объекта — более 1 млрд бутылок в год. Cushman & Wakefield также провела оценку портфеля проектов ГК «Самолет», которая в 2020-м вышла на IPO. Для российских девелоперских компаний это первый подобный кейс за последние десять лет. В седьмой раз подряд компания выиграла тендер на проведение комплексного мониторинга хозяйственно-финансовой деятельности заемщиков ВЭБ в Сочи (с 2014 года). Кроме того, в 2020-м Cushman & Wakefield завершила рекордное количество проектов по реконструкции торговых площадей — более 40.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Сергей Рябокобылко, FRICS, управляющий партнер, генеральный директор Cushman & Wakefield, вошел в рейтинг «Топ-1000 российских менеджеров» Ассоциации менеджеров и ИД «Коммерсантъ».

- Команда Cushman & Wakefield в составе консорциума под руководством «ОБЕРМАЙЕР Консалт» победила в международном конкурсе на разработку мастер-плана территории площадью 1700 га на реке Степной Зай в городе Альметьевске (Татарстан).

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О сильных и слабых сторонах офисного сегмента

С одной стороны, офисный сегмент испытал серьезное давление, связанное с последствиями пандемии в разных сегментах экономики. Компании старались пересмотреть объем занимаемых площадей, максимально сократить расходы, не связанные напрямую с бизнесом. С другой, в 2020 год рынок офисной недвижимости Москвы вошел сбалансированным: с умеренным уровнем вакансий, стабильно высоким спросом, низкими объемами нового строительства. Считаем, что рынок сохранит баланс в 2020-2021 гг., а рост сегмента можно ожидать с 2022 года.

О результатах работы в 2020 году

Нам удалось быстро перестроить свою работу и сохранить высокую продуктивность даже на «удаленке». Мы пересмотрели организацию рабочего процесса: коллеги работали в зависимости от задач, а не четко с 9.00 до 18.00. Например, в моем департаменте один сотрудник целый месяц жил и работал в Сочи, выполняя, как и остальные, поставленные задачи на высоком уровне.

Про рынок гибких офисов

Рынок гибких пространств сегодня в выигрыше. Особой популярностью пользуются площадки крупных сетевых операторов, так как они могут предложить клиентам сразу несколько вариантов из своего портфеля. Таким образом,

потенциальный арендатор рассматривает несколько деловых районов города, классов и типов зданий и выбирает то, что ему больше всего подходит. По нашим прогнозам, в 2021 году с учетом потенциального нового предложения 2020 года объем рынка увеличится до 383 тыс. кв. м. Таким образом, доля гибких офисов от общего офисного предложения может составить 2% (в 2019 году — 1%).

О переезде Cushman & Wakefield в гибкое пространство на Тверском бульваре

Во-первых, мы получили гибкость как в плане условий договора, так и функционала помещения. Наша компания искала современное пространство, удобное для коллаборации отделов и управления кросс-функциональными командами. Новый офис позволяет поддерживать гибридную модель работы, то есть сотрудники могут эффективно взаимодействовать, находясь дома или в офисе. Еще один аргумент — простота управления. Все капитальные расходы на ремонт и отделку и операционные на последующую эксплуатацию будут включены в стоимость аренды. Аутсорсинг административно-хозяйственных услуг и отказ от некоторых исторических функций, как, например, большое клиентское пространство, позволяют оптимизировать затраты на офис. Одним из ключевых факторов в выборе стал уровень сервиса и технологичность.

Прогнозы относительно будущего рынка офисной недвижимости

Офис будущего, прежде всего, это рабочее пространство, сконцентрированное на здоровье и комфорте сотрудника. Второй тренд — выиграет технологичный офис с системами бронирования рабочих мест и переговорных комнат, онлайн-флипчартами и современными технологиями видеоконференций, «умным» освещением и кондиционированием и пр. И третий тренд — «устойчивое развитие» всех зон в офисе: пространство без технологий и silent rooms, альтернативные локации для работы, элементы озеленения, спортивные площадки, кухня со здоровым питанием. Когда сотрудник имеет возможность качественно отдохнуть или в рамках своего офиса сменить локацию для работы, производительность его труда серьезно увеличивается. Именно в этих направлениях уже сейчас мы получаем очень много запросов от клиентов.

АЛЕКСЕЙ НОВИКОВ

Управляющий партнер Knight Frank



« БЕНЕФИЦИАРАМИ КОРОНАКРИЗИСА СТАНУТ ТЕ, КТО АКТИВНО ИНВЕСТИРУЕТ В ДИДЖИТАЛ, А ТАКЖЕ КОМПАНИИ СО СПЛОЧЕННОЙ И МОТИВИРОВАННОЙ КОМАНДОЙ »

Компания Knight Frank стала консультантом ряда знаковых инвестиционных сделок: sale-leaseback складского комплекса компании Ozon, расположенного в Тверской области (площадь: 69,5 тыс. кв. м), сделки по строительству логистического центра для Fix Price в Краснодаре (площадь: 68 тыс. кв. м), а также продажи торгово-складского комплекса, расположенного в г. Клин (площадь: 56,5 тыс. кв. м).

При участии Knight Frank заключена сделка по строительству распределительного центра для ГК «Детский мир» в Екатеринбурге (площадь: 63,2 тыс. кв. м), состоялась сделка по приобретению «ВТБ Капитал Инвестиции» промышленных зданий в Москве и Новосибирске (площадь: 45 тыс.

кв. м), а также заключена сделка по аренде склада между компанией «Ориентир» и X5 Retail Group в Москве (площадь: 43,8 тыс. кв. м).

Компания выступила консультантом сделки по аренде офиса Mail.ru в БЦ Alcon-2 (площадь: 8,7 тыс. кв. м), а также консультировала сделки по аренде офисов в БЦ Ducat для компаний Citibank (площадь: 5 тыс. кв. м) и BCG (The Boston Consulting Group) (площадь: 5 тыс. кв. м). В торговом сегменте консультант сопровождал сделку по долгосрочной аренде LPP Group в ТРЦ «ЯркоМолл» в Иркутске (площадь: 1,1 тыс. кв. м), в ТЦ «Бутово Молл» была заключена сделка по аренде помещения для катка «Мега Айс» (площадь: 1 тыс. кв. м). Также при участии Knight Frank состоялась арендная сделка и открытие первого в Москве магазина петербургской сети «Обойкин» (площадь: 483,3 кв. м).

