

интервью

Алексей АГАФОНОВ:**«Агитировать за BIM мы не будем»**

BIM, еще некоторое время назад бывший для большинства заказчиков и проектировщиков непонятной аббревиатурой, постепенно завоевал место на рынке и получил признание даже на государственном уровне. О дальнейшем развитии информационного моделирования в строительстве и продвижении технологии в Российской гильдии управляющих и девелоперов рассуждает председатель недавно созданного в РГУД Экспертного совета по BIM-технологиям, директор по перспективному развитию КБ ВиПС Алексей Агафонов (стр. 2).

развитие территорий

Нарзан для туристов

Этнотуристический кластер «Гумлокт» появится в селе Красный Восток в Карачаево-Черкесии на территории нарзанного источника. Сначала он будет работать как комплекс для однодневных поездок, а в перспективе здесь появятся и отели (стр. 3).

хроника

«Солнечный» хоккей

Компания «Форум-групп» безвозмездно выделила участок под строительство профессиональной хоккейной арены в своем квартале «Солнечный». Она сама возведет ледовый центр, обещая ввести его в эксплуатацию до конца следующего года. «Арена АВТО» будет полностью соответствовать стандартам НХЛ: здесь появятся сразу две площадки (большая и малая), зал с искусственным льдом, помещения для фитнеса, зал для игровых видов спорта (стр. 3).

прямая речь

Земля в довесок

В марте 2015-го вступили в силу изменения в Земельный кодекс РФ, описавшие процедуру «перераспределения земель». По этой схеме можно получить без торгов права на часть участка из госсобственности, как правило, прилегающего к пятну заявителя. Проще говоря, прирезать его. Об этих возможностях — в новой колонке Комитета по законодательству РГУД (стр. 4).

сделка

Финский оптимизм

Компания «ЮИТ Уралстрой» купила участок на въезде в Екатеринбург. Это вторая земельная сделка финско-российской фирмы за последние месяцы (стр. 4).

технологии бизнеса

Улыбка тигра

В 2014 году Сеул был признан самым технологичным городом мира по версии Pricewaterhouse Coopers, обойдя Лондон и Сингапур. Его архитектура по смелости не уступает инженерной «начинке» зданий, а воображение корейцев и страсть к экспериментам дополняют их экономность и предприимчивость (стр. 7).



Разные оттенки кризиса

Участники Рождественских саммитов РГУД в обеих столицах и регионах дружно согласились, что 2016-й оказался лучше, чем ожидали, и для всей экономики, и для рынка недвижимости. Впрочем, это не отменяет ни борьбы за покупателя и арендатора, ни поиска новых прибыльных форматов (стр. 5).

интервью



Денис КОЛОКОЛЬНИКОВ: «ЗИЛАРТ» — это Вызов и риск»

В крупных городах России набирает скорость редевелопмент промышленных площадок. А дискуссии о том, как это надо делать, становятся все острее. Компания RRG разработала концепцию коммерческих пространств для проекта «ЗИЛАРТ» на территории бывшего завода ЗИЛ. О вызовах, рисках и перспективах рассказывает председатель совета директоров RRG и Экспертного совета РГУД по редевелопменту Денис Колокольников (стр. 6).

**выгодный курс на
МИРИМ 2017**
РОССИЙСКАЯ ДЕЛЕГАЦИЯ НА МИРИМ

14-17 марта **ФРАНЦИЯ, КАННЫ**

ОПЕРАТОР: PROESTATE EVENTS
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: ARE ГУД АССОЦИАЦИЯ ИНВЕСТИЦИИ И НЕДВИЖИМОСТИ

www.pro-conference.ru
www.rgud.ru

реклама

Компании, вступившие в РГУД в 2016 году

1. «Гео Девелопмент», Москва
2. «Партнер-С», Самара
3. Фонд имущества ЛО, Петербург
4. ТОЦ «Фестиваль», Омск
5. ФГИП «РАЗМАХ», Москва
6. «ЁЛКА Девелопмент», Новосибирск
7. «Инвенсис», Москва
8. БЕЛТЕЛ, Петербург
9. НЭО «Центр», Москва
10. «Восток центр Иркутск», Иркутск
11. Экспертная группа ВЕТА, Москва
12. «АгроКом», Москва
13. «Волей Гранд», Москва
14. «Эко Хоум Групп», Петербург
15. Строительная фирма «ИРОН», Петербург
16. «Дэскон Про», Петербург
17. «Глобал Риэлти», Нижний Новгород
18. VI property (TOO Greyfal), Астана
19. «БФА-Девелопмент», Петербург
20. Группа ИНО, Петербург
21. «Отелит», Новосибирск
22. РК «Девелопмент-Идея», Казань
23. KEY CAPITAL, Москва
24. «Инвест Консалтинг Реалти», Москва
25. FUTURA-ARCHITECTS, Петербург
26. «Бизерра.ру», Екатеринбург
27. ГК «Век», Екатеринбург
28. Центр-Консалтинг, Новосибирск
29. «ИнноваСтрой», Москва
30. ООО «РКТ-инжиниринг», Москва
31. Объединение участников бизнеса по развитию стального строительства, Москва
32. ИФК «Мера», Кемерово
33. Торговый дом «Северо-Западный», Петербург
34. Helin & Co architects, Хельсинки
35. «Еврострой», Петербург
36. «4Д Девелопмент», Тюмень
37. «Докландс Девелопмент», Петербург
38. АВЕРТА ГРУПП, Москва
39. «Максимум Life Development», Петербург
40. «СИТИ ПРОФИТ», Петербург
41. Завод «Контур», Тюмень
42. «Сибстройсервис», Тюмень
43. «СТРОЙКОН», Якутск
44. «ЭКСТРА ЮС», Петербург
45. Sawatzky Property Management, Москва
46. Институт территориального планирования «Урбаника», Петербург
47. ИСК «Алгоритм», Барнаул
48. «Дюна-Инвест» (ГК «ПРАКТИКА»), Екатеринбург
49. УК «Система», Тюмень
50. «Илья Мочалов и Партнеры», Москва
51. «СёрчИнформ», Москва
52. ГК «АВА», Краснодар
53. «Агава», Казань

интервью

Беседовала Евгения ИВАНОВА



Алексей АГАФОНОВ: «Агитировать за BIM мы не будем»

BIM, еще некоторое время назад бывший для большинства заказчиков и проектировщиков непонятной аббревиатурой, постепенно завоевал место на рынке и получил признание даже на государственном уровне. О дальнейшем развитии информационного моделирования в строительстве и продвижении технологии в Российской гильдии управляющих и девелоперов рассуждает председатель недавно созданного в РГУД Экспертного совета по BIM-технологиям, директор по перспективному развитию КБ ВиПС Алексей Агафонов.

– На каком уровне сейчас находится развитие BIM-технологий в России?

– В регионах — пока на низком, хотя отдельные компании, в частности из Сибири, работают уже и на федеральном уровне. В Петербурге и Москве — ситуация гораздо лучше. Но в целом есть к чему стремиться.

Точных цифр пока не назову. Росстат, к сожалению, такую статистику не собирает. Одна из задач нашего совета — получить с помощью региональных представительств РГУД обратную связь, чтобы понять, сколько в России компаний, владеющих технологией, чего они достигли, почему их немного, с какими проблемами они сталкиваются.

– Как вы будете агитировать участников рынка, особенно сейчас, когда вкладывать в развитие могут немногие?

– Агитировать мы не будем, это не совсем правильно, сосредоточимся на развитии рынка. Планируем взаимодействовать с Минстроем, профессиональными сообществами, профильными вузами, органами региональной власти, экспертизы и стройнадзора. Надеемся на поддержку и опыт компаний-лидеров рынка. Одна из целей совета — показать истории успеха компаний, которые пользуются BIM, отдельные проекты и даже людей. Выводы пусть каждый делает сам.

Что касается стоимости — цена западного продукта высокая, но есть и российские аналоги, они отличаются и по функционалу, и по стоимости. Перед нашими разработчиками стоит задача снизить порог входа, чтобы позволить и небольшим проектным компаниям пользоваться технологией в полном объеме.

– Какие задачи ставит перед собой совет?

– Мы выделили для себя несколько основных направлений. Первое — образование. Специалистов, которые после института могут прийти в современную проектную организацию и соответствовать ее стандартам, мало. Совместно с профильными вузами мы будем готовить образовательные программы или дополнения к существующим, чтобы

компания не тратила время и деньги на переподготовку молодых кадров.

