3-Е ЕЖЕГОДНОЕ ИЗДАНИЕ О ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ПЕРСОНАХ
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

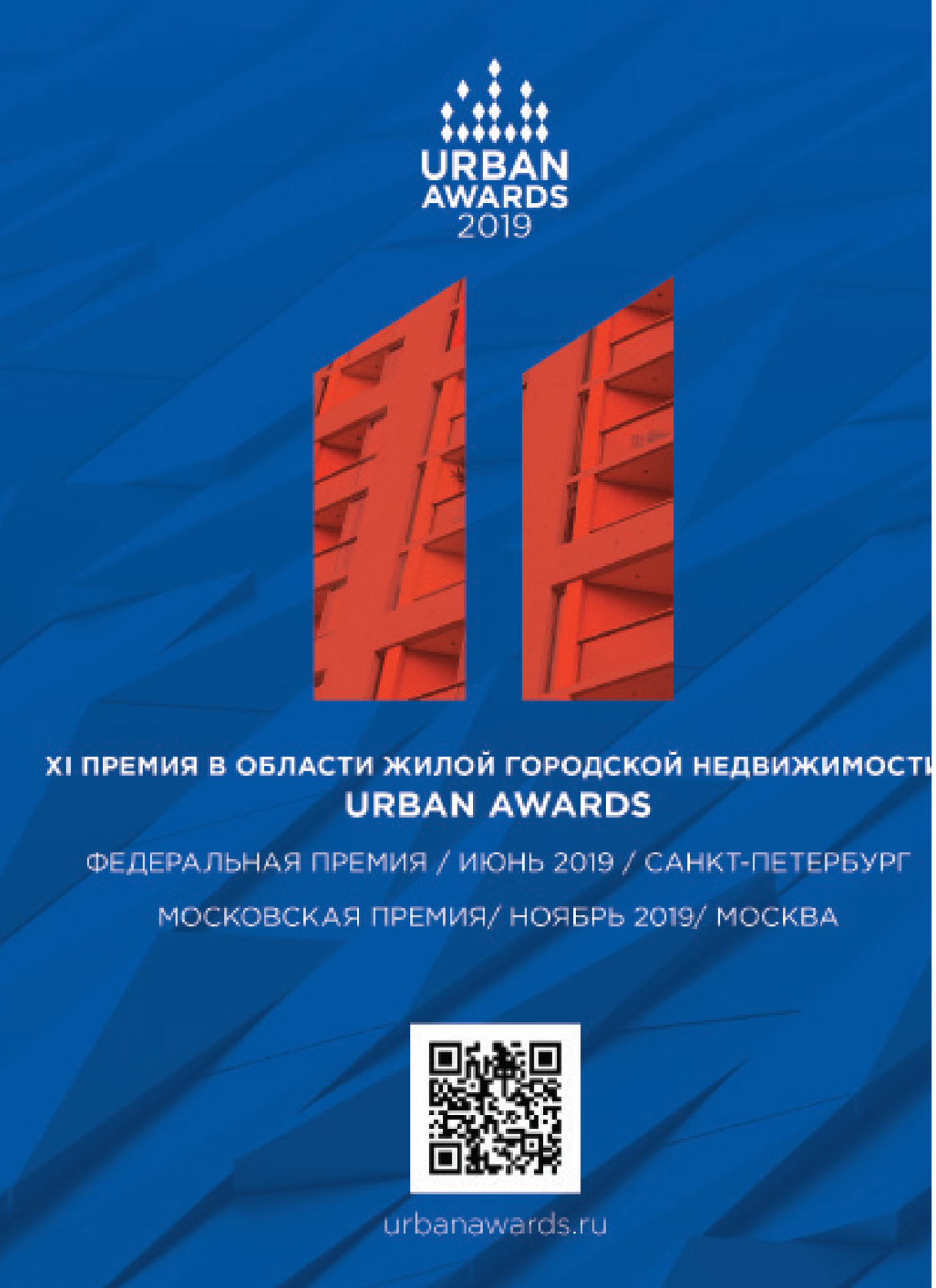
ЛИЦА



ВИТАЛИЙ МУТКО

Надо как можно реже менять условия для бизнеса

2018/2019





АНАСТАСИЯ КРЕМЕНЧУК

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

Вы держите в руках третий выпуск журнала «ЛИЦА» – ежегодного издания, посвящённого выдающимся персонам российского рынка недвижимости.

Когда три года назад мы создавали этот продукт, мне задавали много вопросов: чем журнал будет отличаться от прочих каталогов персон, как мы отбираем героев, которые размещаются на страницах издания? И знаете, на эти и другие вопросы каждый год, готовя новый выпуск, я отвечала по-разному. Все дело в том, что выпускать ежегодно однотипный журнал не в наших правилах. Так, первый номер был своеобразным путеводителем по отраслеобразующим личностям - персоны и их влияние рассматривались не только за год, а за все время их деятельности. Во втором выпуске персоналии отбирались на основе рейтинга девелоперов, составленного совместно с компанией «Метриум Групп», по совокупному количеству построенных квадратных метров жилых площадей.

Для подготовки третьего номера журнала «ЛИЦА» в качестве приглашённого редактора мы призвали Анну Рогову, эксперта с многолетним опытом работы, занимающую должность PR-директора компании «КРОСТ». И на первом же редакционном собрании было решено, что третий выпуск станет российским аналогом журнала «Тайм».

Как вы заметили, поменялось не только внешнее оформление журнала (теперь его украшает самое влиятельное лицо отрасли, на наш взгляд) - но и полностью преобразилась «начинка» издания. В третьем номере главные герои попадают в журнал в ключе основных тем рынка недвижимости за прошедший год - начиная от формирования общественных пространств и заканчивая эскроу-счётами.

А за содержание разделов отвечали мои коллеги и друзья, которых можно смело назвать звездным составом авторов-экспертов: Игнат Бушухин, Ольга Набатникова, Людмила Стрельцова, Светлана Данилова, Алексей Пастушин, Оксана Самборская и Никита Журавлев.

А я больше не буду похищать ваше внимание, и от вступительного слова спешу пригласить вас к прочтению самого журнала – уверена, вам понравится!



АННА РОГОВА
Приглашенный редактор каталога «ЛИЦА»,
PR-директор концерна «КРОСТ»

2018 год в истории рынка недвижимости навсегда останется годом знаковых перемен. Переход к проектному финансированию, законодательные изменения, смена ключевого пула игроков повлияли на рыночную конъюнктуру, цены и стратегии развития застройщиков. И все же именно в 2018 году Москва более чем успешно приняла в числе других городов Чемпионат мира по футболу (а это новые стадионы и яркие общественные пространства), вывела на рынок интереснейшие архитектурные проекты, строила школы, работала над крупными реновационными проектами, развивала отечественные технологии в строительно-промышленной отрасли.

Перед вами – журнал, в котором собраны цитаты людей, формирующих сегодня повестку строительной отрасли и рынка недвижимости. Это архитекторы, урбанисты, чиновники, застройщики, риэлторы – все те, кто влияет на создание новой, яркой, интересной городской среды в Москве и в других городах России.

Великий архитектор Ян Гейл в книге «Города для людей» сказал: «Сначала мы формируем города – затем они нас». Цитаты людей, которые формировали наши города в 2018 году – читайте в этом журнале.

СОДЕРЖАНИЕ

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА И ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ	**8**
ТРЕНДЫ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ	**32**
ФИНАНСЫ	**74**
АРХИТЕКТУРА	**94**
СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА	**112**
ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	**136**
ЦИФРОВИЗАЦИЯ	**150**
БЛАГОДАРНОСТЬ	**172**

Каталог «ЛИЦА» подготовлен Оргкомитетом Urban Awards. Третий выпуск состоит из семи разделов:
- конъюнктура рынка и изменения в законодательстве;
- тренды в девелопменте;
- архитектура;
- финансы;
- социальная инфраструктура и общественные пространства;
- инновации в строительстве;
- цифровизация.

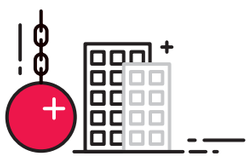
Приглашенные журналисты отрасли - Ольга Набатникова, Людмила Стрельцова, Игнат Бушухин, Светлана Данилова, Оксана Самборская, Алексей Пастушин и Никита Журавлев - включили в номер самые выдающиеся цитаты персон, влияющих на российский рынок недвижимости.