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Консорциум, в который вошла компания Knight Frank, занял II место в Открытом международном конкурсе на разработку мастер-плана территории в г. Альметьевск и III место в международном конкурсе на разработку мастер-плана территории в г. Самара.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

Год был, конечно, довольно тревожным и непредсказуемым: события и условия менялись одно за другим, ситуация с пандемией то усугублялась, то улучшалась. Тем не менее, по результату этого года мы действительно имеем сразу несколько рекордов и достижений, чем очень гордимся. Во-первых, как я уже много раз говорил, складской сегмент нашего бизнеса оказался безусловным бенефициаром пандемии коронавируса. За год нами было закрыто сделок на 1,2 млн кв. м — при этом еще в июне мы побили свой же годовой рекорд (585 тыс. кв. м). В 2020 году доля рынка Knight Frank составила 43%. Такого на российском рынке еще никто и никогда не делал! Я горжусь нашей командой отдела складской и промышленной недвижимости в Москве и Санкт-Петербурге! Во-вторых, мы закрыли сразу три инвестиционные сделки в складском сегменте общей площадью более 170 тыс. кв. м. Это рекорд по количеству инвестиционных сделок в складской недвижимости, закрытых одним консультантом за год. В дополнение к этому мы существенно нарастили портфель управления складской недвижимостью, и он составил свыше 400 тыс. кв. м. Рекордным этот год был и в жилье: объем сделок нашей компании по продаже элитной недвижимости Москвы увеличился на 20% по сравнению

с 2019 годом, а на первичном рынке — на 60%. А помните, какой был бум в загородной недвижимости? У нас, например, число сделок по продаже увеличилось в два раза, а по аренде — в три. Что касается потерь, то активность рынка инвестиций заметно снизилась: сделок, связанных с покупкой активов (не складских) стало меньше. С точки зрения таких активов многие девелоперы заняли выжидательную позицию, и наши процессы тоже затормозились, отменились или перенесли.

О перспективных сегментах недвижимости

Среди сегментов склады сейчас являются самым привлекательным направлением для инвестиций, так как они показали свою устойчивость в период пандемии и получили дополнительное развитие за счет активного роста интернет-торговли. В 2020 году доля инвестиций в склады выросла с 2% до 25% от общего объема, и мы ожидаем дальнейшего роста интереса инвесторов к данному типу объектов. Качественные офисы и торговые центры тоже являются привлекательным вариантом инвестирования и будут особенно востребованы после стабилизации ситуации с коронавирусом. Однако спрос на торговые объекты сейчас ограничен неопределенностью, и активы этого направления готовы продавать дешевле в силу высокого риска для

инвесторов.

Ну и конечно, несмотря на все сложности этого рынка, девелопмент жилья остается очень привлекательным сегментом и сделки по приобретению участков каждый год бьют все рекорды. Я бы сделал довольно предсказуемый прогноз — в ближайшем будущем успешными будут бизнесы, которые активно инвестируют в диджитал и умеют работать с цифровыми каналами, а также компании со сплоченной и мотивированной командой.

Про изменения в рабочих процессах

Мы одними из первых перевели всех сотрудников на «удаленку»: пришлось оперативно осваивать дистанционные форматы общения и перенастраивать многие процессы. В этой ситуации особенно большую значимость приобрели руководители отделов, так как топ-менеджменту уже не всегда удавалось регулярно взаимодействовать с сотрудниками. Они показали слаженную работу и сумели построить эффективный диалог со своими командами. Несмотря на все сложности, с которыми мы столкнулись при переходе на новый формат работы, год для нас оказался очень успешным.

АНДРЕЙ ОСТАНИН

EdTech-предприниматель, бизнес-тренер, ex. ТОП крупнейших девелоперских компаний РФ



**« КРИЗИС — ЭТО КОГДА ВСЕ
ВОКРУГ ИЗМЕНИЛОСЬ, А ТЫ — НЕТ »**

Андрей Останин создал и проводит программы «Комбо тренинги», обучающие эффективному управлению и продажам.

В 2020 году были реализованы десять проектов «Корпоративных онлайн школ» для строительных компаний России и Беларуси. При этом была команда, которая способна обеспечить подготовку самых амбициозных проектов.

В настоящее время Останин завершает работу над книгой «Agile в личной жизни». В ней будут представлены бизнес-технологии, которые читатели смогут применить в своей жизни.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О стереотипах, что коучингом занимаются те, у кого не получается в реальном бизнесе

Я своим примером меняю стереотипы отношения к людям из среды бизнес-образования. Я показываю, что успешные люди из бизнеса могут осознанно выбрать профессию бизнес-тренера, коуча и быть полезными бизнесу. Мой выбор в сторону предпринимательства на стыке 2-х областей, которые меня интересуют — обучение взрослых людей и IT-технологии — абсолютно осознанный.

В 2010 году я стал заниматься обучением взрослых людей в бизнесе. Я стал это делать, потому что был неудовлетворен положением дел в краткосрочном бизнес-образовании. Мне не хватало в нем людей из бизнеса, современных подходов и новых технологий. И я решил не ныть, а сделать уникальный для рынка продукт. И вот уже 10 лет я параллельно работе на ТОП должностях передаю мои знания и опыт в управлении, продажах и ищу новые инструменты обучения, которые сделают его максимально полезным для бизнеса. За это время: обучил более 8 000 человек, более 10 000 часов обучения провел, признан лучшим тренером по продажам 2018 года по версии ПИР, получил сертификацию тренера и executive коуча, создал уникальную обучающую программу КОМБО ТРЕНИНГ и EDTECH продукт «Корпоративная онлайн-школа за 14 дней».

Про проблему профессионального обучения кадров

Мы в 2020 году наблюдаем фундаментальные изменения моделей поведения людей в жизни и бизнесе. Прежде всего с увеличением роли онлайн составляющей. Самый главный вывод, который мы уже можем сделать — то, что работало вчера, сегодня уже не работает, как раньше. Поэтому нам важно во всех областях, в том числе и в обучении, искать новые технологии, новые подходы к решению актуальных задач бизнеса.

Уже понятно, что классические тренинги в офлайн-формате — не эффективны: по статистике % применения на практике полученных на тренинге технологий не превышает 5%. Это значит, что 95% инвестиций в тренинги пропадают зря. Я считаю, что будущее за комбинированными моделями обучения — комбинации классического очного обучения (которое формирует первичный навык и мотивацию использовать на практике полученные знания) и онлайн пост-тренинга с серьезным механизмом мотивации и контроля в обучении (что помогает после очного тренинга поддерживать процесс внедрения на практике полученных на тренинге знаний).

Про отличие «онлайн от Андрея Останина» от онлайн обучения

Я не плыву против течения — я предлагаю обучать в онлайн только тех, у кого есть мотивация к этому. Я создаю для

компаний (строительные компании и крупные агентства недвижимости) обучающие порталы и онлайн-курсы по продуктам и бизнес-процессам, которые направлены на автоматизацию процесса адаптации стажеров и массового обучения партнеров (агентов по недвижимости). А у этих людей мотивация к знаниям есть, и они заберут ее даже онлайн. Отличительной особенностью моего предложения является срок и стоимость. Срок создания онлайн-курса по продукту (о доме) — 21 день, а стоимость 249 000 рублей. Это позволяет развернуть программу обучения новому продукту максимально оперативно и обучить неограниченное количество человек одновременно.