Следующая тема — квалификация. Потенциальный заказчик должен обладать объективной и независимой оценкой компетенции исполнителя. Например, участник тендера утверждает, что владеет инструментами работы в BIM, предоставляет какие-то сертификаты, лицензии на программное обеспечение и пр., но зачастую оказывается, что в фирме штат — полтора человека, есть компьютер, стол и учебник по BIM, скачанный в Сети. На таком субподрядчике заказчик теряет время, деньги, рискует своей профессиональной репутацией. Мы планируем по аналогии с другим продуктом РГУД — GREEN ZOOM — сделать аттестацию, условно стандарт BIM-READY, организовать квалификационные экзамены, чтобы было понятно, каким критериям соответствует организация.

Следующий пункт — разработка регламентирующих документов, некоего BIM-стандарта, который опишет взаимодействие заказчиков, проектировщиков, строителей и девелоперов. Мы разработаем такой документ и бесплатно выложим на электронную площадку, которую создадим для работы Совета.

Плюс есть планы, связанные с иностранным сотрудничеством и взаимодействием с госорганами.

– Какие-то мероприятия собираетесь проводить?

– В 2017 году для нас принципиально участие в Петербургском международном экономическом форуме. Рассматриваем Петербургский инновационный форум, возможно — Форум 100+ в Екатеринбурге, ИННОПРОМ.

– Вы руководитель в крупной компании, одним из конкурентных преимуществ которой является владение BIM. Зачем вам работа в РГУД, которая приведет к росту конкуренции?

– Со всеми перечисленными проблемами мы регулярно сталкиваемся и уверены в необходимости цивилизованного развития отрасли.

актуальный комментарий

Сергей ВОРОБЬЕВ, председатель Инженерного комитета РГУД:

– Экспертный совет в Гильдии создан, чтобы заниматься продвижением BIM в том числе на уровне Минстроя. Его задачи — знакомить рынок с этой технологией, объяснять ее преимущества и выработать стандарты работы с учетом потребностей участников рынка. BIM охватывает не только проектирование, но и строительство, и эксплуатацию, то есть касается практически всех компаний — членов РГУД. За BIM будущее, это естественное развитие технологий. С помощью BIM-моделей мы гораздо больше знаем о проекте, о затратах, возможных издержках, можем посмотреть, как будет вести себя здание, каковы будут энергозатраты на его эксплуатацию и многое другое. Точность работ возрастает, их время и стоимость становятся более предсказуемыми.

BIM (building information modeling) — технология информационного моделирования строительных объектов. Современный подход к возведению, оснащению, обеспечению эксплуатации и управлению жизненным циклом объекта, который предполагает сбор и комплексную обработку информации на всех этапах в трехмерной модели. Внедрение BIM требует от проектировщиков вложений в программное обеспечение и подготовку кадров, но использование технологии значительно экономит время проектирования и согласования проекта, минимизирует ошибки на этапе строительства и пр.

Внимание участников рынка недвижимости!

ГУД NEWS

ПРИГЛАШАЕМ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

- Присылайте новости вашей компании и ваших проектов, итоги контрактов и совместных сделок!
- Информировать о важных событиях города!
- Предлагайте темы обзоров и опросов!
- Иницируйте темы для встреч и дискуссий!
- Размещайте рекламные модули на страницах общероссийской газеты «ГУД NEWS»!

реклама

КОНТАКТЫ:

Редактор «ГУД NEWS» — Евгения Иванова, jivanova@inbox.ru
Специалист по рекламе — Юрий Панютин,
(812) 327-2720 (*165) yura@np-inform.ru
(в письмах указывать — информация/реклама в «ГУД NEWS»)

**Поддерживайте и продвигайте свой бизнес!
Используйте возможность заявить о себе и своей компании со страниц газеты!**

Скачайте бесплатное руководство

Как взыскать упущенную выгоду

8 800 775-04-99
wpstr.veta.expert

реклама

сделка

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Инвестор на шоппинге

Компания DARS Development приобрела ТРЦ «ГиперСити» в Кургане, заплатив за него около 930 млн рублей. Это третий региональный торговый комплекс, который инвестор выкупил в течение года.

ВЛАДЕЛЬЦЕМ «ГиперСити» стало ООО «Мобиком», структура DARS Development. Площадь двухэтажного комплекса на улице Коли Мяготина составляет 45 000 кв.м, арендопригодная — 34 350 кв.м. Фуд-корт большой, парковка рассчитана на 1500 автомобилей. В числе арендаторов — «Детский мир», «Спорт-мастер», «Л'Этуаль», NewYorker, Zenden, Befree, Finn Flare и пр.

Комплекс открылся в 2008 году и по началу высоко ценился горожанами. Но с закрытием продуктового супермаркета, детского центра, боулинга и уходом популярных международных фэшн-операторов (вроде Mango, Accessories и т.п.) стал терять популярность. Проблемы объекта объясняются финансовыми затруднениями собственника (новому владельцу ТРЦ достался на торгах, проходивших в рамках процедуры банкротства).

DARS Development планирует привлечь новых «якорных» арендаторов (первым делом — кинотеатр и продуктового оператора) и уделить внимание развлекательному направлению и детской составляющей. Генеральный директор компании Сергей Сабанов по завер-



шении сделки заявил, что его фирма может сделать комплекс лучшим в Кургане.

DARS Development работает на рынке девелопмента с 2001 года и специализируется на торговой и жилой недвижимости. Ей принадлежат пять торговых центров в Ульяновске: «Аквамолл», «Самолет», ЦУМ, DARS и «Пушкаревское кольцо». В 2016-м компания начала ак-

тивную экспансию в регионы. Она, в частности, приобрела ТРЦ «Торговый квартал» в Калуге и ТЦ «Шоколад» в Нижнем Новгороде. На сегодня общая площадь торговых объектов компании, по ее данным, превышает 270 000 кв.м. На этом DARS Development обещает не останавливаться и уже присматривает новые объекты в не освоенных пока регионах.

хроника

«Солнечный» хоккей

Компания «Форум-групп» безвозмездно выделила участок под строительство профессиональной хоккейной арены в своем квартале «Солнечный». Соглашение об этом во время торжественной церемонии закладки первого камня подписали губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев и председатель совета директоров «Форум-групп», президент Федерации хоккея Свердловской области Олег Черепанов.

Компания сама возведет ледовый центр, обещая ввести его в эксплуатацию до конца следующего года. «Арена АВТО» будет полностью соответствовать стандартам НХЛ: здесь появятся сразу две площадки (большая и малая), зал с искусственным льдом, помещения для фитнеса, зал для игровых видов спорта. В перспективе — строительство второй очереди с гостиницей-интернатом для юных хоккеистов.

Это не первый хоккейный объект застройщика. «Форум-групп» уже завершил «Дацюк-Арену», которая открылась в центре Екатеринбургa в 2016 году. «Новый комплекс будет более масштабным, — обещает Олег Черепанов. — Дело не только в двух аренах. Одна из важнейших составляющих — гостиница-интернат. Сейчас дети уезжают в хоккейные интернаты в другие регионы: в Челябинск или в Уфу. Так мы теряем одаренных спортсменов. Наш интернат сможет принимать до 60 детей. Это две хоккейные команды».

Финны прижились в России

Управляющая компания финского концерна SRV получила в свой портфель строящийся ТЦ «Соломбала Молл» в Архангельске. В рамках контракта компания окажет консультационные услуги в части коммерческого управления объектом и его технической эксплуатации. Общая площадь комплекса составит 36 000 кв.м, арендопригодная — около 20 000 кв.м. Открытие запланировано на сентябрь 2017 года.

«Мы планируем и дальше расширять географию присутствия, — комментирует Татьяна Осипова, генеральный директор управляющей компании концерна. — В Архангельске мы будем сопровождать проект на ключевом этапе — перед открытием и в течение первого года работы».

У компании также есть объекты в Петербурге, Мытищах и Калининграде.

Магазины для своих

Екатеринбургское «Общество «Малышева, 73» создает собственную розничную сеть супермаркетов «Гипербола». Магазины площадью около 1500 кв.м появятся в жилых комплексах, которые строит компания. «Мы не планируем активно развивать «Гиперболу», — рассуждает только на свои жилые комплексы и торговые центры», — говорит совладелец компании Игорь Заводовский.

Первые точки откроются на Уктусе, в районе Каменных палаток и в ТРЦ на Ботанике, строительство которого начнется в следующем году.