При выборе персон Оргкомитет руководствовался следующими показателями: топ-менеджеры девелоперских и риелторских компаний, чиновники, банкиры, аудиторы, имеющие непосредственное отношение к строительной отрасли.

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2018 ГОДА



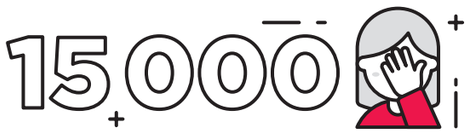
Накануне прошлого Нового года Правительство России утвердило план поэтапного перехода от долевого строительства к проектному финансированию. А уже летом 2018 года были приняты поправки в законодательство, предусматривающие отказ от договоров долевого участия с 1 июля 2019 года. Юридически форма ДДУ при заключении сделок сохранится, однако средства дольщиков будут направляться не застройщику, а на эскроу-счета в банках.



В начале 2018 года был дан официальный старт программе реновации в Москве. К концу года счет переехавших в новые квартиры москвичей пошел на сотни. Кроме того, до 31 декабря 2018 года столичные власти пообещали снести первые пятиэтажки в рамках программы реновации.



Еще одна тема конца 2017 года, перешедшая по наследству в 2018 год — санация «Промсвязьбанка». Эта новость вызвала панические настроения среди дольщиков проектов Группы «ПСН», многие из которых были уверены, что проблемы банка затронут девелоперский бизнес братьев Ананьевых. Впрочем, паника довольно быстро успокоилась: на деятельности девелопера проблемы банка практически не сказались, а объемы сделок только увеличились.



А вот дольщикам компании Urban Group повезло намного меньше. Весной 2018 года появились первые новости о проблемах у застройщика, а уже в мае «Сбербанк» приостановил выдачу ипотеки по проектам девелопера. В компании сначала заявили, что это временная проблема, остальные банки продолжают кредитовать жилые комплексы Urban Group. Однако спустя неделю девелопер остановил продажи недвижимости по всем своим объектам. А дальше — банкротство, уголовные дела, международный розыск и около 15 тыс. обманутых дольщиков.



В мае строительный блок в правительстве получил новое руководство. Пост вице-премьера по вопросам строительства и регионального развития занял Виталий Мутко, а министром строительства и ЖКХ стал Владимир Якушев, ранее возглавлявший Тюменскую область.



Главная дата 2018 года на рынке недвижимости — это 1 июля. Именно с этого дня началась новая страница в истории российского девелопмента. Поправки к законодательству, существенно ужесточающие контроль в отрасли, начнут действовать только 1 июля 2019 года, однако их влияние на рынок началось намного раньше. Один из признаков — рекордное количество выданных разрешений на строительство. Только в июне 2018 года, за месяц до вступления в силу поправок, Комитет государственного строительного надзора по Москве выдал почти 200 новых разрешений на строительство многоквартирных жилых домов и многофункциональных комплексов с апартаментами. Ажиотаж объясняется тем, что девелоперы, успевшие оформить документы до 1 июля 2018 года, рассчитывали работать по этим проектам по старым правилам. Однако согласно разъяснениям от Министерства строительства и ЖКХ, требования о переходе на эскроу-счета распространяются также и на жилые комплексы, стартовавшие ранее указанной даты (за исключением тех, которые находятся на финальной стадии строительства).



Как следствие большого объема выданных разрешений на строительство, вторая половина 2018 года ознаменовалась выходом большого количества новых проектов. Только за третий квартал столичный рынок пополнился 30 новыми жилыми и апартаментными комплексами, а в общей сложности за год количество «свежих» жилых и апартаментных комплексов находится на отметке 90 адресов.



«Строить надо 120 млн кв. м», — такую задачу Владимир Путин поставил перед строителями в ежегодном послании к Федеральному собранию РФ 1 марта. Выйти на этот показатель необходимо к 2024 году. Однако реформа долевого строительства, похоже, ставит под сомнение достижимость столь амбициозных результатов.



2018 год — самый активный в истории ипотечного кредитования в России. За десять месяцев текущего года по всей стране было выдано 1,18 млн займов на покупку жилья, что является историческим максимумом. До этого отметка в один миллион была преодолена лишь дважды: за весь 2014 год было одобрено 1,06 млн ипотек, за 2017 год — 1,09 млн.



В денежном выражении абсолютный максимум уже достигнут еще раньше: в январе-сентябре 2018 года было выдано ипотеки на 2,07 трлн рублей. За весь 2017 год показатель составил 2,03 трлн рублей. Также зафиксировано снижение ставки до рекордно низких значений. Несмотря на повышение ключевой ставки ЦБ, произошедшее в сентябре, средняя ставка по ипотеке за октябрь 2018 года составила 9,42% годовых. А накопленным итогом с начала 2018 года показатель снизился до уровня 9,55% годовых. Это более чем на 1 процентный пункт ниже, чем средняя ставка за 2017 год (10,64% годовых).

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА И ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

ЛИЦА

ВЛАДИМИР ПУТИН / 12

ВИТАЛИЙ МУТКО / 14

ВЛАДИМИР ЯКУШЕВ / 15

НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВ / 16

НИКИТА СТАСИШИН / 17

БОРИС ТИТОВ / 18

ИВАН РОМАНОВ / 19

АНДРЕЙ РЯБИНСКИЙ / 20

АЛЕКСАНДР ХРУСТАЛЕВ / 22

АРАЗ АГАЛАРОВ / 23

КОНСТАНТИН ТИМОФЕЕВ / 24

МАРАТ ХУСНУЛЛИН / 25

СЕРГЕЙ СОБЯНИН / 26

ГАЛИНА ХОВАНСКАЯ / 28

МИХАИЛ МОСКВИН / 29

ЕВГЕНИЙ РЕЗВОВ / 30

КОНЪЮНКТУРА РЫНКА И ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ



Ольга Набатникова
Главный редактор «РИА Недвижимость»

Рынок девелопмента жилья больше никогда не будет прежним. Если еще в конце прошлого года отдельные крупные застройщики надеялись развернуть в свою пользу поправки в законодательство о долевом строительстве (известные как 218-ФЗ), то уходящий год ясно показал: радикальной реформы отрасли не избежать.

Более того, она уже началась, ведь строительные компании перешли на обязательное банковское сопровождение, и теперь все их операции находятся под контролем кредитных организаций.

Участники рынка, будем откровенны, не сразу осознали неизбежность изменений, и даже пытались испугать власти то ожиданием роста цен, то вопросами, что делать с проектами проблемных девелоперов, переданных на достройку более надежным игрокам. Однако сильного лобби девелоперы собрать так и не смогли, а еще больше ситуацию усугубил крах компании Urban Group, подтолкнувший государство к самому жесткому варианту изменений на рынке новостроек.

Впрочем, сказать, что власти полностью контролируют стройотрасль в момент смены правил игры, тоже не получится. Ни банковское сообщество, ни его регулятор в лице Центробанка так и не смогли внятно объяснить, сможет ли проектное финансирование полностью заменить бесплатные деньги дольщиков. На повестке по-прежнему остаются вопросы, будут ли для застройщиков, работающих по старым нормам, увеличены взносы в Фонд защиты прав дольщиков и какова будет судьба страхования для строящихся проектов.

Еще несколько важных штрихов к картине того, что происходит с девелопментом в России в плане регуляторики, добавляют следующие слова: кураторы, реновация и нацпроект.

Кураторы отечественного строительного сектора, как мы все помним, сменились после обновления состава правительства. Кресло Игоря Шувалова, возглавившего ВЭБ, занял отошедший от спортивных дел Виталий Мутко, а место ставшего аудитором Счетной палаты Михаила Меня – губернатор Тюменской области Владимир Якушев. При этом в общении с застройщиками Мутко и Якушев, кажется, играют в хорошего и плохого полицейского. Если первый готов выслушать жалобы девелоперов и даже пообещать им разобраться с проблемами, то второй, как правило, жестко пресекает попытки выторговать себе лучшие условия, чем написано в законе. Именно поэтому, кстати, все чаяния застройщиков добиться смягчения реформы (например, возможности «раскрывать» эскроу-счета раньше завершения строительства дома) связаны именно с личностью Мутко.