Поделитесь планами на следующий год

На следующий год я ставлю план вырасти в 3 раза по обороту. Реализовать 40 онлайн-школ для строительных компаний и агентств недвижимости РФ и ближнего зарубежья. Провести 100 КОМБО ТРЕНИНГОВ. Написать еще одну книгу и при этом не забывать жить.

СЕРГЕЙ ПЧЕЛИНЦЕВ

Генеральный директор ООО «Терракультур Раша»



« В ВЫИГРЫШЕ ОСТАНУТСЯ ТЕ, КТО СМОГУТ ПРАВИЛЬНО АДАПТИРОВАТЬ СВОЮ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПОД НОВЫЕ УСЛОВИЯ И ПРИ ЭТОМ НЕ ПОДДАТЬСЯ СОБЛАЗНУ ПОЛУЧАТЬ БЫСТРЫЕ И СЮМИНУТНЫЕ ДЕНЬГИ »

В 2020 году ООО «Терракультур Раша» продолжила наращивание сервисного и арендного контрактного портфолио.

Был реализован ряд проектов по интерьерному и ландшафтному озеленению, включая комплексное озеленение и декорирование цифрового дома одной из крупнейших нефтяных компаний, ландшафтное озеленение сотнями взрослых деревьев и кустарников загородного клуба.

Кроме того, компания сосредоточилась на подготовке масштабных внутренних ИТ-проектов, направленных на повышение качества процессов и оказываемых услуг.



ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Про готовность бизнеса повсеместно внедрять зеленые технологии

Многие устойчивые индустрии и компании с подачи архитекторов и дизайнеров все чаще задумываются о добавлении «зеленых» элементов в свои пространства. Концепция эко-офиса сейчас в тренде, но к сожалению не все проекты реализуются с сохранением или небольшим отклонением от первоначальной идеи. Часто в борьбе за сокращение затрат хорошие проекты превращаются в точечную расстановку стандартных кашпо и недорогих растений. И в этом контексте условный проект стал трудозатратнее в части большего количества итераций переработки дизайнерского решения и предложения альтернатив исполнения на каждом последующих этапах. Но справедливости ради, даже в этот непростой год на рынке случилось достаточное количество интересных проектов

О необходимости ребрендинга

Мы сделали ребрендинг в 2019 году, видимо, заранее прочувствовали тренд на лаконичность и креативность. Для нас было очень важно с одной стороны сохранить накопленное за 15 лет историческое наследие, а с другой — отразить в обновленном бренде актуальный подход к фитодизайну. К тому же мы еще решали задачу по репозиционированию других наших текущих и будущих продуктов, которые с новым брендом мы подвели под общий «зонтик».

Про крупные проекты в портфеле компании

Наша компания всегда была ориентирована на долгосрочное устойчивое развитие и сбалансированный проектный портфель. И именно этим подходом определяются наши приоритеты при принятии решений об участии в том или ином проекте. Мы продолжаем фокусироваться на развитии нашего арендного предложения и недавно мы реализовали два отличных проекта по долгосрочной аренде в фармацевтической индустрии и медицине. В середине года был завершен масштабный и очень неординарный проект для самого современного офиса компании «Газпром-Нефть» в Санкт-Петербурге. Вообще это был довольно успешный год для Санкт-Петербурга, где мы сделали в том числе комплексное озеленение нового бизнес-центра, создали зеленую стену для магазина-музея одной из крупнейших ИТ-компаний в России.

О самых нестандартных в реализации идеях

В последнее время нам приходилось практически ежедневно принимать нестандартные решения даже для самых простых, казалось бы, проектов. И я очень горжусь нашей командой, которая выстояла и сделала все, что было обещано нашим клиентам. А с точки зрения технической — почти в каждом проекте есть возможность и необходимость для нестандартных решений.

Например, для создания эффекта живой природы мы использовали натуральные стволы деревьев высотой до 6 метров, которые были специальным образом подготовлены, чтобы сохранить естественный декоративный вид продолжительное время; для международной сети коворкингов сделали стол для совместной работы с плантацией из суккулентов; разработали для одного из клиентов систему ирригации, которой, насколько я могу знать, нет реализованных аналогов по части функционала управляющего модуля; высадили несколько сотен взрослых деревьев и кустарников для создания эффекта лесного массива в одном из загородных клубов.

О планах

Прежде всего, мы будем оставаться прозрачной компанией, ориентированной на долгосрочное партнерство с нашими клиентами. Нам всем еще предстоит период адаптации к последствиям пандемии, но понимание того, как трансформируется наш основной продукт есть уже сейчас. И в ближайшее время мы будем стремиться делать все, чтобы те новые решения, которые мы готовим, максимально быстро и качественно предложить нашим клиентам. А если говорить про наш географический приоритет, то это все еще Москва и Санкт-Петербург, но при этом мы регулярно реализуем множество проектов по всей стране.

ГИЙОМ САДУ

Партнер, девелопмент директор ADG group



Для местных жителей регулярно проводились мастер-классы, творческие мастерские, квизы и другие досуговые мероприятия в шаговой доступности от дома.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• Лауреат премии Global RLI Awards в номинации «Девелопер года».

• Лауреат премии Commercial Real Estate Awards в номинации «Малый торговый центр».

«**УЧИТЫВАЯ ТРЕНДЫ УРБАНИСТИКИ, ВАЖНО БЫТЬ БЛИЖЕ К ПОТРЕБИТЕЛЯМ, РАЗВИВАТЬ ЛОКАЛЬНЫЕ СООБЩЕСТВА И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ДОСУГА**»

В 2020 году ADG group продолжила активное развитие проекта «Место встречи» и открыла шесть районных центров. В рамках программы долгосрочного партнерства с киносетью «КАРО» к концу 2020 года появятся 140 новых залов. Также была достигнута договоренность о создании музея архитектуры советского модерна на базе районного центра «Первомайский». Благодаря проактивным действиям в вопросах арендной платы, компания сумела сохранить пул арендаторов даже в период строгих ограничений.