Щедрый «Платон»

Первой трассой, строительство которой будет финансироваться с использованием платежей от системы «Платон», станет магистраль «Обход Хабаровска». Она же — первый ГЧП-проект в транспортной сфере на Дальнем Востоке. Проект реализует ООО «Региональная концессионная компания» (принадлежит ПГФ «ВИС» и Газпромбанку) при поддержке Министерства экономического развития Хабаровского края. Общая стоимость автодороги превышает 40 млрд рублей. Благодаря обходу длиной почти 27 км получится соединить три федеральные трассы (А-370 «Усури», Р-297 «Амур» и А-375 «Восток»). На магистрали появятся пять транспортных развязок, 24 моста и путепровода. Предполагается, что платная дорога не только позволит разгрузить центр Хабаровска от транзитного транспорта, но и станет отправной точкой для создания новой системы транспортного сообщения с Китаем. Стройку планируют начать уже в этом году.

Комплексное юридическое сопровождение концессионера обеспечивает адвокатское бюро «Качкин и Партнеры». Газпромбанк выступил в роли финансового агента и намерен предоставить ООО «РКК» до 10 млрд рублей.

развитие территорий

Нарзан для туристов

Этнотуристический кластер «Гумлокт» появится в селе Красный Восток в Карачаево-Черкесии на территории нарзанного источника. Сначала он будет работать как комплекс для однодневных поездок, а в перспективе здесь появятся и отели.

«МЫ ХОТИМ использовать нарзанский источник как центр притяжения туристов и сформировать новые маршруты, создав единый туристический кластер», — рассказывает заместитель министра туризма, курортов и молодежной политики республики Павел Селипетов.

Проект развития этой территории подготовил санкт-петербургский институт территориального планирования «Урбаника».

«Гумлокт» запланирован как всеесезонный курорт. На первом этапе, к 2019 году, будут готовы нарзанная площадка, ресторан национальной абазинской кухни, информационный центр, конферма, стоян-

ка для автобусов и автомобилей и торговые места, будут запущены пешеходные и конные маршруты. Благоустроенный парк Красный Восток в центре села открылся еще в прошлом году. Рядом с минеральными источниками разбили фонтаны, положили дорожки, установили кованые скамейки, беседки, качели, высадили клумбы. Вокруг этой площадки размером 0,5 га и будет строиться кластер.

Во вторую очередь, которая стартует в 2022-м, «Гумлокт» планируют расширить, создав здесь полноценный курорт с этнографическим музеем, гостиницей, дальними прогулочными маршрутами, форелевым

озером, базой для квадрициклов и комплексом «Крепость Коллаж». На этом этапе расчет делается на привлечение сторонних инвесторов.

«Гумлокт» расположится неподалеку от автомобильной трассы, соединяющей Кисловодск с горнолыжными курортами Архыз и Домбай. До Кисловодска — 43 км, а значит, и его гости станут потенциальными посетителями «Гумлокта». Транзитное транспортное положение обеспечит ему постоянный турпоток и даст дополнительные рабочие места для жителей Карачаево-Черкесии, надеются республиканские чиновники.

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Интернет-маркетинг в недвижимости

22.03
МОСКВА

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ

организатор: ARE оператор: PROESTATE EVENTS при поддержке: ГДА

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

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Управление строительством

ВМ-технологии: теория и практика современных решений

МОСКВА
29.03.2017

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ

организатор: ARE оператор: PROESTATE EVENTS при поддержке: ГДА

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

прямая речь

Земля в довесок

В марте 2015-го вступили в силу изменения в Земельный кодекс РФ, описавшие процедуру «перераспределения земель». По этой схеме можно получить без торгов права на часть участка из госсобственности, как правило, прилегающего к пятну заявителя. Проще говоря, прирезать его. Об этих возможностях — в новой колонке Комитета по законодательству РГУД.



«Девелоперам знакома ситуация, когда во время разработки проекта выясняется, что его может качественно изменить использование соседнего участка, зачастую незначительно по площади. Например, когда от границы принадлежащего компании пятна до красной линии автодороги расположен маленький газон, а выбранный вид разрешенного использования будет согласован только при совпадении границ участка и красной линии. Прежде легального механизма получения прав на такие участки не было. И хотя прирезки все равно оформляли, но они, как правило, несли существенные юридические риски либо затягивали реализацию проекта на годы.»

С введением процедуры перераспределения механизм стал более понятным и — самое главное — перешел из «серой зоны» в нормальное правовое регулирование. Порядок действий для участков государственной (или муниципальной) и частной собственности прописан в главе V.4 Земельного кодекса, а пункт 1 ст. 39.28 ЗК РФ устанавливает закрытый перечень случаев, на которые распространяется эта схема.

Через два года после вступления в силу изменений можно констатировать, что у девелоперов наибольшее распространение получил пп. 2 п. 1 ст. 39.28: перераспределение для приведения границ участков в соответствие с утвержденным проектом межевания (чтобы исключить вклинивание, вкрапливание, изломанность границ, чересполосицу) при условии, что «метраж» не превысит установленные предельные размеры.

Эти формулировки несут несколько серьезных ограничений. Если с последним критерием обычно проблем не возникает (максимальный размер участка крайне редко регулируется), то остальные могут стать серьезным препятствием для девелопера. Так, получается, что прирезать участок до утверждения проекта межевания нельзя.

Процедура перераспределения включает несколько обязательных этапов. Для начала необходимо оценить экономическую целесообразность обращения, ведь за дополнительную площадь необходимо будет выплатить установленную регионом стоимость. Приняв решение, следует сверить границы своего участка и выявить надель для возможной прирезки, после чего подать заявление в уполномоченный госорган.

Несмотря на то что п. 9 ст. 39.29 ЗК РФ предусматривает обширный перечень оснований для отказа, в целом он сводится к наличию иных претендентов или нормативному запрету на отчуждение в частную собственность. Шансы на положительный ответ весьма высоки.

Если заявка согласована, участок проходит кадастровый учет: при перераспределении согласно абз. 2 п. 1 ст. 11.7 Земельного кодекса старый надел перестает существовать, образуется новый. В заключение стороны подписывают соглашение о перераспределении и оформляют право собственности девелопера на созданный надел.

Резюмируя, стоит сказать, что использование механизма перераспределения земель — весьма эффективный механизм в борьбе за повышение эффективности реализации девелоперских проектов, который можно и нужно использовать.

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

развитие территорий

Евгения ИВАНОВА

Девелопмент на взлете

Рядом с московским аэропортом Внуково этой весной начнется строительство общественно-делового кластера «Большое Покровское». Формат бизнес-кластера имеет большие перспективы и сегодня наиболее востребован у инвесторов, уверяет девелопер.

ГК «ГЕО ДЕВЕЛОПМЕНТ» приступает к реализации этого проекта в 15 км от МКАД по Киевскому шоссе, в пяти километрах от аэропорта Внуково. На 38 га появится бизнес-кластер, объединяющий компании в сферах торговли, медицины, бытового обслуживания, культуры и сервиса. Территория поделена на сектора: административный, логистический и торговый.

Девелопер берет на себя строительство дорог, подключение к энергосетям и другим коммуникациям. Инвесторы также могут заказать у компании проектную документацию и получение необходимых согласований.

Реализация проекта разделена на очереди. Инфраструктурные объекты на 10 га, входящих в первую очередь, начнут строить уже этой весной.

«Главным преимуществом проекта, основой его рентабельности, является местоположение, которое позволяет строить здесь офисы, гостиницы, размещать склады и торговые предприятия.



Москва, МКАД, Киевское шоссе и подмосковные города находятся в близости. Планируется активное развитие транспортной сети, так что этот район по-настоящему станет частью Москвы, — комментирует генеральный директор ГК «Гео Девелопмент» Максим Лещев. — «Большое Покров-

ское» может сформироваться как новый центр деловой активности».

Участки административно-складского назначения уже выставили на продажу, нарезав их на лоты от 3000 «квадратов» до 5 га. Сотка стоит 350 000 рублей. По словам девелопера, переговоры с ключевыми партнерами и торговыми сетями уже начались.

сделка

Евгения ИВАНОВА

Финский оптимизм

Компания «ЮИТ Уралстрой» купила участок на въезде в Екатеринбург. Это вторая земельная сделка финско-российской фирмы за последние месяцы.