Что касается реновации, то вопрос, влияет ли она на рынок новостроек и как конкретно, по-прежнему остается дискуссионным. Есть официальная позиция властей Москвы, утверждающих, что реновационный жилой фонд вряд ли скоро выйдет на рынок, а если и выйдет, то в незначительных объемах. А есть дискуссии в кулуарах тематических мероприятий, где девелоперы грустно признают необходимость менять позиционирование своих проектов, чьи стройплощадки находятся в районах, которые охватит реновация. В целом, сходятся во мнении эксперты, обновление жилого фонда за счет бюджета столицы заставит девелоперов переходить в более высокие сегменты, оставляя за городом «вкусный» масс-маркет. Но вот что интереснее: именно реновация в Москве заставила депутатов Госдумы во главе с Хованской Галиной задуматься о необходимости что-то делать с пришедшими в негодность домами в других регионах России и подготовить законопроект о реновации по всей стране. Куда нас выведет эта дорожка, остается только догадываться.

И последнее (но это не значит, что совсем не главное), чем запомнится 2018-й год: реинкарнация национального проекта по жилью. Возможно, кто-то из мастодонтов рынка недвижимости вспомнит, что предыдущий нацпроект с похожей тематикой в России пытались реализовать еще в то время, когда нынешний премьер-министр только планировал стать президентом. Будет ли подход к снаряду на этот раз более удачным, чем в прошлом, мы не знаем. По информации газеты «Коммерсантъ», главы целого ряда регионов сочли целевые показатели национального проекта неисполнимыми, да и сам Минстрой уже начал вспоминать о макроэкономике, которую предсказать очень трудно. Однако, как говорится, «безумству храбрых поем мы песню». Что ж, будем верить в то, что даже самые трудноисполнимые планы этого года смогут найти тропинку в будущее в 2019 году.

Квартиры и апартаменты в новостройках

Москва	Московская область	Новая Москва
55 000	18 883	6 045

Санкт-Петербург	Ленинградская область
39 000	10 000

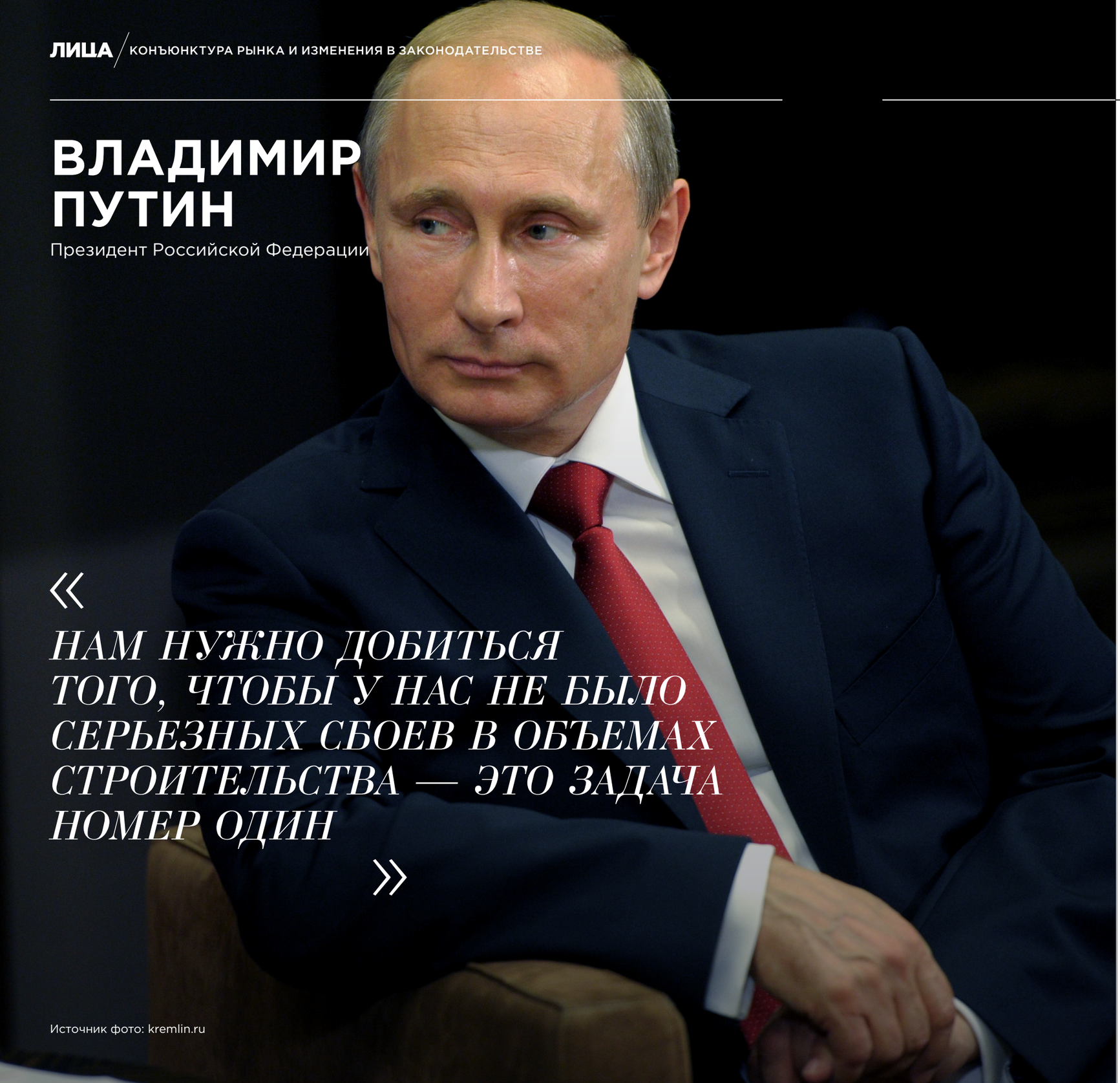
Поиск · Аналитика продаж · Рейтинг застройщиков
Всегда актуальная база квартир



URBANUS

ВЛАДИМИР ПУТИН

Президент Российской Федерации



«НАМ НУЖНО ДОБИТЬСЯ ТОГО, ЧТОБЫ У НАС НЕ БЫЛО СЕРЬЕЗНЫХ СБОЕВ В ОБЪЕМАХ СТРОИТЕЛЬСТВА — ЭТО ЗАДАЧА НОМЕР ОДИН»

Источник фото: kremlin.ru

В то же время нам нужно обеспечить безусловные интересы граждан, которые не должны страдать от различных схем или даже от отсутствия таковых, от того, с чем связаны риски долевого строительства. Нам нужно от этого уходить и переходить к современным рыночным способам регулирования в этой сфере».

«ВООБЩЕ, НАДО КАК МОЖНО РЕЖЕ МЕНЯТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА»



Виталий Мутко

Заместитель председателя правительства Российской Федерации

Есть прогнозы, что в отдельных регионах ввод жилья в ближайшие два года может даже снизиться на 20%, и они вполне объяснимы, ведь рынок не может перестроиться в одночасье, плюс все зависит от экономики регионов.

Кроме того, есть проблема застройщиков, чьи проекты банки сочтут слишком рискованными для предоставления проектного финансирования. По разным оценкам, это до 38% всех девелоперов.

Мы прорабатываем возможность дополнительных гарантий таким компаниям от «ДОМ.РФ» с тем, чтобы они все же смогли получить кредиты.

Минстроем предлагается повысить тариф сначала до 3%, а затем до 6%. Это очень тонкий момент. Надо вернуться к данному вопросу и все внимательно посчитать, понять, дадут ли эти нововведения необходимый результат. Вообще, надо как можно реже менять условия для бизнеса.