26 900 м²

Сдано в четырех торговых центрах за 2020-й год



ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Организатор



WWW.AAWARDS.RU

ОЛЕГ СТУПЕНЬКОВ

Генеральный директор «Топ идея»



В 2020 году Компания «ТОП идея» внедрила новые консалтинговые технологии, необходимые застройщикам для создания конкурентоспособных проектов. От традиционного анализа best use она перешла к трехфакторному маркетинговому анализу участка, на основе которого создается итоговый продукт с планировкой, архитектурой и финансовой моделью проекта. Это эффективное пакетное решение, облегчающее застройщику реализацию недвижимости.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- Участник рейтинга ТОП-30 лучших экспертов рынка недвижимости по версии РБК.
- Член жюри премии Urban Awards.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О поводах для гордости в 2020 году

Мы внедрили новые технологии в части консалтинга и аналитики. Теперь мы делаем не просто best use анализ, а создаем продуктовую и маркетинговую концепцию проекта под ключ. Такая работа включает в себя разработку уникальной идеи проекта, продуктовую линейку с планировкой и коммерческой недвижимостью, архитектуру, нейминг, коммуникационную стратегию и финансовую модель. Это пакетное решение, позволяющее застройщику наиболее эффективно реализовать проект. Хочу отметить, что в тех проектах, где наша компания ведет продажи, мы разрабатываем концепции за свой счет. Это отличает нас от конкурентов, ведь нам есть что терять, если продаж не будет. Наверное, именно поэтому все наши концепции получают высшие награды профессиональных премий. В 2020 году мы смогли сделать сбалансированный портфель проектов, которые реализуются под нашим управлением. Раньше сроков мы завершили продажи в двух ЖК комфорт-класса в Красногорске: «Южный» и «Гранд Хиллс», наладили продажи в МФК River Residences в Серебряном бору, продолжаем продажу жилых комплексов одновременно в нескольких регионах РФ.

Про опыт реализации первого в Москве проекта ECO Luxury и прогнозы по популяризации данного формата в России

Мы гордимся, что именно нам удалось вывести на рынок первый в Москве объект недвижимости международного класса ECO Luxury, который и сейчас остается единственным в столице. Темпы продаж и высокая стоимость продаж в River Residences говорят о том, что эта концепция сработала на все 100%. Класс ECO Luxury очень популярен за рубежом, где к такой классификации относят проекты высочайшего класса не только по качеству, но и по локации. Компания «ТОП Идея», как амбассадор ECO Luxury, продолжает активно развивать этот класс, но важно понимать, что к характеристикам локации и объекта есть серьезные требования.

О результатах работы на полуострове Крым

Крым — новый рынок с огромными перспективами развития. В этом помогла и пандемия, ведь после карантина и периодов самоизоляции многие наши соотечественники совсем по-другому смотрят на курортные места в России. Мы досконально изучили рынок недвижимости Крыма, особенно, премиального и элит-класса. В этом году мы выиграли тендер и являемся консультантами одного очень знакового проекта на ЮБК. Это будет проект делюкс-класса, который во многом задаст новые стандарты и цены элитной недвижимости в Крыму.

Полученный опыт позволяет нам активно консультировать девелоперов, интересующихся

крымским направлением, выполнять заказы по разработке концепций и подбирать участки под застройку.

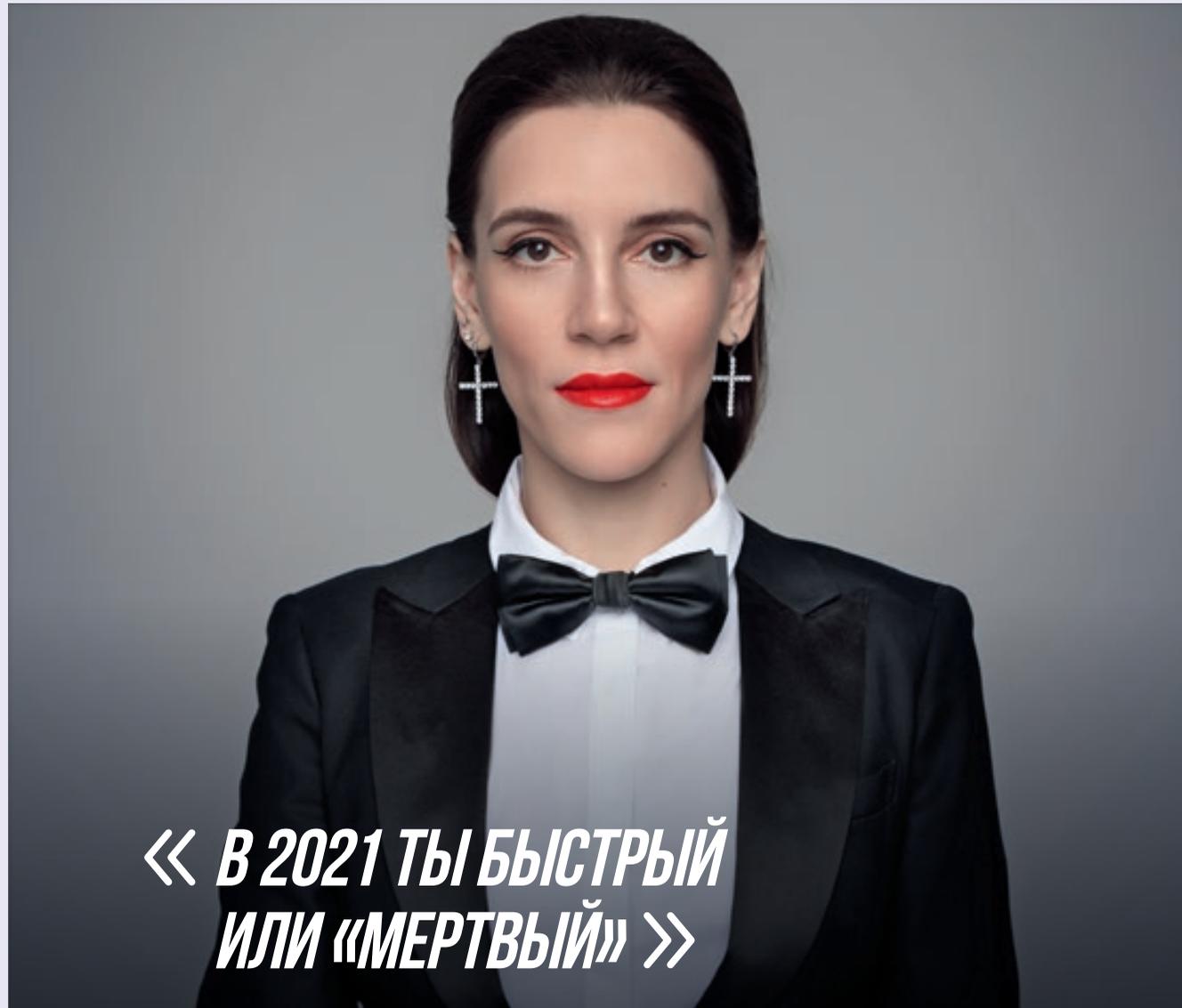
Про победы в международных премиях и целесообразность соблюдения конкурсных стандартов

Одна из наших побед в этом году — это ЖК «Парк Столиц» в Екатеринбурге, который стал победителем премии Международного конкурса недвижимости — European Property Awards, part of the International Property Awards 2020. Проект ЖК бизнес-класса с инфраструктурой целого города и полноценным парком внутри двора стал результатом плодотворного сотрудничества ГК «Атлас Девелопмент» и «ТОП Идея».