ПЛОЩАДКА под строительство размером 3,3 га находится в районе улиц Луганская — Хуторская. Здесь запланированы дома общей площадью 63 000 кв.м, рассчитанные на 1250 квартир. Кроме жилых зданий высотой от 13 до 24 этажей в комплексе предусмотрены один подземный и два наземных паркинга, а так-

же детский сад. Старт стройки намечен на следующий год. Проект будет разбит на несколько очередей.

Рядом с будущим комплексом протекает река Исеть, через нее находится ЦПКИО им. Маяковского. «Большой городской парк сделает наш комплекс удобным для семей с детьми. Для нашей компании это первый объект в этой зоне», — комментирует генеральный директор «ЮИТ Уралстрой» Роман Гибов.

Отметим, что недавно участок под новый проект приобрела и компания «ЮИТ Санкт-Петербург». На Студенческой ул., 24 (Приморский район, у станции метро «Черная речка») появится 11-этажный комплекс класса «комфорт» примерно на 800 квартир с паркингом и детским садом. Площадь ЖК составит около 40 000 кв. м. Стройку разделят

на несколько очередей. Выйти на площадку компания рассчитывает в первой половине 2018 года. Пока застройщик занимается проектированием.

Компания рассматривает еще несколько предложений под очередные проекты, говорят в ЮИТ.

Известно, что переговоры о покупке этого пятна шли с середины прошлого года. Тогда финское руководство пришло к выводу, что экономика России начала восстанавливаться, и открыло финансирование для новых строек. «Сейчас мы видим позитивные изменения на первичном рынке, отмечаем у себя рост продаж и ожидаем, что эти тенденции будут набирать силу вслед за укреплением экономики», — комментирует генеральный директор «ЮИТ Санкт-Петербург» Михаил Возиянов.

КАТАЛОГ ПРОДУКЦИИ РФ

9 февраля

ИТОГИ РАБОТЫ ПОРТАЛА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

www.каталогпродукции.рф

РосШпунт | АЛИОТЕХ | NSP.RU | Кротстрой.ру | НОПРИЗ

Разные оттенки кризиса

Участники Рождественских саммитов РГУД в обеих столицах и регионах дружно согласились, что 2016-й оказался лучше, чем ожидали, и для всей экономики, и для рынка недвижимости. Впрочем, это не отменяет ни борьбы за покупателя и арендатора, ни поиска новых прибыльных форматов.

«В 2016-м СНИЗИЛАСЬ инфляция, ВВП показал не столь отрицательное значение, вырос объем ипотечного кредитования, — оптимистично рассуждает Николай Казанский, президент-элект РГУД и управляющий партнер «Colliers International Россия». — Осенью участники рынка недвижимости увидели «свет в конце тоннеля», что подтверждает и статистика».

МОСКВА

В столице фиксируют повышение цен на строящееся жилье (в среднем договор долевого участия подорожал на 800 000 рублей), рост ипотечных сделок (на отдельных объектах, по данным KASKAD Family, до 90% от общего числа продаж) и думают, какие «фишки» могут предложить клиентам.

По данным «Москомстройинвеста», в Москве 50% рынка жилья «держат» 15 крупных девелоперов. В больших проектах с учетом затрат на инфраструктуру и социальной нагрузки им приходится довольствоваться нормой доходности 14–18%. Но и она сильно зависит от рисков, прежде всего — постоянных изменений законодательства.

«2017 год мы проведем под пристальным взглядом государственных органов, которые будут контролировать выполнение обязательств перед дольщиками, соблюдение финансовой устойчивости и минимального размера уставного капитала, — говорит Сергей Нотин, директор по инвестициям компании «Сити-XXI век». — Множество законодательных нововведений будут «откусывать» какую-то часть от доходности».

«Самый большой дисбаланс вносит неопределенность, связанная с размером налога на имущество при покупке квартиры на этапе строительства, — высказался Алексей Болдин, генеральный директор ООО «Магистрат» (входит в ГК «ИНТЕКО»). — Непонятна ни процентная ставка, ни размер кадастровой стоимости, что останавливает многих покупателей».

Что касается инвестиций в коммерческую недвижимость, по подсчетам CBRE в России, в 2016 году их объем составил порядка \$3,8 млрд, доля зарубежных вложений не превысила 6%. В Sberbank Investment Research видят интерес со стороны китайских, японских и арабских компаний, однако они не уверены, что смогут нивелировать в своем портфеле рублевые риски.

ПЕТЕРБУРГ

В Северной столице деловые круги также озабочены изменениями в законодательстве.

Не дожидаясь, пока вступят в силу поправки в 214-ФЗ, которые наделяют исполнительную власть дополнительными полномочиями по контролю и надзору за долевым строительством, петербургские девелоперы запаслись разрешениями на строительство. По данным Службы госстройнадзора и экспертизы, в 2016 году их было выдано больше, чем в 2014-м. И неудивительно, ведь изменения не коснутся уже разрешенных объектов.

Особый интерес в Петербурге вызывает 373-ФЗ, устанавливающий правила для комплексного развития территорий по инициативе собственника или местных органов власти. До сих пор многие проекты редевелопмента в «сером поясе» упирались в сложную структуру собственности на одной площадке и неспособность собственников договориться друг с другом.

В целом же петербургский рынок находится в балансе: ввод жилья примерно соответствует поглощению, а вывод нового предложения постепенно уменьшается. Все более востребованным становится арендное жилье. В наступившем году гармонию может нарушить выход на петербургский рынок московских застройщиков, прогнозирует генеральный директор ГК «Доверие» Дмитрий Панов.

Коммерческая недвижимость тоже чувствует себя довольно благополучно, причем во всех сегментах. Есть интерес даже к таким инвестиционным нишам, как креативные пространства, пансионаты для пожилых и базы для детских спортивных школ.

ТЮМЕНЬ

Неунывающие северяне провели саммит в торгово-развлекательном центре «Тюмень Сити Молл». Он открылся несколькими днями раньше, заполнив свои 80 000 кв.м на 80%, что стало хорошим поводом для оптимизма всех игроков рынка.



Саммит прошел при поддержке правительства региона, и его участники отметили, что время, когда бизнес и власть Тюмени не слышали друг друга, осталось позади. Регион неплохо справляется со строительством социальной инфраструктуры, в январе открыли после реконструкции аэропорт Рошино.

Эксперты сошлись во мнении, что 2016-й стал подарком местному рынку новостроек. Андрей Панасюк, генеральный директор компании UP ConsAllt, сообщил, что в экспозиции сейчас находится более 13 000 новых квартир, а средняя цена квадратного метра сохраняется на уровне 51 000 рублей. По словам Дарьи Медведевой, управляющего директора по ипотеке регионального отделения ВТБ24, многие по-прежнему имеют возможность покупать жилье, хотя доходы населения снижаются почти треть, тогда как пять лет назад она не превышала 10%. Однако в европейских странах этот показатель находится на уровне 80%. «Мы уверенно приближаемся к развитым странам, нам есть куда расти», — отметила г-жа Медведева.

ЕКАТЕРИНБУРГ

В Екатеринбурге, по оценкам экспертов, в 2016 году девелоперы потеряли почти 30% рынка. По данным аналитического отдела центра УПН, ввод нового жилья постепенно снижается, благо за десять предыдущих лет жилой фонд обновился на треть. По предварительным оценкам, в 2016-м девелоперы сдали в эксплуатацию примерно 850 000 кв.м. Строится чуть больше 2 млн кв.м жилья. Еще 250 000 кв.м сейчас заморожены.

Однако продажи новостроек шли не хуже, чем в 2015-м, а на «вторичке» — на 10% лучше. Цены снижаются, но не слишком заметно — на 3–4%. Сейчас они находятся на уровне 66 000–68 000 рублей за «квадрат». Застройщики, впрочем, настаивают на том, что в эконом-классе первичный рынок демонстрирует рост, а застройка окраин сдерживается только отставанием транспортной инфраструктуры. В частности — паузой в строительстве метро. Девелоперы считают, что в этих условиях властям надо поддерживать развитие застроенных территорий в центре города и вовлекать в хозяйственный оборот участки с частной одноэтажной застройкой.

Офисный рынок региона продолжает развиваться по инерции. Вводятся бизнес-центры, заложенные пять — семь лет назад, вакансии сохраняются на уровне 15–18%. В торговом сегменте доля пустующих помещений растет. Растущая дельта между ставками аренды и ценами на торговые площади снижает интерес инвесторов к покупке объектов для сдачи в аренду. С другой стороны, низкие ставки способствуют развитию малого бизнеса, появлению кофеен, пивных ресторанов, парикмахерских.