«ОЧЕНЬ ВАЖНО, ЧТОБЫ ИГРОКИ В ВИДЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ, КОТОРЫЕ ОБСЛУЖИВАЮТ ЗАСТРОЙЩИКОВ, БЫЛИ МАКСИМАЛЬНО ПОДВИЖНЫМИ»



Источник фото: kremlin.ru

Владимир Якушев

Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Строительная отрасль и жилищное строительство сегодня переживают непростой период реформирования. Банковская система начинает играть очень серьезную роль, поэтому очень важно, чтобы игроки в виде коммерческих банков, которые обслуживают застройщиков, были максимально подвижными, максимально гибкими и настроенными на то, чтобы работать с застройщиками максимально корректно. Тогда мы быстрее преодолеем те сложности, которые сегодня имеем.

Сегодня ряд проблем, который мы имеем в разных субъектах страны – это дозагруженные застройщики по тем объектам, которые вовремя не были достроены по соглашениям с субъектами РФ. Вот теперь субъекты РФ должны обеспечить вам необходимое фондирование и ту волну прибыли, которая позволит достроить объекты. За счёт новых дольщиков мы достраивать их вам не позволим.

«РЕФОРМА НАМ НЕОБХОДИМА, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ РОСТ ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ»



Николай Николаев

Председатель комитета Госдумы по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям

Только она уберет с рынка недобросовестных застройщиков и даст новые возможности для развития надежным девелоперам. Конечно, факт, что для адаптации к новым правилам нам потребуется минимум полтора года, и только в 2021 году мы увидим первые реальные положительные результаты реформы.

Мы намерены опираться на позицию президента Владимира Путина, который предельно ясно сказал, что нельзя создавать ни большие пирамиды, ни маленькие пирамидки. Обратного пути нет, нельзя возвращать механизмы, предполагающие, что людей снова могут обмануть.

«ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА, КОТОРАЯ СЧИТАЛАСЬ 3-4 ГОДА НАЗАД, СЕГОДНЯ, НАВЕРНОЕ, НЕ ВЫДЕРЖИВАЕТ ТЕХ РЕАЛИЙ, КОТОРЫЕ СУЩЕСТВУЮТ»



Источник фото: minstroy.ru

Никита Стасишин

Заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Мы знаем, что последние два года идёт снижение цены квадратного метра, особенно в Московской области. Экономика проекта, которая считалась 3-4 года назад, сегодня, наверное, не выдерживает тех реалий, которые существуют.

Чем более прозрачными вы [застройщики] будете, тем проще вам будет работать после 1 июля.

Такое количество застройщиков, которые привлекают средства граждан в Москве и Подмосковье, оно, мягко говоря, превышает все мыслимые и немыслимые объемы.

БОРИС ТИТОВ

Бизнес-омбудсмен



«ФАКТИЧЕСКИ С 1 СЕНТЯБРЯ 2018 ГОДА СТРОИТЕЛЬСТВО ПРОБЛЕМНЫХ ОБЪЕКТОВ НЕЗАВЕРШЕННОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОСТАНОВЛЕНО. ВОЗМОЖНО НАРАСТАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО НАПРЯЖЕНИЯ СРЕДИ И БЕЗ ТОГО НЕОДНОКРАТНО ПОСТРАДАВШИХ УЧАСТНИКОВ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА»

«РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СТАНОВИТСЯ РЫНКОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ»



Иван Романов

Генеральный директор АО «ЛСР. Недвижимость - Москва»

Раньше мы наблюдали, как компании, основной бизнес которых был связан, например, с торговлей металлопрокатом, при наличии свободных средств могли попробовать себя в роли девелопера, хотя не у всех хорошо получалось. Но сейчас мы такого уже не встретим.

«ЗОЛОТЫЕ ВРЕМЕНА, КОТОРЫЕ БЫЛИ В 1990-Е ИЛИ 2000-Е, ЗАКОНЧИЛИСЬ, СЕГОДНЯ ТАКОГО НЕТ ДАЖЕ БЛИЗКО»

Андрей Рябинский
Председатель совета директоров ГК «МИЦ»

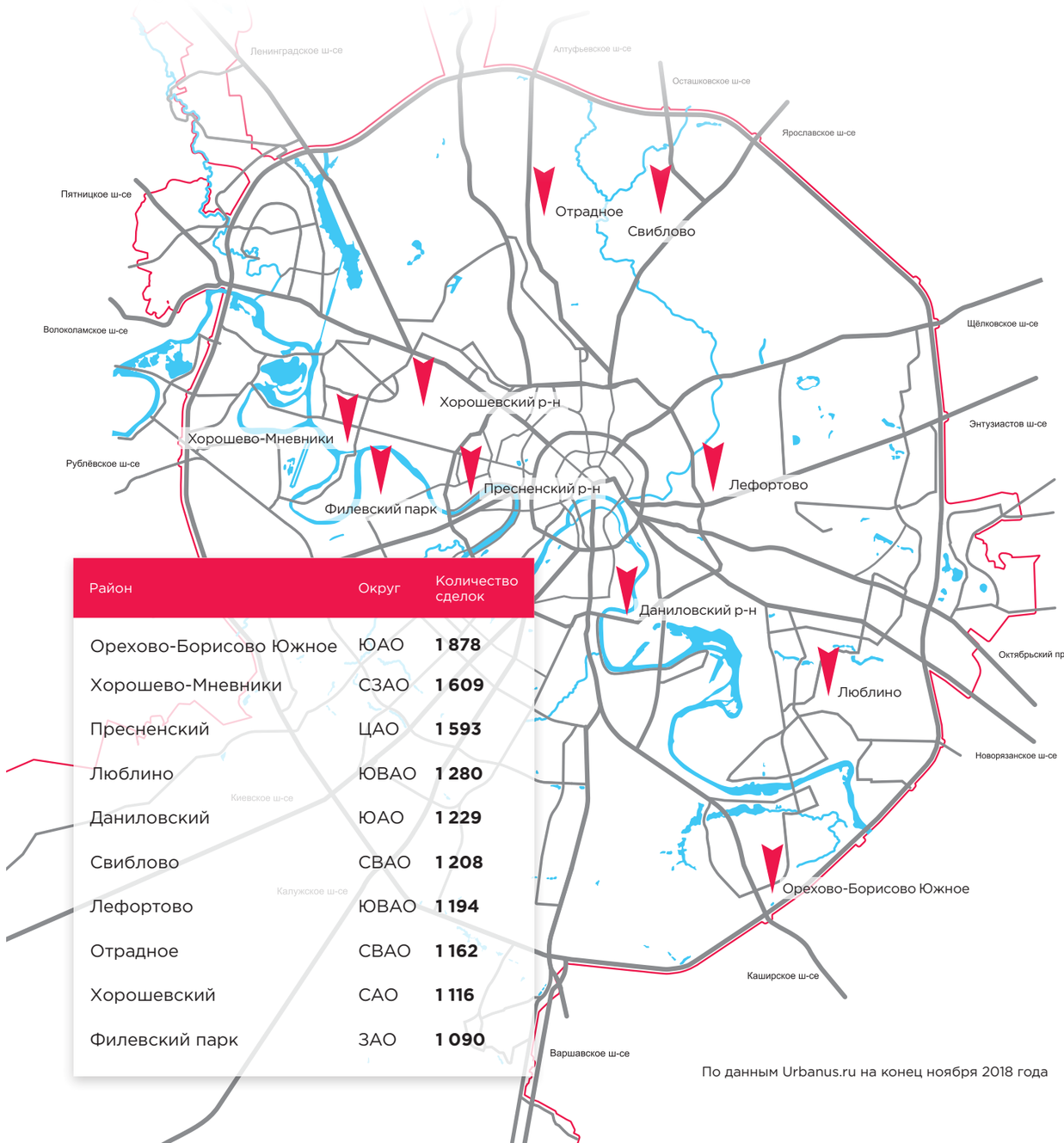


Рынок недвижимости напрямую коррелирует с общей экономической ситуацией в стране и отчасти с международной политической ситуацией. Рынок сейчас непростой. Золотые времена, которые были в 1990-е или 2000-е, закончились, сегодня такого нет даже близко. Сейчас девелопмент – это тяжелая, серьезная ежедневная работа, где нужны высококлассные, высококачественные специалисты. Уже нет шальных денег.