Главная цель для нас — выполнить заказ так, чтобы заказчик максимально эффективно реализовал проект, то есть заработал деньги. Мы очень рады тем высоким оценкам, которые нам ставит профессиональное сообщество, а что касается международных премий, то, справедливости ради, нужно отдать должное и нашим девелоперам, которые готовы к реализации наших концепций, и покупателям, которые уже «умеют» выбирать классную недвижимость.

ВАЛЕНТИНА СУДНИШНИКОВА

CEO и основатель Alertgroup IT-company



« В 2021 ТЫ БЫСТРЫЙ
ИЛИ «МЕРТВЫЙ» »

За 15 лет работы Alertgroup IT-company реализовано более 1200 комплексных проектов в сфере IT-безопасности, по разработке серверных и отраслевых решений.

В 2020 году флагманским продуктом компании стала автоматизация для застройщиков ALLIO, объединяющая продажи, маркетинг, финансы и юридический блок в единой информационной среде.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

Эмоционально год прошел тяжело, на пределе возможностей. Но в итоге прибыль и обороты компании выросли, пусть и не только за счет того, на что планировали делать ставку. У нас были одни планы и цели, а условия года показали другие возможности. Мы их увидели и смогли воспользоваться: создали новый продукт. И в направлении безопасности, которое сознательно сейчас не расширяем, пришли два новых крупных клиента.

Что касается нашего флагмана ALLIO, комплексной автоматизации для застройщика, пандемия скорее помогла: она изменила отношение девелоперов к IT-решениям для управления продажами. Внезапно в выигрыше оказались те, кто уже не один год инвестировал в свою IT-инфраструктуру. Наши клиенты были подготовлены, им не пришлось останавливать продажи, срочно что-то менять — ALLIO позволил сохранить все процессы и работать удаленно с доступом к актуальным данным 24/7. Очень хорошо показал себя и наш инструмент адаптивного ценообразования, когда с марта по октябрь спрос был неравномерным. По статистике, адаптив дал клиентам в среднем +15% дополнительной прибыли за период.

Про изменения, вызванные пандемией

Значительно изменились рабочие процессы. За 2020 год

продуктовая команда выросла более, чем в два раза, и мы продолжаем масштабироваться. Выделились два независимых отдела разработки по ключевым продуктам: ALLIO и EV.A.

В AlertGroup жесткий подход к внутренним стандартам безопасности, основной принцип: «Все, что не разрешено, то запрещено». Пандемия стимулировала идеи, как в таких условиях организовать удаленную работу и для себя, и для клиентов.

О EV.A

Это инструмент для быстрого производства отраслевых сайтов. Как показывает наш опыт, сайт ЖК часто создается в авральном режиме, т.к. финальная информация о проекте, как правило, приходит за несколько дней до старта продаж. И уже нет времени на создание полноценного ресурса.

EV.A позволяет застройщику вывести проект в online фактически за пару дней. Мы создали настоящий конструктор, который включает в себя продуманные модули для презентации объектов, удобного подбора квартир, самостоятельного платного бронирования и т.д. Сейчас покупателю недостаточно увидеть планировку и форму заявки — он хочет сразу самостоятельно оценить, насколько привлекателен ЖК.

Про отношение девелоперов к IT-решениям

Я думаю, точка невозврата

пройдена. К сожалению, выбор автоматизаций продолжают делегировать в IT-департамент. Проблема в том, что специалистам одного направления не всегда хватает компетенций для внедрения изменений. Это должна быть совместная работа заинтересованных отделов.

Не получится подобрать решение, которое будет отвечать процессам, если ты в них не вовлечен, не знаешь всех нюансов. IT-специалист может иметь представление о том, как происходит продажа, но он не оценит ПО глазами будущего пользователя.

Сейчас все хотят быть инноваторами, но, когда предлагаешь новый продукт, первый вопрос девелопера: «Кто из моих конкурентов это внедрит?». Только в бизнесе как в спорте: лидеры не оглядываются.

О планах на ближайшую перспективу

Мы продолжаем развитие своих продуктов, делаем автоматизацию более сквозной и упрощаем не только внутренние процессы, но и взаимодействие с внешними системами (банки, государство, агентства и т.д.) IT-продукты создаются, чтобы помогать людям, делать их жизнь проще. Сейчас многие автоматизации не понятны пользователю интуитивно, работе с ними нужно долго и сложно учиться. Я хочу, чтобы нашим вкладом в отрасль была разработка продуманных до мелочей IT-решений.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ

Президент Группы RBI

« ИЗ КРИЗИСА МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ ВЫЙДУТ БОЛЕЕ СОВРЕМЕННЫМИ И ТЕХНИЧЕСКИ ПРОДВИНУТЫМИ »

В 2020-м RBI закрывала старые проекты и открывала новые. Так, были сданы (в том числе, досрочно) 1,1 тыс. квартир и коммерческих помещений общей площадью 120 тыс. кв. м в комплексах EcoCity, «Биография», Ultra City, «Русские сезоны». Завершилась реконструкция корпусов Сестрорецкого курорта. Был воссоздан исторический «Лесной корпус», который находился в руинах. RBI расширила корпоративный фонд земельных участков на 160 тыс. кв. м. Она вывела на рынок новый проект элит-класса «Созидатели» и приступила к работам по ранее анонсированному проекту бизнес-класса на улице Миргородская. Адаптация к условиям пандемии прошла быстро и безболезненно. Большая часть штата сотрудников была переведена на удаленную работу, а клиенты получили доступ к целому комплексу дистанционных сервисов.

класса в Санкт-Петербурге», обладатель Grand Prix Urban Awards, участник Рейтинг девелоперов «Делового Петербурга» в номинации «Лучший проект класса элит»

• ЖК EcoCity — лауреат Конкурса на лучшую строительную организацию Ленинградской области в номинации «За бережное отношение к природе»

• ЖК Futurist — лауреат European Property Awards в премии Best Mixed Use Development St Petersburg и Best Mixed Use Architecture St Petersburg

• Группа RBI — участник Рейтинга девелоперов «Делового Петербурга» в номинации «Лучший девелопер бизнес-класса».