ОМСК

Саммит в Омске прошел в престижном МФЦ «Фестиваль» в партнерстве с правительствами города, области, Омским союзом риэлторов и областным Союзом предпринимателей.

В ходе дискуссии «Итоги и налоги» собравшиеся оценили ключевые тренды рынка, обсудили стратегию администрации по реновации промышленных зон и вовлечению в оборот неиспользуемых промплощадок (город сейчас заполняет арендаторами территории завода криогенной техники и завода им. Козицкого). В 2016 году Омское областное правительство

уменьшило выкупную стоимость земли для малого и среднего бизнеса и работает над снижением арендных ставок на участки.

Предметом дискуссии также стали разработка мастер-плана Омска, потребность участников рынка в едином информационном поле с данными о ставках и ценах на недвижимость, работа нового геоинформационного проекта AREALL в торгово-офисном сегменте, а также новый для региона формат лайфстайл-центра.

КАЗАНЬ

Девятое место в рейтинге городов России с самой дорогой недвижимостью, рост популярности многофункциональных комплексов, международные события как драйвер строительства новых гостиниц, снижение инвестиций в индустриальном секторе и уменьшение арендуемых торговых площадей — таковы итоги развития рынка недвижимости Казани в 2016 году.

Самый высокий спрос и 78% предложения на первичном рынке жилья сосредоточены в эконом-классе. Половину жилья возводят в рамках государственной программы «Социальная ипотека». Квадратный метр дорожает (62 161 рубль против 58 528 годом ранее). Но растет и качество проектов.

В сфере коммерческой недвижимости лучше всего развивается гостиничный сегмент: в городе 121 отель, включая пять — под управлением международных операторов. Лучшие из них работают со среднегодовой загрузкой 65–69%.

В негативной зоне — рынок торговых помещений. Тем не менее в 2016 году в Казань пришли такие операторы, как Armani Exchange, «Лента», Hoff, SPORTSTYLE (by Nike), Rich family, Original Marines, Natura Siberica и другие. А недавно введенный ТЦ «Горки парк» заполнен на 96%.

РОСТОВ-НА-ДОНУ

Рождественский саммит состоялся здесь впервые. Рынок коммерческой недвижимости чувствует себя не очень хорошо: в Ростове-на-Дону сейчас не строится и не проектируется ни одного качественного торгового или офисного объекта. Зато возводится 1,5 млн кв.м жилья — на 20% больше, чем годом ранее. Однако и число непроданных квартир на «первичке» увеличилось на 17%. По словам Ильи Володько, генерального директора MACON Realty Group, для ростовского рынка новостроек характерно уменьшение площади квартир и бюджетов покупок в среднем на 5%, хотя метр не дешевеет.

«Одним из самых главных факторов для покупателя остается доступная стоимость квартиры, — отмечает Варвара Ротмистровская, генеральный директор риэлторской компании «Магистрат-Дон» (ГК «ИНТЕКО»). — Спрос на эконом-класс составляет 70% от объема первичного рынка Ростова-на-Дону. Половина сделок осуществляется с использованием ипотечных кредитов».

О том, как инвестировать средства в залоговые активы, рассказала Инна Череватая, директор Юго-Западного филиала Российского аукционного дома, на площадке которого несколько ростовских банков реализуют имущество своих должников.

КРАСНОДАР

Саммит в Краснодаре начался с подписания договора о сотрудничестве между представителями Российской гильдии управляющих и девелоперов и Кубанской палаты недвижимости. В ходе дискуссии девелоперы выразили опасение, что в ближайшие год-два рынок может потерять примерно половину компаний. Важные тенденции 2016 года: меньше новых проектов и больше непроданных остатков в жилых новостройках (не реализовано 53%, или 58 000 квартир). Примерно у половины объектов отложен ввод: вместо 3,6 млн кв.м за год получилось сдать не больше 2 млн кв.м. Владелец и президент строительной корпорации «Девелопмент-Юг» Сергей Иванов считает, что в 2017 году ситуация вряд ли улучшится и год для отрасли будет тяжелым.

Вера Сецкая, президент и партнер GVA Sawyer, рассказала, где взять инвестиции в условиях дефицита капитала и кредита: искать партнеров среди коллег и участвовать в концессиях, привлекая бюджетные средства.

Третьим острым вопросом стал Генеральный план города. По словам главного архитектора Краснодара Игоря Мазурка, к нему поступило более 2000 замечаний. В предыдущей версии были допущены нарушения прав собственников земли. Кроме того, она была рассчитана на прирост населения около 15 000 человек в год, а он сейчас составляет более 150 000 человек. Это требует новой социальной и транспортной инфраструктуры, расстановки приоритетов в развитии территорий.

ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



Денис КОЛОКОЛЬНИКОВ: «ЗИЛАРТ» — это вызов и риск»

В крупных городах России набирает скорость редевелопмент промышленных площадок. А дискуссии о том, как это надо делать, становятся все острее. Компания RRG разработала концепцию коммерческих пространств для проекта «ЗИЛАРТ» на территории бывшего завода ЗИЛ. О вызовах, рисках и перспективах рассказывает председатель совета директоров RRG и Экспертного совета РГУД по редевелопменту Денис Колокольников.

— С какими сложностями сталкивается бизнес при редевелопменте и какую поддержку может оказать им Экспертный совет РГУД?

— Проекты редевелопмента — самые сложные кейсы на рынке недвижимости. Они требуют от застройщиков особых компетенций и серьезных ресурсов. Экспертный совет по редевелопменту — площадка для обсуждения важнейших его аспектов. Мы готовим рекомендации для девелоперов, проводим тематические мероприятия, развиваем проект Workshop, который подразумевает экспресс-анализ конкретных проектов методом «мозгового штурма». Под каждый кейс собирается команда профильных специалистов, которые формируют стратегию редевелопмента, основываясь на передовом опыте и знаниях.

— Для RRG редевелопмент — стратегическое направление работы. Как RRG начала работу с этой территорией?

— Первый заказ поступил от города. Перед тем как объявить конкурс на концепцию развития всей территории, нас попросили проанализировать урбанистическую ситуацию в этом районе и все сегменты рынка недвижимости.

ЗИЛ занимал 300 га. Это было «белое пятно» на карте города. Когда производство закрылось, мало кто представлял, что там находится и что происходит. А между тем районы вокруг активно развивались. Городу надо было понять, какой сегмент недвижимости окажется здесь самым востребованным, даст меньше нагрузки на транспортную инфраструктуру и будет интересен для инвесторов. Как известно, у завода были долги. И город как собственник был заинтересован в том, чтобы выручить за территорию максимально возможные деньги на их погашение. Надо было предложить инвесторам экономически привлекательные объемы и условия.

— Что же вы увидели?

— Например, что Павелецкая промзона, которая расположена на противоположном берегу Москвы-реки, за последние 10–15 лет развилась в общественно-деловой район. Собственников там было множество, они приватизировали разные активы, но сейчас вся промышленная застройка превратилась в офисы. Насыщенность этого кластера офисными площадями уступает только «Москва-Сити», а постоянных жителей нет. В других местах по соседству с ЗИЛом произошло то же самое. Мы показали, что рабочих мест в этой локации достаточно, и люди едут сюда из спальных районов, образуя трафик маятниковой миграции.

Аналогичной оказалась ситуация с торговыми центрами. На тот момент были заморожены, но теперь построены и запущены ТЦ «Ривьера» и «Мозаика». Учитывая, что постоянного населения здесь немного, обеспеченность торговыми площадями получается высокая.

Это означало, что доминирующей функцией на территории бывшего ЗИЛа должно стать жилье. Оно генерирует меньше дополнительного трафика. На 25–30 кв.м жи-

лого пространства в Москве живет в среднем один человек. Утром он уехал, вечером приехал. В офисах на такой же площади работают четыре-пять человек, к тому же приезжают посетители, курьеры, клиенты, партнеры для переговоров, то есть трафик на эти метры в несколько раз больше. Для торгового центра он еще выше. Поэтому жилье решили сделать доминирующей функцией как минимум для той части промплощадки, которая отведена под «ЗИЛАРТ».

Конкурс на разработку концепции выиграла архитектурная мастерская «Проект Меганом». Она заложила здесь 760 000 м жилья, 247 000 кв.м коммерческих площадей. Потом площадку выставили на торги, которые выиграла «Группа ЛСР». Мы предъявили победителю уже проделанную работу, и нас попросили сделать единую концепцию для всех коммерческих пространств.