Новый закон – это идеальный менеджер девелоперской компании. Теперь девелоперская компания будет управляться так, что, хочешь ты или не хочешь, ты не можешь накосячить, ты можешь только четко выполнять вещи, предписанные тебе. Компания, которая работает по таким канонам, очень хорошо будет выглядеть. Она хорошо структурирована, она правильно собрана, она не может выполнять непрофильные вещи, иметь непрофильные активы. Она заточена только на девелопмент. При условии наличия публичной отчетности, при условии наличия МСФО это очень хорошая, правильная, прозрачная компания, потому что по ней все понятно. Достаточно зайти на сайт, где видны все показатели.

По поводу реновации не скажу, что это какой-то прямо конкурент, но это история, которая, безусловно, повлияет на рынок. Наверное, правильный ответ на этот вопрос звучит так: рынок меняется в более сложную для девелопера сторону, увеличилась конкуренция, существенно усилилось государственное регулирование. С 1 июля 2019 г. девелопер никак не влияет на деньги, которые получает от граждан, они лежат на эскроу-счетах, а девелопер только строит и в конце фиксирует прибыль, которую может забрать. Госрегулирование жесточайшее. Как следствие, получается так, что огромное количество компаний либо уже умерло, либо умрет в ближайшее время. Самое интересное, что большая часть компаний и не планировала для себя сражаться в таких тяжелых условиях. Очень многие просто прекратили свое существование, потому что им не нужна борьба, они пойдут на какие-то другие рынки. Они понимают, что вырастить крупную компанию и сражаться в десятке лучших практически невозможно. И останется в итоге, наверное, компаний 10–12, которые готовы будут эту лямку тянуть, которые готовы впрягаться и с утра до вечера всем этим заниматься.

КАРТА САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ РАЙОНОВ МОСКВЫ СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ В ПРЕДЕЛАХ МКАД



Район	Округ	Количество сделок
Орехово-Борисово Южное	ЮАО	**1 878**
Хорошево-Мневники	СЗАО	**1 609**
Пресненский	ЦАО	**1 593**
Люблино	ЮВАО	**1 280**
Даниловский	ЮАО	**1 229**
Свиблово	СВАО	**1 208**
Лефортово	ЮВАО	**1 194**
Отрадное	СВАО	**1 162**
Хорошевский	САО	**1 116**
Филевский парк	ЗАО	**1 090**

По данным Urbanus.ru на конец ноября 2018 года

«ТО, ЧТО У «УРБАНА» НАЗРЕВАЮТ ПРОБЛЕМЫ, УЧАСТНИКАМ РЫНКА БЫЛО ДАВНО ПОНЯТНО»

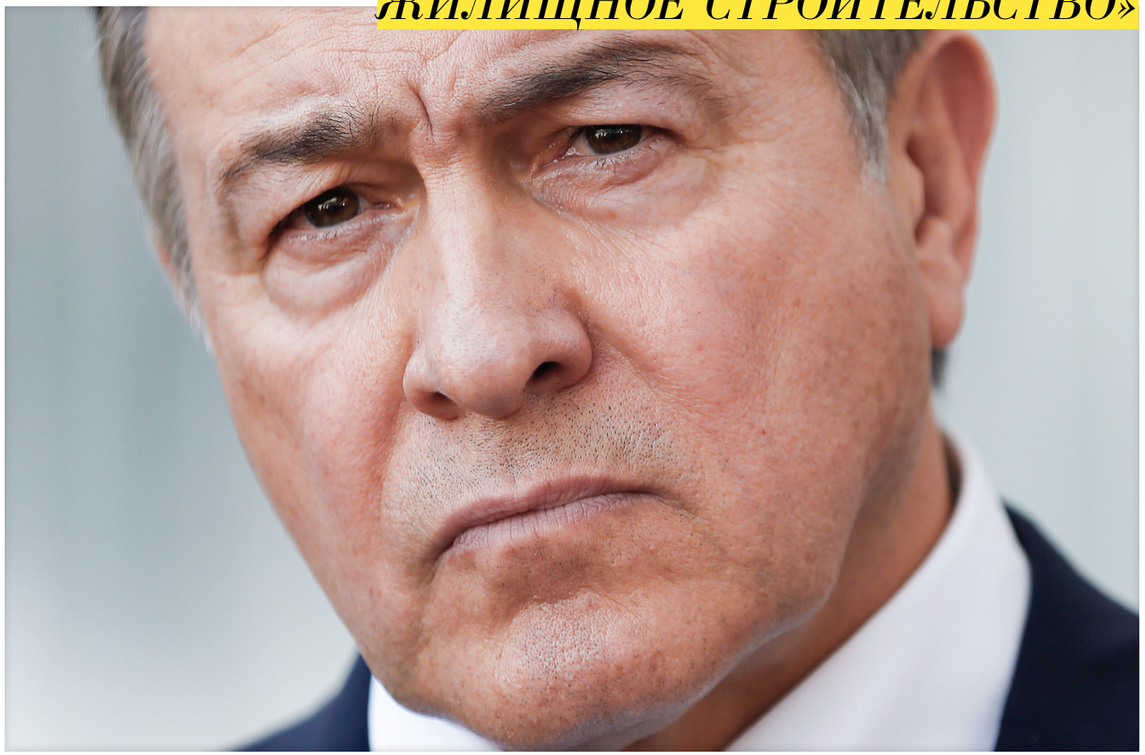


Александр Хрусталев
Глава группы «НДВ»

Они делали довольно качественный продукт — там были красивые концепции, общественные территории, большие холлы, высокие потолки. Соотношение продаваемых и общих площадей было один к двум. У такого продукта высокая инвестиционная себестоимость, а «Урбан» продавал его ниже рынка и фактически себе в убыток. Но чуда не бывает, и, в конечном счете, произошло то, что должно было произойти.

Эта история должна стать уроком не только непосредственным участникам рынка, но и властям, что если кто-то продает ниже рынка и себестоимости, то это не может не отразиться в будущем. И, боюсь, что «Урбан» — не последняя компания, наступившая на эти грабли.

«ЗАДАЧА ПО ВВОДУ 120 МИЛЛИОНОВ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫПОЛНЕНА ТОЛЬКО ПРИ РЕЗКОМ СНИЖЕНИИ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК НА ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО»



Араз Агаларов
Президент и владелец ГК Crocus Group

Дело в том, что у нас нет целевого финансирования под жилищное строительство. Есть только банковское кредитование либо деньги дольщиков. Деньги дольщиков со следующего года станут недоступны, а существующие процентные ставки таковы, что такой объем строительства невозможен. Задача по вводу 120 миллионов квадратных метров может быть выполнена только при резком снижении процентных ставок на жилищное строительство.

«СЕГОДНЯ ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО НЕЯСНОСТЕЙ, ВОПРОСОВ ПО ПРАВОПРИМЕНЕНИЮ НОВЫХ ПОПРАВОК»

Константин Тимофеев
Экс-председатель Москомстройинвеста



Сегодня есть несколько неясностей, вопросов по правоприменению новых поправок, вступивших в силу 1 июля 2018 года. По некоторым из них уже есть пояснения от Минстроя РФ, по некоторым пояснения только готовятся. Эти ответы очень важны, так как сообщество девелоперов озабочено изменениями законодательства. Особенно это важно для осуществления деятельности застройщиков в переходный период, когда продолжает действовать старая форма привлечения ответственности и происходит апробирование принципиально новой.

Как будут справляться с этой проблемой различные регионы, зависит от состояния отрасли, состояния той правительственной структуры, которая за это отвечает в конкретном субъекте. И новые законы на ситуацию никак не повлияют. Мы будем пять-шесть лет жить в рамках проектов, возводимых по старым правилам.

Важно, что сейчас начали говорить о том, что покупающие будущее жилье граждане являются инвесторами строительства, и инвестиционный риск должен распространяться и на них. С точки зрения закона это, конечно, не покупка квартиры, а инвестиция — покупка права требования будущего жилья, и не может быть полностью гарантирована государством. Благо сейчас с целью поддержки развития рынка государство и регионы берут на себя огромную ответственность. Но с учетом проектного финансирования и совершенствования законодательства риски будут сужаться. Я считаю, скорее всего, граждане должны привыкнуть к тому, что часть рисков они должны нести сами. Потому что в этом бизнес-проекте только гражданин получает и квартиру, и прибыль.