■ Участие в рейтингах и конкурсах

• ЖК «Болконский» — лауреат Urban Awards в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс бизнес-класса в Санкт-Петербурге»

• ЖК «Крестовкий IV» — лауреат Urban Awards в номинации «Лучший комплекс года элит-

АЛЕКСАНДР ЦИМАЙЛО И НИКОЛАЙ ЛЯШЕНКО

Архитекторы и основатели архитектурного бюро «Цимайло, Ляшенко и Партнеры»



« В БЛИЖАЙШЕМ ГОДУ ВЫЖИВУТ ТЕ, КТО ДУМАЕТ НЕ ТОЛЬКО НА ГОД ВПЕРЕД »

В 2020-м году завершилось строительство сразу двух зданий по проекту архитектурного бюро «Цимайло Ляшенко Партнеры». Сама компания переехала в новый офис. Бакалавры группы Московского Архитектурного Института (МАРХИ) под руководством Александра Цимайло, Николая Ляшенко и Ольги Сытник успешно защитили дипломные работы.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

- 2-е место на IV Всероссийском конкурсе BIM-технологии 2019/20 в номинации «Информационное моделирование объектов общественного назначения» за проект Многофункциональный комплекс «Империя II».
- ЖК «Кварталы 21/19» — лауреат премии Urban Awards в номинации «Жилой комплекс года комфорт-класса».
- ЖК «Stoleshnikov 7» — лауреат Urban Awards в номинации «Лучший клубный дом, лауреат премии «Рекорды рынка недвижимости 2020».
- Визуализация внутреннего двора резиденции в Серебряном бору — лауреат премии ArchDaily Architectural Visualization Awards в номинации «Interior — Popular Vote Winner».

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

САЯН ЦЫРЕНОВ

Директор практики по сопровождению сделок в сфере недвижимости PwC в России



« СЕГМЕНТ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БУДЕТ ПРЕКРАСНО СЕБЯ ЧУВСТВОВАТЬ В 2021 ГОДУ, А РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРОДОЛЖИТ СВОЙ РОСТ В СЛУЧАЕ ПРОДЛЕНИЯ СУБСИДИРОВАННОЙ ИПОТЕКИ »

Практика M&A в сфере недвижимости, которую возглавляет Саян Цыренов, продолжила успешно развиваться даже в непростом 2020 году. Так, удалось закрыть ряд инвестиционных сделок, охватывающих объекты общей площадью более 200 тыс. кв. м в офисном, складском и гостиничном сегментах. Ряд других знаковых транзакций находится в стадии завершения. Кроме того, Цыренов как руководитель, отвечающий за развитие бизнеса компании в сфере недвижимости, значительно усилил позиции компании PwC на российском рынке консалтинговых услуг (оценка, стратегический консалтинг, Due Diligence, налоговый или юридический консалтинг, IPO). Он также участвует

в развитии общественных организаций на рынке недвижимости, таких как Urban Land Institute и Российский Совет Торговых Центров. Следует отметить, что в этом году PwC в 11-й раз выступила в качестве Независимого консультанта премии Urban Awards.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

Крупнейшие банки и корпорации страны продолжают доверять оценку своих портфелей нашей команде по оценке, которая лидирует в отрасли, а налоговые и юридические практики по недвижимости продолжают успешно работать со всеми ключевыми клиентами на рынке.

Наша команда по стратегическому консалтингу разрабатывает коммерческие концепции, которые помогают клиентам понять потенциал своей недвижимости для капитализации данных активов. Центральный Телеграф стал прекрасным примером этого, так как наш клиент с помощью M&A-команды PwC успешно реализовал объект, и в итоге инвестор полностью консолидировал в 2020 году данный актив для дальнейшего развития. Кроме того, мы активно помогаем нашим клиентам закрывать сделки M&A в 2020 году: нам уже удалось закрыть ряд инвестиционных сделок с общей площадью более 200 тыс. кв. м в офисном, складском и гостиничном сегментах. Моя роль как человека, возглавляющего практику M&A и развитие бизнеса компании на рынке недвижимости, заключается в том, что я могу предложить нашим клиентам весь спектр услуг PwC и помочь с решением совершенно разных задач.

О возможном переезде в гибкое пространство

Рынок недвижимости сильно

меняется, но я убежден, что офисная недвижимость останется востребована, хотя будет использоваться арендаторами немного по-другому. Мы как крупный арендатор всегда думаем об эффективном использовании наших площадей, так как это одна из ключевых расходных статей любой консалтинговой компании, и мы всегда взвешенно принимаем решения.

Про драйверы инвестиционных сделок на рынке жилой и коммерческой недвижимости

Многочисленные инвестиционные сделки на рынке жилой недвижимости были предопределены бурным развитием данного сегмента и продолжающимся ростом показателей продаж его ведущих игроков, обусловленным низкими процентными ставками. Рынок увидел даже IPO девелоперской компании после долгого перерыва, что не может не радовать институциональных игроков и инвесторов.

Пандемия не дала возможность рынку коммерческой недвижимости показать рост инвестиционной активности, за исключением, пожалуй, складского сегмента. Тем не менее, мы видим определенные предпосылки для роста активности, и в первую очередь это рекордно низкая стоимость капитала в национальной валюте. Уже при текущем состоянии рынка мы ожидаем значительный рост интереса к качественным стабилизированным активам в офисном сегменте, а при восстановлении спроса

— в торговом и гостиничном секторах рынка недвижимости.

Про перспективы различных сегментов рынка недвижимости во время и после пандемии

Мы ждем, что рынок жилой недвижимости будет динамично развиваться, но этот тренд будет более понятен, как только мы поймем вектор поддержки государства после июля 2021 года. Субсидирование ипотечных ставок благотворно влияет на рост продаж и, соответственно, выручки девелоперов, что, безусловно, поддерживает рост экономики и позволяет улучшать жилищные условия многим россиянам.

Рынок коммерческой недвижимости будет развиваться разнонаправленно. Конечно, мы отмечаем бум на рынке складской недвижимости, который как сегмент выиграл от пандемии больше всех. Однако уже сейчас мы слышим определенные опасения о перегреве данного сегмента, вызванном ростом интереса инвесторов, которые не являются здесь профессиональными игроками. Рынок офисной недвижимости в Москве остановился на время пандемии, но на фоне сбалансированности предложения мы не видим значительных предпосылок для резкого изменения ставок аренды. Рынки торговой и гостиничной недвижимости будут зависеть от продолжительности ограничений и изменений потребительских привычек в данных сегментах.