— Оцените уровень сложности и новизны задач, которые стоят перед участниками проекта «ЗИЛАРТ».

— В современной России еще не создавались территории такого масштаба и с таким наполнением. Это определенный вызов и риск для девелопера и для нас. Девелопер с самого начала понимал, что в таком городском контексте обычным микстом жилья и коммерческих площадей обойтись не получится. Тем более что деловая недвижимость занимает практически 25% проекта. И внутренним спросом обеспечить ее работу довольно сложно. Надо, чтобы примерно 70% потребителей приехали сюда извне. Нужно создавать более разнообразную инфраструктуру, общественные пространства.

Исторически территорию завода пронизывала основная дорога. Вдоль нее сохранились здания с фасадами, спроектированными известными архитекторами-конструктивистами. В итоге дорога станет пешеходным бульваром протяженностью 1200 м. На 300 м длиннее, чем Старый Арбат. При этом ее масштаб напоминает, скорее, Новый Арбат. Широкое пешеходное пространство будет окаймлено стилобатами, на которых расположатся башни до 150 м высотой. Кроме обычных коммерческих объектов: торговый комплекс, универмаг, фитнес-центр, рынок — на бульваре разместятся филиал Эрмитажа, Музей техники, три театра и концертный зал.

Помимо обязательной социальной инфраструктуры будет построен образовательный центр. Американские ландшафтные архитекторы спроектировали парк площадью 20 га с интересной концепцией. Набережная, до сих пор закрытая, станет не только проезжей зоной, но и организованным общественным пространством шириной от 70 до 100 метров с мини-парком для занятий спортом. Длина набережной составляет 3,8 км. Максимальная открытость парка, набережной и бульвара — это «фишка» нового района.

И у москвичей, и у приезжих возникает множество поводов приехать сюда: погулять, сделать покупки, посетить выставку или спектакль. Торговля, сервисы — все это нанижется на «культурный» трафик, капитализирует недвижимость и одновременно создает городское пространство хорошего качества.

— Тогда территории все-таки понадобится новый уровень транспортной доступности.

— С этим проблем не будет. Набережная благодаря проекту «ЗИЛАРТ» становится проезжей. От Кремля можно будет без пробок доехать минут за семь. В планах города — пешеходный мост через Москву-реку в сторону станции метро «Варшавская», открылись станция «Технопарк», станция Московского центрального кольца.

Для тех, кто приедет на автомобиле, спроектированы подземные парковки. Идея сама по себе недешевая, но поскольку здесь был завод и требуется рекультивация с выемкой грунта, она оказалась целесообразной.

— А что представляет собой коммерческое пространство «ЗИЛАРТа»?

— Мы как консультанты по недвижимости должны сделать так, чтобы спроектированные архитекторами объекты были востребованы инвесторами и арендаторами, обеспечивали жителям качественную инфраструктуру и при этом приносили доход. Мы должны были сформулировать определенные требования по коммерциализации объектов, по их правильной нарезке.

Особенность заключается в том, что приходится взаимодействовать с группой архитекторов. Территория «ЗИЛАРТа» отличается тем, что впервые в России проектирование в таком масштабе идет на основе единого дизайн-кода. Задана сетка улиц, пешеходный и автомобильный каркасы, нарезаны кварталы, определена высота застройки, цветовые решения, материалы. По этим правилам над проектом «ЗИЛАРТ» работают более 20 российских и западных архитекторов, в их числе Михил Ридайк, Хани Рашид, Сергей Скуратов, Юрий Григорян, Сергей Чобан. Они находят разнообразные решения, выдержанные тем не менее в одном стиле.

Но спорные ситуации, конечно, бывают. Для архитектора важно единство замысла. Для нас — чтобы витрина внутри торгового центра не имела острых углов, не было мертвых зон, эскалаторы приходили в правильную зону.

Пространства для коммерции размещаются в двух-трехэтажных стилобатах, выходящих на бульвар. А внутри микрорайонов есть помещения для повседневного потребления. Для коммерческих первых этажей задан стандарт: открытые планировки, потолки высотой 5–6 м, витринное остекление, вход с уровня земли без пандусов и ступеней.

Для каждого помещения определяется будущий функционал исходя из плотности населения, внутренней логистики: продуктовые магазины, пекарни, кафе, салоны красоты. Технологические особенности таких бизнесов (дополнительные вытяжки, электрические мощности, зоны разгрузки) учитываются при проектировании. Мы общаемся с будущими арендаторами, проверяем наши выкладки. Такой подход уже сейчас дает финансовый результат. Обычно квадратные метры на коммерческих этажах в массовой застройке стоят на 20–30% больше жилых, а в данном случае — на 30–60%.

— Стандартных коммерческих форматов в окрестностях «ЗИЛАРТа» достаточно. Чего не хватает? Вы смогли выработать свежие идеи?

— Действительно, когда буквально через дорогу есть классический молл «Ривьера», создавать еще один бессмысленно. Нужны объекты альтернативного формата. Для тех, кому необязательно идти в большой ТРЦ, на территории «ЗИЛАРТа» будут универмаг и торговый центр районного масштаба. Есть несколько комбинированных объектов. Например, в одном здании фреш-маркет с ресторанной зоной успешно сочетается с большим фитнес-центром. Новизна таких объектов притягательна. Кукольный театр совмещен с детским центром, где расположено все, что связано с развлечениями, образованием, торговлей.

— Место для частных галерей, фотостудий, ателье будет?

— В одном из зданий целый этаж отдается под арт-галерею. В проекте предусмотрено множество малых архитектурных форм. Поскольку здесь достаточно инфраструктуры для проведения выставок, концертов, спектаклей, конгрессов и конференций, творческие люди захотят здесь жить. И я думаю, им хватит открытых, с высокими потолками пространств, которые можно будет использовать в качестве мастерских, галерей.

— А для собственников и арендаторов коммерческих помещений тоже будет разработан дизайн-код? Будут правила для оформления вывесок, террас кафе, витрин?

— Безусловно. Размещение вывесок продумывается уже при проектировании. Девелопер настроен на максимальную продажу коммерческих помещений. Их могут купить как конечные пользователи, например сеть супермаркетов, так и инвесторы — для сдачи в аренду. Контролировать их в будущем девелопер не сможет, но размещение рекламы предполагает согласование с городскими властями, а у них сегодня подход довольно строгий. Судя по сегменту покупателей, с которым работает «Группа ЛСР», сюда придет качественный ритейл, федеральные сети уровня «Азбуки вкуса», «Перекрестка». Думаю, все будет заинтересованы в том, чтобы оформление торговых объектов было эстетичным. Витрины так хороши, что их будет жаль испортить. Правильно и со вкусом использовать их возможности — в интересах собственников и арендаторов.

Надо помнить, что «ЗИЛАРТ» — только часть территории ЗИЛа. Уже утвержден проект планировки «ЗИЛ-Юг», на которой будет построено еще 1,5 млн кв.м недвижимости, по преимуществу жилой. Его жители дополнят целевую аудиторию «ЗИЛАРТа». Через 13–15 лет на «Острове ЗИЛ» будут жить примерно 90 000 человек. Еще порядка 100 000 будут постоянно приезжать. Общими усилиями девелоперов, архитекторов и консультантов создается один из новых городских центров в Москве.

Улыбка тигра

В 2014 году Сеул был признан самым технологичным городом мира по версии Pricewaterhouse Coopers, обойдя Лондон и Сингапур. Его архитектура по смелости не уступает инженерной «начинке» зданий, а воображение корейцев и страсть к экспериментам дополняют их экономность и предприимчивость.

СЧИТАЕТСЯ, что своим экономическим чудом Южная Корея обязана диктатору Паку Чонхи. Он смог не только организовать в 1961 году военный переворот, но и обеспечить стране такую форму государственного капитализма, которая не подавляла частное предпринимательство. Пак Чонхи взял под контроль банковскую систему, ввел пятилетний план развития экономики, привлек заимствования и инвестиции из Японии и США, обеспечил усиление промышленности и создание крупных частных конгломератов — чеболей.

Его правление вывело республику в число «азиатских тигров» и изменило нацию. Сегодня государству приходится совсем не позавидовать мнению людей и правом частной собственности. В том числе в вопросах управления городами.

Как это происходит на практике, российские девелоперы увидели в ходе бизнес-тура, организованного PROEstate Events совместно с Торгпредством России в Республике Корея, компаниями Kotra и NAI Korea.