«У НАС ПРОДОЛЖАЮТ СТРАХОВАТЬСЯ СТАРЫЕ ОБЪЕКТЫ, МЫ ПОНИМАЕМ, ЧТО ЭТО ДЕНЬГИ БЕЗВОЗВРАТНЫЕ»

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

Так как произошли изменения в 214-ФЗ, многие девелоперы, чтобы гарантированно выполнить обязательства перед дольщиками, берут большие сроки реализации своих проектов. Срок реализации удлинился где-то на год. Но это не значит, что они не будут реализованы. Это значит, что просто девелоперы перестраховываются.

Мне кажется, надо поставить точку в апартаментах. Для Москвы это очень острая проблема. Для нас она очень значимая, учитывая, что апартаменты — это 20-30% от ввода жилья. Это надо довести до логического завершения.

Наверное, один из главных посылов реновации – что мы должны на месте реконструированных микрорайонов создать новую городскую среду. Когда я говорю про городскую среду, я подозреваю, что должна быть смешанная территория – рабочие места и жильё. Важный шаг — это парковочные пространства, чтобы машины не стояли во дворах. Мы должны сделать более проницаемыми микрорайоны.



СЕРГЕЙ СОБЯНИН

Мэр Москвы

«КАК ПОКАЗАЛА ПРАКТИКА, ИНВЕСТОРЫ ДЕЛАЮТ ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ ТО ЖЕ САМОЕ, ЧТО И ГОРОД: СТРОЯТ ЖИЛЬЕ, ЧАСТЬ ПРОДАЮТ НА РЫНКЕ, А ЧАСТЬ ОТДАЮТ ДЛЯ ПЕРЕСЕЛЕНИЯ»

Что касается девелоперов. Мы не собираемся заключать с ними инвестиционные контракты в том понимании, в котором они реализовались до этого. Как показала практика, инвесторы делают по большому счету то же самое, что и город: строят жилье, часть продают на рынке, а часть отдают для переселения. При этом контролировать качество очень и очень сложно, практически невозможно, потому что это инвестиционные контракты, прямые обязательства девелопера перед потребителем. В то же время, все проблемы с переселением ложатся на плечи города. Ведь инвесторы сегодня есть, завтра их нет, что и получилось, когда в кризисные годы у нас две трети инвесторов стали беглецами, и шлейфом потянулись обманутые дольщики. Мы не хотим повторения этого, поэтому максимально постараемся обойтись без такого рода классических инвестиционных проектов.

Количество жилья, которое строится в Москве, с точки зрения количества населения невелико. Другой вопрос, что может меняться цена, но цена на рынке меняется и без наших усилий, она зависит от баланса спроса и предложения. Да, программа реновации даст дополнительные объемы, но это некритические объемы, которые вряд ли существенным образом повлияют на рынок жилья в регионе. Но если цена на вновь построенное жилье будет несколько ниже, мне кажется, это на самом деле и неплохо.

«НАШ ВАРИАНТ БУДЕТ СЕРЬЕЗНО ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ МОСКОВСКОЙ РЕНОВАЦИИ, МЫ УЧЛИ ВСЕ ОШИБКИ»

Галина Хованская

Председатель комитета Государственной Думы федерального собрания по жилищной политике и ЖКХ



Я думала, что у нас будет 90% тех, кто не хочет заниматься реновацией, но есть справка с заключениями, которая свидетельствует, что 33 субъекта поддерживают, 9 имеют нейтральную позицию, 21 не поддерживает. По-настоящему готовы к началу процесса реновации лишь 5-6 субъектов... Первое условие успеха — желание главы региона, публичной власти на развитие этого процесса.

Наш вариант будет серьёзно отличаться от московской реновации, мы учли все ошибки, которые были и есть в московском законе. Мы ошибки предвидим и постараемся их избежать.

«ОБЪЕМЫ ВВОДА ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПОДТВЕРЖДЕНЫ СПРОСОМ»

Надо снижать себестоимость строительства, а, значит, решение ряда вопросов инженерной, социальной, дорожной инфраструктуры должно брать на себя государство.

Мы будем контролировать, чтобы реализация жилищных проектов была синхронизирована со строительством дорог и социнфраструктуры.

Мы видим, что в некоторых регионах есть проблемы с площадками для строительства. У нас таких вопросов нет: строители и площадки готовы.

Михаил Москвин

Заместитель Председателя Правительства Ленинградской области по строительству



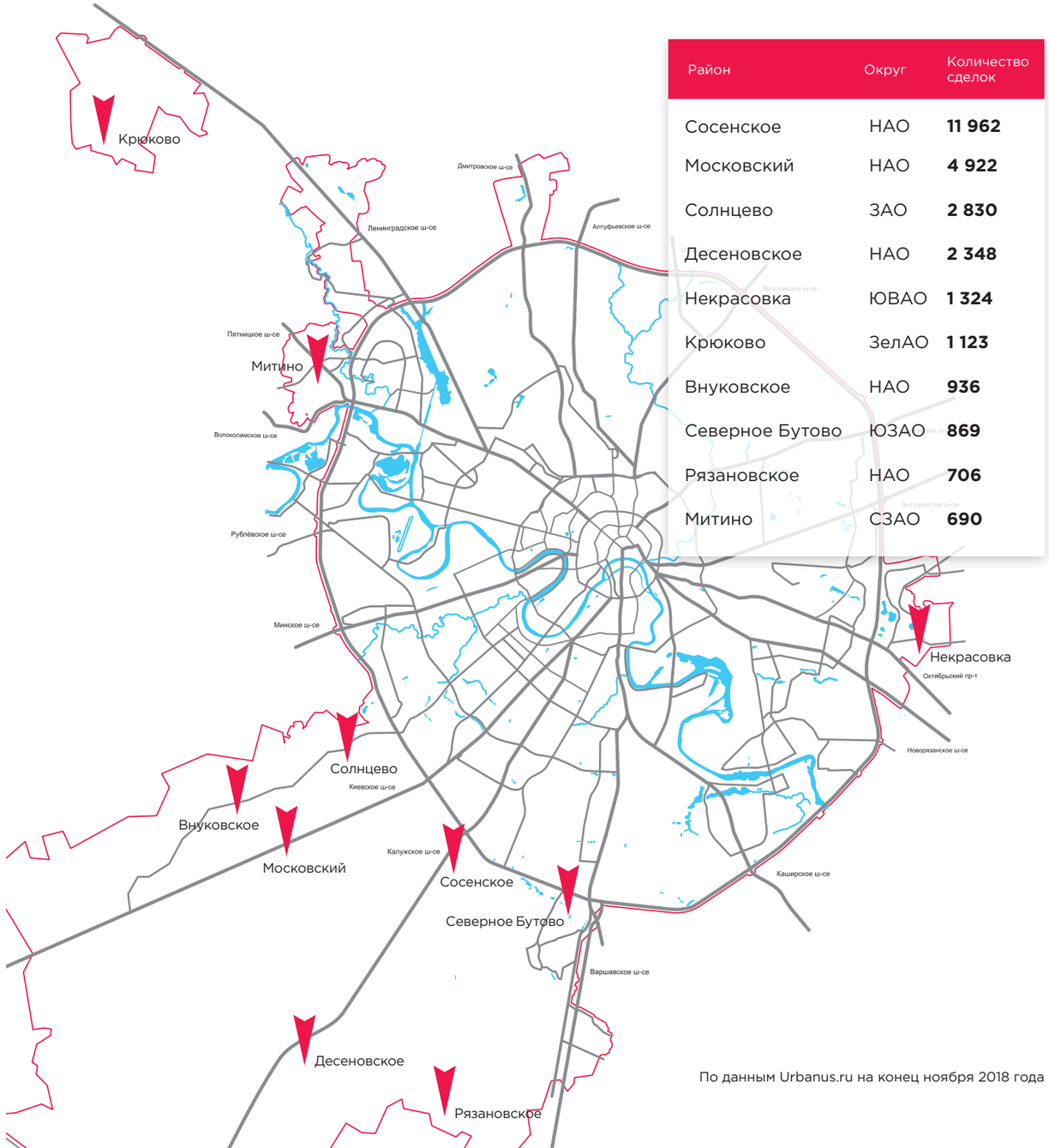
«КАК СТРОИЛИ ИЗ КИРПИЧА ТЫСЯЧИ ЛЕТ НАЗАД – ТАК И СТРОЯТ. А ВОТ ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ИЗМЕНЧИВО – ЭТО БУМАГИ»

Евгений Резвов
Генеральный директор АО «Строительный трест»



Сейчас многие говорят о резком скачке развития технологий в девелопменте: BIM-проектирование, 3D-принтеры... Но я убежден, что это внешнее, форма. Строительство – очень консервативная отрасль, и меняется очень медленно. Как строили из кирпича тысячи лет назад – так и строят. А вот что на самом деле изменчиво – это бумаги. Всякие правила и нормативная база – все время что-нибудь запрещают. Вот это приходится всерьез изучать. Вместе с юристами. Садимся, думаем и понемногу, шаг за шагом находим решение.