НАТАЛЬЯ ШАТАЛИНА

Генеральный директор Сервиса покупки и продажи жилья «Синица»



« ВЫИГРЫВАТЬ БУДЕТ ТОТ, КТО СМОЖЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ НАИЛУЧШЕЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКТА И УСЛУГИ ПО АДЕКВАТНОЙ ЦЕНЕ. ЭТО КАСАЕТСЯ И ЗАСТРОЙЩИКОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ, И КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ОКАЗЫВАЮТ УСЛУГИ ПО ПРОДАЖЕ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ »

Компания вышла на рынок в июле 2020 года.

За это время компания наладила партнерские отношения со многими ведущими девелоперами Москвы и Подмосковья, представив в качестве официального дистрибьютора систему продаж новостроек Metris.pro.

Также удалось запустить и скоординировать работу всех направлений компании, связанных как с прямым клиентским сервисом, так и с бизнес-сегментом, среди которых отделы продаж первичного и вторичного жилья, юридическое сопровождение сделок, а также выкуп недвижимости.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О создании нового на рынке продукта

В последнее время рынок недвижимости быстро развивается, постоянно меняются тренды как в плане покупательских предпочтений, так и в области взаимодействия с клиентами и девелоперами. И мы поняли, что нужно принципиально изменить формат, чтобы отвечать всем веяниям времени. Именно такое изменение профессиональной среды и вдохновило создать новый сервис, который будет кардинальным образом отличаться от всего, что есть на рынке.

О специфике сервиса

Мы работаем в двух направлениях — на конечного потребителя и на бизнес-сообщество (девелоперов и риелторов). И от традиционного агентства недвижимости нас отличает клиентоориентированность и предоставление всего спектра возможных услуг «под ключ». С физлицами мы работаем не только на рынке новостроек, но и в сегменте вторичного жилья. Выкуп квартиры, оформление ипотеки, регистрация сделки — любые задачи, с которыми к нам приходит клиент, будут профессионально решены. Бизнесу мы предлагаем удобную площадку для взаимодействия с помощью системы продаж Metris.pro: застройщики столичного региона могут разместить здесь свои проекты, а агенты выбрать из более чем 40 тысяч квартир и апартаментов. При этом мы не обязаны выдерживать какие-то показатели — мы исходим

исключительно из потребностей клиента.

Тренды таковы, что клиент, приходя к профессионалу рынка, не просто рассчитывает, а требует, чтобы все этапы по сделке любого уровня сложности проходили в формате «одного окна». Клиенты хотят видеть перед собой опытных помощников, которые одинаково разбираются в ипотечных сделках, продаже квартир на вторичном рынке, покупке новостройки с привлечением материнского капитала, и т.д., поэтому мы и стали сервисом полного цикла.

О доходе

Сервис существует за счет вознаграждения, которое выплачивает застройщик на основании агентского договора за совершенную сделку по продаже квартиры в новостройке. Услуги по реализации жилья на вторичном рынке или по сопровождению сделки как обычно, оплачивает клиент.

О правильном времени для запуска стартапа

Любое время, каким бы оно ни было, подходит для запуска стартапа, если он грамотно продуман и имеет под собой не только технологическую базу, но и правильную идеологию. Мы вышли на рынок в июле — в первый месяц после отмены самоизоляции, и нам ничего не помешало.

О результатах работы в 2020 году

Нельзя сказать, что для рынка недвижимости этот год, несмотря на все его проблемы

и ограничения, стал кризисным. Спрос был очень активным, особенно на фоне действия льготной ипотеки и общего снижения ставок, а сложная ситуация лишь подстегнула всех перейти на цифровые сделки. Нам, например, это помогло закрыть год с перевыполнением плана.

О кредо

В бизнесе, особенно в таком, который связан с оказанием услуг и общением с людьми, на первом месте должны быть интересы клиента — это основа мировоззрения, без которой компания не выживет. Важно следовать за тенденциями рынка, постоянно менять подходы и методы, не поступаясь принципами. И в этом невозможно обойтись без сильной команды — опытных профессионалов и надежных единомышленников.

О планах

Мы выстроили партнерские отношения с ведущими девелоперами столичного региона, но, как и у любого бизнеса, у нас амбициозные планы стать лидером в своем секторе. Планируем усилить направление по выкупу недвижимости — мы недавно начали развивать эту услугу и уже подписали договоры с несколькими крупнейшими застройщиками Москвы. А в целом, работая в сегментах B2B и B2C, мы хотим донести, что честная риелторская услуга (как бы пафосно это ни звучало) — не просто гипотетически возможна, а реально существует на рынке, и здесь мы — лучшие.

МАРТИН ШАФФЕР

Председатель
совета директоров
«PPF Real Estate Russia»

**« МЫ НАДЕЕМСЯ, СИТУАЦИЯ РАЗВЕРНЕТСЯ
В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ, А НАЧАВШАЯСЯ
ВАКЦИНАЦИЯ ПОМОЖЕТ СПРАВИТЬСЯ
С ПАНДЕМИЕЙ, И ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ВНОВЬ
СТАНУТ ЦЕНТРАМИ ПРИТЯЖЕНИЯ »**

В Санкт-Петербурге PPF Real Estate Russia приступил к реконцепции торгового комплекса «Невский Центр». В ноябре там появился новый якорный арендатор «Азбука вкуса», занявший 2,2 тыс. кв. м.

Также были достигнуты договоренности о приходе в следующем году сетевого магазина «Технопарк» и оператора фудхоллов Ginza Project.

В Москве PPF Real Estate Russia получил 9,7 млрд рублей от ВТБ для финансирования проекта Homecity, в который входят 139 тыс. кв. м жилья (пять корпусов средней этажности), два офисных здания и четырехзвездочный отель Novotel.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

ЖК Homecity — лауреат премии Urban Awards в номинации «Лучший проект комплексного освоения территорий».

НАТАЛЬЯ ЯКИМЕНКО

Генеральный директор Lynks Property Management



**« ВЫЖИВЕТ НЕ САМЫЙ СИЛЬНЫЙ,
А САМЫЙ ГИБКИЙ. ЖЕЛАНИЕ И УМЕНИЕ
МЕНЯТЬСЯ, НА МОЙ ВЗГЛЯД, БУДЕТ ИМЕТЬ
РЕШАЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ »**

В апреле 2020 года бренд Lynks Property Management отметил первый год независимой работы. К декабрю было заключено 120 новых контрактов. Значительно расширилось присутствие в российских регионах и странах СНГ. В частности, удвоился портфель в Казахстане. Среди новых проектов следует отметить сотрудничество с BI Group — крупнейшим инвестиционно-строительным холдингом, лидером на рынке недвижимости Казахстана. Команда Lynks Property Management получила в управление ТРК Green Mall, который является частью комплексной застройки бизнес-класса «Зеленый квартал». Также состоялся дебют на рынке коммерческой недвижимости Узбекистана — торговый комплекс в кластере международного делового центра Tashkent City.