ГОРЫ И ВОДЫ

В Сеуле работают 20 000 предприятий, производится 21% национального ВВП, находятся штаб-квартиры KIA, Hyundai, SK, Samsung и LG. Градостроительную ситуацию простой не назовешь. На площади 605 кв. км живет больше 10 млн человек (в агломерации — почти 25 млн, половина населения республики). Мегаполис зажат между четырьмя горами, еще четыре находятся в городской черте, кроме того, он разрезан рекой. Несмотря на это, Сеул регулярно присутствует в рейтингах не только самых дорогих и самых богатых, но и самых благополучных и безопасных городов.

Высотное строительство здесь — естественная необходимость. Однако жилые и офисные башни привязаны к городской среде целой системой сквериков, фонтанов, уличных скульптур, беседок для курильщиков, кафе. Наверху — стекло и сталь, внизу — россыпь лавочек, массажных салонов, едален. Квартал у ворот Намдегун застроен высотками отелей, бизнес-центров, Университета Ёнсей, однако на уровне земли его столетиями заполняет рынок.

Мэрия Сеула поощряет шествия, концерты, лекции на открытом воздухе. Яркий пример — устройство прогулочной зоны на ручье Чонгечхон, некогда застроенном лачугами

и служившим естественным стоком для нечистот. В 1970-х муниципалитет снес трущобы и построил на их месте автотрассу, спрятав ручей под асфальт. В 2003 году было решено вернуть горожанам воду и сделать променады. В той его части, что ближе к мэрии, есть место для сувенирной и книжной торговли, инсталляций, выставок и уличных музыкантов. Дальше пейзаж меняется и располагает к медитации: кусты, деревья, журчащая вода.

Открыть для горожан Хангон оказалось сложнее. Русло реки закрыто по требованию военных. В рамках проекта «Хангон Ренессанс» мэрия все внимание уделяет созданию пешеходных набережных и мест притяжения вроде трех искусственных островов The Some Sevit с рыбным рестораном, концертной площадкой и залом для конференций.

ЖИЛЬЕ БЕЗ ПЕРЕГРЕВА

Согласно исследованию Oxford Economics, Сеул входит в десятку мегаполисов с самым недоступным жильем. Местный рынок принадлежит застройщикам. За последние 15 лет он пережил укрупнение и сейчас разделен между десятком серьезных игроков, включая строительные подразделения «Хендэ» и «Самсунг». «Хозяева» неохотно пускают чужих, минимально тратятся на рекламу и консолидируют в своих руках земельные активы (в частной собственности находится примерно 80% земли в Сеуле). В финансировании стройки активно участвуют страховые компании. Правительство, со своей стороны, предпринимает меры, чтобы не дать рынку перегреться, например, повышая налоги на спекулятивные сделки.

Рост предложения ограничивается дефицитом свободных участков. Цена квадратного метра земли в центре Сеула доходит до \$5 млн. Платежеспособный спрос тоже имеет ограничения. Средний доход корейской семьи составляет около \$4000 в месяц и растет не слишком быстро — на 1–1,5% в год. Жить просторно могут позволить себе немногие.

У семейных людей спросом пользуется жилье площадью 50–80 кв. м. В самом дорогом районе Каннам цена такой квартиры может доходить до \$1,5 млн. Обычно семья финансирует покупку на 40% за счет накоплений, остальное берут в кредит под 4% годовых. Тот, кто не хочет связывать себя собственностью и длинными долгами, может арендовать жилье на 15–20 лет, скажем, у Национальной



федерации агропромышленных кооперативов. Придется внести довольно большой залог — до 70% от стоимости, зато текущие платежи будут умеренны. А когда срок аренды закончится, можно забрать залог и переехать в другое место или выкупить квартиру, доплатив остаток. Такая схема используется как для экономичного жилья, так и для бизнес-класса.

Для предприимчивых холостяков существует особый формат — офистель. Это студии размером 15–25 кв. м, в которых можно не только жить, но и зарегистрировать собственный бизнес.

В условиях дефицита земли ресурсом для застройщиков становятся территории, застроенные в 1970-х. Если договориться с жителями, можно года за полтора перестроить пятиэтажку, увеличив высоту дома и число квартир вдвое и выручив \$5000–10 000 за 1 кв. м в зависимости от локации. Собственники не только соглашаются на временное переселение, но и оплачивают его сами, поскольку видят в этом выгодный способ получить обновленное жилье с отделкой и встроенной техникой.

РОДНОЙ И БЛИЗКИЙ ФУТУРИЗМ

Сеул был сильно разрушен в ходе Корейской войны. И сейчас большинство городских лендмаркеров — новые, а не исторические здания. При этом местные жители уверены, что насквозь футуристические фасады и интерьеры новой мэрии — это художественное переосмысление плавных линий традиционного корейского дома ханок. Тем более что архитекторы из корейского бюро iArc позаботились, чтобы в здании (13 наземных и пять подземных этажей) был слышен дождь и пахло свежей зелены. Первое достигается за счет правильного остекления, второе — с помощью самого высокого в мире вертикального сада, оборудованного в холле и доходящего до седьмого этажа. Здание интересно и в техническом отношении: ниже уровня земли оно объединено со старой мэрией, построенной во время японской оккупации. Однако еще больше впечатляет его открытость. В России трудно представить мэрию, на первом этаже которой продавались бы сувениры и книги, работало кафе, а в зал заседаний можно было бы пройти без документов.

Если в мэрии есть некоторое количество прямых линий, то в Центре дизайна, спроектированном Захой Хадид и корейской студией SAMOO, они отсутствуют полностью. Лестницы перетекают в холлы, фасады — в арки, над двором на 50 метров нависает могучая консоль, и даже стойка администратора напоминает биомассу, застывшую в движении. Здесь есть место для выставок, лаборатория дизайна, шоу-румы, библиотека, образовательный центр и два конференц-зала. И пока посетитель движется к цели, внешние очертания и интерьеры здания меняются непрерывно и непредсказуемо. Чтобы материализовать замысел г-жи Хадид, потребовались возможности технологического гиганта Samsung. Из 45 000 алюминий-

евых панелей нет ни одной повторяющейся. Для их производства подрядчику пришлось закупить оборудование, которое используют в самолетостроении. Пронумеровать и поставить каждый элемент на отведенное ему место позволили современные программы.

В Сеуле есть место и для оригинальных форматов. Компания Hyundai в районе Ёнсангу построила библиотеку виниловых пластинок: двухуровневое пространство со стеллажами и проигрывателями, ниже уровня земли оборудован маленький концертный зал. В оформлении квадратной арки архитектор Мунгу Чой использовал фотографии с самого знаменитого концерта Мика Джаггера. Здание построено на участке с перепадом высоты 30 м — ситуация для Сеула не то чтобы рядовая, но и не уникальная.

БУДУЩЕЕ С НУЛЯ

Правительство Кореи поощряет развитие образовательных и медицинских услуг, био-, нано-, «зеленых» и IT-технологий, fashion-индустрии, производство медиаконтента и компьютерных игр. И если новых территорий под жилую застройку в Сеуле больше нет, то под отраслевые кластеры мэрия готова их в буквальном смысле создавать.

Именно так возник Digital Media City, где разместились 449 издательств, телеканалов, кино- и фотостудий, производителей CD/DVD, разработчиков игр, причем 96% резидентов — малый и средний бизнес. Как ни мало земли в Сеуле, в DMC город смог предложить ее по такой выгодной ставке, что из 52 участков инвесторы заняли уже 48. Несколько зданий город построил сам, чтобы сдавать площади «малышам» по разумной арендной ставке и открыть бизнес-инкубатор для новичков. В DMC уже работают 36 000 человек. Посетители исчисляются сотнями тысяч, потому что здесь происходит уйма интересного: съемки сериалов, развлекательных программ, драматические постановки, концерты и ток-шоу. Все это транслируется на экраны, которые здесь являются обязательной частью фасадов.

Особой достопримечательностью считаются Небесный парк и парк Зари на двух холмах, образовавшихся из накопившегося за 15 лет мусора. Свалки засыпали землей и превратили в видовые парки, а выделяющийся при разложении органических отходов метан используют для освещения и отопления Digital Media City.