КАРТА САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ РАЙОНОВ МОСКВЫ СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР И АПАРТАМЕНТОВ ЗА МКАД



Район	Округ	Количество сделок
Сосенское	НАО	**11 962**
Московский	НАО	**4 922**
Солнцево	ЗАО	**2 830**
Десеновское	НАО	**2 348**
Некрасовка	ЮВАО	**1 324**
Крюково	ЗелАО	**1 123**
Внуковское	НАО	**936**
Северное Бутово	ЮЗАО	**869**
Рязановское	НАО	**706**
Митино	СЗАО	**690**

По данным Urbanus.ru на конец ноября 2018 года

ТРЕНДЫ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ

ЛИЦА

ГАБРИЭЛЬ ЛАНФРАНЧИ / 35

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ / 35, 40

ФРАНСИНА ХУБЕН / 36

АНДРЕЙ БОКОВ / 36, 37, 47

МИХАИЛ БАЛАКИН / 37

ОЛЕГ МАМАЕВ / 37, 40, 41

ИЛЬЯ ВАРЛАМОВ / 39

НИКИТА СТАСИШИН / 39

ИГОРЬ ЕВТУШЕВСКИЙ / 40, 41, 43, 48

СЕРГЕЙ ГОРДЕЕВ / 42, 43

ВЛАДИМИР ВОРОНИН / 43, 44, 48

ИВАН РОМАНОВ / 44, 48

ДМИТРИЙ КАШИНСКИЙ / 45, 47

АЛЕКСАНДР РУЧЬЁВ / 46

МАРАТ ХУСНУЛЛИН / 48

МАЙКЛ БЭЛТОН / 49

МАЙКЛ БЬЁРКЛУНД / 50

МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ / 51

МАКСИМ ГЕЙЗЕР / 52

ВИКТОР КАЗАКОВ / 56

АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН / 58

МАРИЯ ЛИТИНЕЦКАЯ / 59

СЕРГЕЙ МАТЮХИН / 60

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ / 62

ПАВЕЛ ПОСЕЛЁНОВ / 63

МИХАИЛ РИВЛИН / 64

АЛЕКСАНДР РОГАТЫХ / 65

ВЛАДИМИР СЕРГУНИН / 66

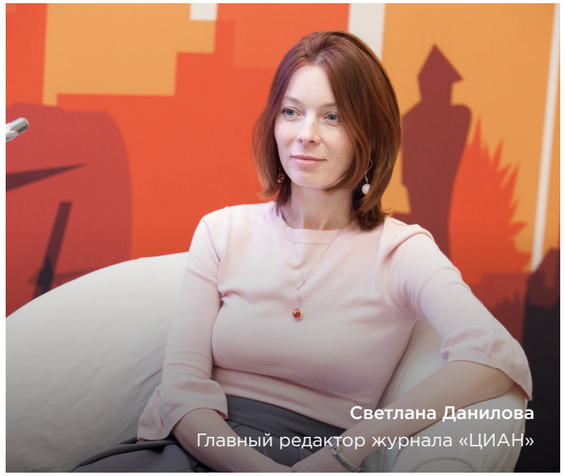
ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ / 68

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ / 69

РОМАН ТИМОХИН / 70

ТАТЬЯНА ТИХОНОВА / 72

ТРЕНДЫ В ДЕВЕЛОПМЕНТЕ



Светлана Данилова
Главный редактор журнала «ЦИАН»

Девелоперы в метаниях между доходностью и привлекательностью для покупателя порой создавали удивительные продукты: кухни без окна, «двухуровневые просторные студии площадью 12 кв. м», квартиры с сидячими ваннами, «человейники» с «человеческим лицом».

Но в целом проекты, которые выходили в 2018 году из-под девелоперского «пера», стремились к комфорту, единому стилю и удобству планировок. К концу года стало очевидно, что в Москве сам собой сформировался новый стандарт и новый тип многоэтажного жилья. Его признаками стали: высокие дома, цветные, преимущественно в серо-коричнево-белой гамме фасады, качественные интересные детские и спортивные площадки, более-менее продуманное озеленение, во многих проектах реализуется концепция или хотя бы ее элементы «двора без машин», во дворах нормальная ширина улиц, в домах – качественные входные группы, отделка квартир. И это, однозначно, хорошо.

Но как с любой самой прекрасной идеей, как только она становится тиражируемой, она теряет своеобразие и оригинальность. Новый московский тип столь быстро прижился, что на осенней выставке недвижимости отличить проекты разных застройщиков стало невозможно – они сливаются в разноцветную, но все же, массу. Хотя, возможно, и это тоже хорошо. Типовая унылая застройка 80-х безнадежно испортила много районов Москвы, возможно, что новое типовое строительство по современному стандарту облагородит многие районы города.

Тренды, которые мы выделили в этом году, в полной мере отражают противоречивость рынка. Конфликты и поиск компромиссов, индивидуализация и типизация, развитие и консервация, удешевление и удорожание проектов и т. д.

Возможно, именно в 2018 году утвердился новый стандарт жилых проектов. И вполне вероятно, что он приживётся.

Земля – дорогая, деньги – дорогие, конкуренция растет, а платежеспособный спрос – нет. В этих условиях застройщики весь 2018 год жили и выживали, как могли. Не ошибемся, если назовём его годом противоречивых тенденций. С одной стороны, хочется оптимизировать все что можно и нельзя, чтобы сохранить/увеличить маржу.
С другой – конкуренция и большой выбор позволяют покупателю «капризничать» и не «брать, что дают».

Девелоперы весь год упражнялись в гибкости, смекалке и творческом подходе. Так у нас появился бизнес-класс в Новой Москве с шикарными входными группами и изысканным благоустройством. Это с одной стороны. С другой – свечки, башни, жилые небоскребы, в разы превышающие разрешенные нормативы по плотности и обещания властей по высотности. А что делать? Бизнес – это не благотворительная организация, должен зарабатывать.


Источник фото: cippec.org

Габриэль Ланфранчи
Директор городских программ CIPPEC

«ЕСЛИ МЭР МОСКВЫ РЕШИТ БОРОТЬСЯ С НЕРАВЕНСТВОМ И ДЛЯ ЭТОГО СТРОИТЬ МНОГО ЖИЛЬЯ, МНОЖЕСТВО ЛЮДЕЙ ПРИЕДЕТ С ПЕРИФЕРИИ, И РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ НЕ УДАСТСЯ – НАОБОРОТ, ОНА МОЖЕТ ДАЖЕ УСУГУБИТЬСЯ»


Источник фото: mos.ru

Сергей Кузнецов
Главный архитектор Москвы

«КОМУ НЕ НРАВИТСЯ, НЕДОВОЛЬНЫЕ МОГУТ ПОКИНУТЬ ГОРОД»

Конечно, есть категории населения, которые не хотят никуда двигаться и привыкли жить в одном и том же месте. Но жизнь, в общем, такая штука, что надо просто констатировать, что если нравится жить в одном и том же месте, надо задуматься о том, что есть ли смысл жить в большом активно развивающемся мегаполисе.