■ Участие в рейтингах и конкурсах

Lynks Property Management — лауреат премии Commercial Real Estate Awards в номинации «Управляющая компания года — Property Management».

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

О результатах работы в 2020 году

Как и большинство игроков рынка коммерческой недвижимости мы рассчитывали на более существенный рост в 2020 году. Но пандемия COVID-19 стала мощнейшим шоком для мирового сообщества, когда от прогнозируемого экономического роста, большинство стран мира перешло к стремительному падению. Буквально еще в январе текущего года Всемирный банк рассчитывал развитие мировой экономики на уровне 2,5%, а уже в июне прогноз был ухудшен сразу на 7,7 процентных пунктов. Недвижимость оказалась в самом эпицентре коронакризиса. Несмотря на все трудности, за 2020 год нам удалось расширить присутствие в регионах и странах СНГ, увеличить портфель в Казахстане и в Узбекистане, в частности, реализуем знаковый проект ТРЦ в кластере международного делового центра Tashkent City. За 1,5 года работы под собственным брендом мы заключили свыше 120 контрактов.

Про организацию бизнес-процессов

Специфика работы над территориально удаленными проектами предполагает высокий уровень мобильности. С этой точки зрения мы, например, очень легко перенесли переход на удаленную работу — наша команда и ранее имела доступ к рабочим данным и глобальной базе знаний из любой точки мира. Мы продолжали активно

работать в локдаун, и новым для нас опытом стал процесс взаимодействия с клиентами исключительно онлайн, а также помощь им в организации удаленной работы. Также могу отметить, что произошел пересмотр стоимости во всех сферах управления. С одной стороны, мы старались максимально облегчить бюджеты, особенно для тех клиентов, кто недополучил денежный поток от арендаторов. С другой, появилось много новых затрат (маски, антисептики, рециркуляторы, кварцевые лампы и пр.), что фактически свело к нулю экономию.

О победах 2021 года

Наша команда одержала победу в номинации «Управляющая компания года — Property Management» на премии CRE Moscow Awards 2020. На мой взгляд, это является настоящим знаком качества и свидетельствует о высокой степени доверия со стороны клиентов и профессионального сообщества.

О тенденциях в отрасли управляющих компаний

Сейчас рынок коммерческой недвижимости находится в зоне «осторожного оптимизма»: перспективы в целом позитивны, но остаются неопределенными. С высокой долей вероятности может развернуться как оптимистичный, так и самый пессимистичный прогноз. На мой взгляд, в отрасли наметились следующие тенденции. Во-первых, пандемические

протоколы эксплуатации перешли в разряд стандарта и продолжают действовать и дальше. Во-вторых, УК получили дополнительные точки соприкосновения с заказчиками. Например, мы представляем интересы арендодателя в переговорах с арендаторами (как отдельный вид услуги). А гибкие условия вознаграждения в связке с четкой системой KPI — гарантируют выгоду каждой из сторон. Аналогичная ситуация с юридической поддержкой и направлением Government Relations. В-третьих, еще длительное время будет сохраняться потребность в ротации. Поиск, а также оценка «живучести» и перспективности новых концепций ляжет на плечи управляющей команды.

О планах компании

Сложность экономической ситуации стимулирует спрос на услуги профессионального управления. Вопрос повышения доходности и стоимости актива остро стоит перед всеми собственниками. Мы прогнозируем высокий спрос на комплексную модернизацию и реконцепцию, а также на услугу комплексного аудита. Именно в данных направлениях мы сейчас наращиваем мощности.

Редакция журнала благодарит за помощь в подготовке издания:



Инфопартнеры:

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.

Realty.ru

Сайт REALTY.RU — это современный путеводитель в мире недвижимости столицы и области. Идея сайта — это формирование наиболее полной базы строительных объектов разного плана, что сделает поиск нужной жилой площади простым и удобным. На портале представлена вся необходимая карто-тека каждой жилой площади, начиная от размеров и заканчивая данными о наличии инфраструктуры в зоне доступности. Все информационные данные структурируются и постоянно обновляются, что делает сайт достоверным источником информации. Выбирайте жилье по своему вкусу — выбирайте жилые площади с REALTY.RU!

При подготовке журнала «ЛИЦА» были использованы материалы из следующих источников:

Официальные сайты представленных в журнале компаний, их отдельных проектов, Администрации Санкт-Петербурга, Администрации Ленинградской области, Комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы, Комитета по архитектуре и градостроительству города Москвы, Информационного центра Правительства Москвы, а также изданий «РБК Недвижимость», «Недвижимость РИА Новости», «Ведомости», «Деловой Петербург», ShopAndMall, Коммерсантъ, Forbes, «Фонтанка.ру», ТАСС, «Интерфакс-Недвижимость», «Бюллетень недвижимости», 66.ru, «Новости Екатеринбурга», «Российская газета», «Московская газета», «Недвижимость и строительство Петербурга», «Ростовское агентство новостей», ресурсов Business FM, Циан, Яндекс.Недвижимость, Рестейт.ру, Единый Ресурс Застройщиков, Skladman USG, Zdanie.info.

Изготовлено в ООО «Технологии Рекламы», 127051, г. Москва, ул. Полковная, 3, стр. 4, по заказу ООО «Интернет проекты». Тираж 1000 экземпляров.

На обложке использованы фотографии, предоставленные пресс-службой ГК «ПИК» и пресс-центром ТАСС.

ФОРМУЛА ДЕВЕЛОПМЕНТА

Сейчас как никогда важна скорость принятия решений. Нет времени рассуждать. Нужно делать. Тестировать гипотезы, выбирать оптимальные варианты. И еще — сумасшедшие идеи могут создавать «лифты».

Сергей Разуваев,
директор консалтингового агентства GMK



gmk.ru



Скачать
наши кейсы



Группа компаний «КрaшМaш» –
обладатель престижной премии
«Лидер отрасли» среди
демонтажных организаций России

15 лет

УСПЕШНОЙ РАБОТЫ В СФЕРЕ
ДЕМОНТАЖА ЗДАНИЙ
И СООРУЖЕНИЙ, ПОДГОТОВКЕ
СТРОЙПЛОЩАДОК
ПОД БУДУЩУЮ ЗАСТРОЙКУ

СОТНИ

ЗАВЕРШЕННЫХ ОБЪЕКТОВ
НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

БОЛЕЕ

250

ЕДИНИЦ ТЯЖЕЛОЙ
ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ
В СОБСТВЕННОМ ПАРКЕ

ДЕМОНТИРОВАНО
ОКОЛО

7 **МЛН**
М³

СТРОИТЕЛЬНОГО ОБЪЕМА
ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

РАЗРАБОТАНО
ПОРЯДКА

6 **МЛН**
М³

ГРУНДА 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