Новый бизнес-район Сонгдо в свободной экономической зоне Инчхон создан преимущественно для иностранных резидентов. Государству оказалось дешевле намыть 123 кв. км суши, заведя метро и построив мост длиной 21,4 км, чем выкупать землю у собственников. Треть территории предназначена для промышленной застройки и торгового порта, еще треть — под офисы. Остальное — под жилье, торговые центры, отели, гольф-клуб и парковую зону вдоль искусственного канала с морской водой, под которой скрываются паркинги. В Global Campus открывают филиалы Университет Джорджа Мейсона, Университет Гента, Fashion Institute Нью-Йорка.

Интеллектуальный город для полумиллиона жителей живет на возобновляемых источниках энергии, оснащен вакуумной системой сбора мусора и ситуационным центром, который не только отслеживает аварии на сетях, но и регулирует автомобильный трафик с помощью RFID-решений, показывает свободные места на парковке.

В проектировании Сонгдо участвовали ARUP и KPF. На проект уже потрачено около \$80 млрд.

Следующий бизнес-тур для членов РГУД запланирован в майский Берлин, где можно будет увидеть креативные решения по оживлению исторической застройки.



Группа компаний **4D Development** вывела в продажу дом в проекте «Клевер парк» (Тюмень). Жилой комплекс состоит из трех 18-этажных зданий, объединенных торговой галереей. Окончание строительства — IV квартал 2018 года.

ЧТО: Группа компаний 4D Development. Председатель совета директоров — Дмитрий Андреев (на фото). Web: www.4development.ru

ГДЕ: Тюмень.

КОГДА: Деятельность компании началась в 2008 году.

ЗАЧЕМ: Группа компаний 4D Development — застройщик в сфере жилой и коммерческой недвижимости. Реализовала инвестиционный проект ГП-55 в ЖК «Радуга», ЖК «Два капитана». В 2013 году руководство компании решило развивать проекты под собственным брендом, разработав фирменный подход к организации жилого пространства. В декабре 2015-го был введен в эксплуатацию ЖК «Вершины». В 2016-м компания приступила к реализации проекта «Клевер парк». Своей задачей 4D Development называет строительство простого, функционального и качественного жилья. Использует современные материалы, энергосберегающие технологии, системы безопасности. Компания стремится к стильной отделке фасадов и интерьеров квартир.



В ЧЕМ «ФИШКА»? В ЖК «Клевер парк» компания добилась сбалансированного сочетания «умных» и понятных потребителю решений. Особо подробно продумано пространство двора: детские, спортивные площадки, каток в зимнее время, велодорожки, беседки, оригинальное освещение с подсветкой фасадов, доступный Wi-Fi. Подъезды спроектированы на уровне тротуаров с учетом возможностей малышей, родителей с колясками и маломобильных людей. Парковки вынесены за периметр комплекса.



ЖК «Клевер».

Компания **«БАЛТОРГЦЕНТР»** выставила на продажу участок для складского объекта или автотерминала на въезде в Балашиху. Площадка 12 га имеет два съезда на Горьковское шоссе и технический съезд на МКАД.

ЧТО: ГК «БАЛТОРГЦЕНТР» — девелоперская компания с многолетним опытом управления активами в сфере коммерческой и индустриальной недвижимости. Штат насчитывает более 250 сотрудников. Генеральный директор: Олег Ефимович (на фото). Web: www.btc-group.ru

ГДЕ: Москва и Московская область.

КОГДА: Компания основана в 1993 году.

ЗАЧЕМ: ГК «БАЛТОРГЦЕНТР» занимается девелопментом собственных и внешних проектов. Под ее управлением находятся около 80 объектов в Москве и Московской области. Портфель проектов включает бизнес-центры и офисные комплексы, торгово-развлекательные центры, складские и индустриальные комплексы. «БАЛТОРГЦЕНТР» обслуживает активы общей площадью более 450 000 кв. м. Реализует участки и торговые центры в Одинцово и Балашихе. В ее портфеле есть инвестиционные проекты в сфере ЖКХ и сельского хозяйства. Помимо комплексного обслуживания коммерческой недвижимости компания осуществляет технический, финансовый, юридический и коммерческий менеджмент объектов.

В ЧЕМ «ФИШКА»? «БАЛТОРГЦЕНТР» предложила клиентам службу управления по принципу «одного окна». Обратившись по единому номеру, можно получить всю необходимую информационную или

сервисную поддержку по множеству вопросов: техническому обслуживанию и управлению объектом, подбору арендаторов, анализу использования недвижимости, инвестиционных проектов и участков, коммерческому консалтингу (концепция/реконцепция проекта), маркетинговой и PR-поддержке проектов, техническому аудиту и надзору за строительством. Комплексный подход снижает расходы клиентов на операционную деятельность более чем на 30%.



Складской комплекс «Восток-Логистик».

DLP-система **«Контур информационной безопасности СёрчИнформ»**, предназначенная для защиты от утечек информации, официально внесена в Единый реестр российских программ и рекомендована для закупки государственными организациями и госкомпаниями.

ЧТО: Компания «СёрчИнформ», число сотрудников — 205. Председатель совета директоров — Лев Матвеев (на фото). Web: searchinform.ru

ГДЕ: У компании есть шесть филиалов в России: в Москве, Екатеринбурге, Новосибирске, Хабаровске, Казани, Петербурге. Имеются представительства в Казахстане, Украине и Беларуси.

КОГДА: Компания образована в 1995 году.

ЗАЧЕМ: С момента основания компания специализировалась на технологиях поиска, хранения и обработки информации. В 2004 году начала разрабатывать решения для защиты информации. Сейчас «СёрчИнформ» входит в тройку ведущих российских разработчиков средств информационной безопасности. Ее продукты используются в разных отраслях: от банковского дела до машиностроения. «КИБ СёрчИнформ» — первая российская DLP-система, прошедшая сертификацию на совместимость с ОС Astra Linux Special Edition по программе Software Ready for Astra Linux.



В ЧЕМ «ФИШКА»? В 2015 году компания выпустила программу учета рабочего времени TimeInformer, в 2016-м — «СёрчИнформ SIEM». Связка SIEM+DLP позволяет детализировать нарушения в мельчайших подробностях, а также своевременно отслеживать, анализировать все события и оперативно на них реагировать.

В 2015 году компания получила статус резидента инновационного центра «Сколково», а также стала лауреатом Национальной премии в области импортозамещения «Приоритет-2015». Компания готовит специалистов по информационной безопасности, предоставляя собственное программное обеспечение для студенческой практики в 60 вузах-партнерах в России, Беларуси и Узбекистане.



Конференция Road Show SearchInform.

Компания **AVA Group** — новый бренд, который появился на строительном рынке Краснодара летом 2016-го. Группа компаний объединила фирмы, давно работающие на рынке Краснодара и юга России, и новые предприятия.

ЧТО: Группа компаний AVA — многопрофильный холдинг в сфере строительства, инжиниринга и управления объектами недвижимости. Вице-президент по инвестициям — Денис Бражниченко (на фото). Web: www.avagroup.ru

ГДЕ: Южный федеральный округ.

КОГДА: Группа компаний образована в 2016 году.

ЗАЧЕМ: ГК AVA предлагает полный спектр услуг в области недвижимости разного формата, функционала и цены. Берет на себя задачи от разработки идеи до полной реализации проекта с последующим управлением объектами жилой и коммерческой недвижимости. В группу входят 12 предприятий. В их числе инвестиционная, генподрядная, управляющая компания, отделочная фирма, автотранспортное предприятие, проектный институт, рекламное агентство и агентство недвижимости, а также девелоперские структуры «Краснодар Строй Центр» и «КСЦ-Юг». В портфеле компании — 14 введенных объектов. В стадии строительства — комфортабельные коттеджные поселки «Белая дача», «Рублевский», «Знаменский», «Виктория», апарт-отель бизнес-класса «Президент», жилой квартал «Мечта» и жилые комплексы «Гарант» и «Марсель».



В ЧЕМ «ФИШКА»? Одним из драйверов для группы является инвестиционное подразделение — компания AVA INVEST. В ее портфеле сегодня восемь проектов комплексного освоения территорий, которые компания реализует самостоятельно, и около 40 предложений для инвесторов. Это многоэтажные жилые дома разных классов, комплексная жилая застройка, коттеджные поселки, объекты коммерческого и общественного назначения (апарт-отели, торговые центры, рынки, логистические комплексы, технопарки). Инвестиционные проекты предлагаются инвесторам в виде готового продукта, который включает участок с проектом застройки и пакет исходно-разрешительной документации. Компания оказывает генподрядные услуги и берет на себя реализацию строящегося жилья, включая маркетинг и продвижение проекта.

Апарт-отель «Президент».