Источник фото: en.wikipedia.org

Франсина Хубен
Голландский архитектор

«НЕОБХОДИМО УЧИТЫВАТЬ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ НУЖДЫ КАЖДОЙ ИЗ ВОЗРАСТНЫХ КАТЕГОРИЙ»

В целом, мировые мегаполисы рассчитаны на все возрастные категории. Существует несколько примеров смешения пользователей различных поколений в одном комплексе, например, когда центр для престарелых объединен со студенческим общежитием или детским центром. Такая модель создает гибкую схему «проживание-забота-работа», в которой каждая возрастная категория находит пользу.



Андрей Боков
Экс-президент Союза архитекторов России

Потребности граждан должны стать предметом особого внимательного изучения. Государство должно четко определять круг своих обязанностей тем, что называется «стандарт благополучия». Вот этот стандарт благополучия должен быть обеспечен, где бы человек ни жил.

Ведь как выглядит жилой фонд во всем мире? В Германии, например, в Швейцарии, в Америке 60-70% – это индивидуальные дома. На собственной земле. Почему на земле? Потому что земля – это капитал, который не падает в цене, даже если стены ветшают. Это уже делает вас человеком среднего класса. У нас же все наоборот.

Андрей Боков,
экс-президент Союза архитекторов России

Безумная плотность застройки. Это же ужас! Лужков отдыхает.

В Южном Бутове слева от въезда такая плотность застройки! Там муравейник. То же самое делает [губернатор Московской области Андрей] Воробьев, который сначала говорил про малоэтажную застройку. Например, в моем бывшем проекте «Лайково» плотность увеличили вдвое.

Михаил Балакин,
девелопер-банкрот, основатель «СУ-155»

Мы показываем, как вместо «человейников» можно строить дома «с человеческим лицом». У нас дома в разных классах, но стараемся «не убегать» за 14–16 этажей. Это соразмерный человеку масштаб. Избыточной высоты быть не должно, иначе возникают проблемы, например, с инсоляцией.

Олег Мамаев,
президент компании АО «Лидер Инвест»

DM Tower
БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «А»
ВЫШЕ СВОЕГО ОКРУЖЕНИЯ
Продажа офисов от 68 м²
Панорамные виды на набережную Москвы-реки
Транспортная доступность и близость к центру
Рядом с деловым кварталом «Даниловская мануфактура»
Ресторан с террасой на 18 этаже
Подземный паркинг
Новоданиловская набережная, 10А | +7 (495) 780 40 40 | dmtower-bc.ru
KR PROPERTIES
РЕКЛАМА



Илья Варламов
Блогер

«ЭТО [НОВОСТРОЙКИ] «БЕТОННЫЙ МЕШОК В АДУ»

Любая сегодняшняя новостройка, особенно эконом-класса, за редким исключением начинает разваливаться сразу после сдачи объекта. Качество строительства жилья сегодня крайне низкое.

В России застройщик делает коробку и продает её доверчивым гражданам ещё на этапе котлована, он никак не мотивирован возводить недвижимость, которая и через 10 лет будет выглядеть нормально.



Источник фото: ru.wikipedia.org
Автор: Дарья Богорада

Никита Стасишин
Заместитель министра строительства и ЖКХ Российской Федерации

Основная задача, которую мы для себя ставим чтобы стандартное жилье сочетало в себе эргономику и максимальное вовлечение каждого квадратного метра жилой площади, чтобы пространство не «съедалось», например, длинными коридорами.

Качество нового жилья в Москве я считаю одной из своих главных заслуг.

Посмотрите, какими стали панельные дома, – даже не сразу поймешь, что это массовая застройка. Стали лучше детские сады и школы, сама градостроительная система была модернизирована.

Сейчас это нормально – комфортная среда, поквартальная застройка, человеческий масштаб, градация пространства, общественные первые этажи. Стало неприлично этого не знать и так не делать.

Сергей Кузнецов,
главный архитектор Москвы

Мы раньше об этом и не задумывались, но сейчас куча нюансов, которые позволяют бороться за потребителя: отделка квартир, входные группы, сети, инфраструктура и многое другое. Это же целое достижение!

Игорь Евтушевский,
генеральный директор «Самолет Девелопмент»

Раньше главной задачей девелопера было построить дом, сейчас – сделать так, чтобы этим домом было удобно пользоваться. Наша идеология – создавать красивые дома, в которых комфортно жить.

Олег Мамаев,
президент компании АО «Лидер Инвест»



«НЕДВИЖИМОСТЬ – ЭТО ПРОДУКТ»

В плане создания продукта мы похожи на завод.

Мы разрабатываем типовую методику создания уникальных девелоперских проектов.

Олег Мамаев
Президент компании АО «Лидер Инвест»



«МЫ ПРЕДПОЧИТАЕМ ФУНКЦИОНАЛЬНУЮ КРАСОТУ ВПЕЧАТЛЯЮЩИМ ИЗЛИШЕСТВАМ»

Покупатель рассчитывает на более долговечные материалы и индивидуальность, но не готов платить за дополнительный ненужный функционал.

Игорь Евтушевский
Генеральный директор «Самолет Девелопмент»

«БЫЛА МЕЧТА СОЗДАТЬ ЧТО-ТО ВРОДЕ APPLE В ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»



Сергей Гордеев
Основной акционер и президент ГК «ПИК»

Продукция Apple – это настоящее искусство, это больше, чем дизайн, это целая философия и система ценностей. Но при этом они делают продукт для огромного количества потребителей.

Я категорически не согласен, что «ПИК» занимается штамповкой квадратных метров. По сути, мы вообще не здания строим, а создаем новую качественную среду.

На первый план для застройщиков выходит возможность строить быстро и современно. И себестоимость [панели] меньше [монолита] на 4–5 тыс. руб. с 1 кв. м! А по архитектуре и квартирографии возможно сделать все то же самое, что и с монолитом. Такой дом простоит сотни лет, а по виду, функциональности и качеству ничем не будет отличаться от монолита.

Владимир Воронин,
президент ФСК «Лидер»

Мы в компании не говорим «панель». Мы говорим «индустриальное жилье». Мы считаем, что будущее за качественным индустриальным домостроением. С монолита на индустриальные дома переходят Европа и Китай.

Сергей Гордеев,
основной акционер и президент ГК «ПИК»

[О прагматик-классе, реализуемом компанией] Технология строительства – монолит или монолит-кирпич, т. е. прочность, звукоизоляция, разнообразие планировок и высота потолков, а также архитектурная индивидуальность.

Игорь Евтушевский,
генеральный директор «Самолет Девелопмент»



«ПРО СВОЕГО ПОКУПАТЕЛЯ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МЫ МОЖЕМ ТОЧНО СКАЗАТЬ ОДНО: ОН БУДЕТ ПРИОБРЕТАТЬ КВАРТИРУ В УЖЕ ГОТОВОМ ДОМЕ»

Владимир Воронин
Президент ФСК «Лидер»



Сейчас не только в комфорт-классе, но и в бизнес-классе все чаще и чаще появляются проекты с готовой отделкой. Доля таких квартир будет увеличиваться с каждым годом. Постепенно, возможно, мы придем к тому, что все квартиры будут передаваться клиенту с отделкой, а иногда и с мебелью.

Иван Романов
Генеральный директор АО «ЛСР. Недвижимость - Москва»



«РОССИЙСКАЯ ТРАДИЦИЯ СОСУЩЕСТВОВАНИЯ НЕСКОЛЬКИХ ПОКОЛЕНИЙ В ОДНОЙ КВАРТИРЕ СВОЕ ОТЖИЛА. «ИГРЕКИ» СКОРЕЕ ПРЕДПОЧТУТ ВЪЕХАТЬ В МАЛЕНЬКОЕ, НО СВОЕ ЖИЛЬЕ, ЧЕМ ДЕЛИТЬ ХОРОМЫ С РОДИТЕЛЯМИ»

Дмитрий Кашинский
Экс-президент Группы «Эталон»



«У НАС ТЕПЕРЬ В ФОКУСЕ НАХОДИТСЯ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ, ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

Александр Ручьёв
Председатель совета директоров ГК «Основа»



У нас теперь в фокусе находится высококачественный девелопмент, цифровая экономика. И саму стройку мы тоже пытаемся перевести в цифру. Проектируем в 3D, используем библиотеку проектных решений, выстраиваем систему цифрового контроля. Все свои дома мы оснащаем системой «умный дом» с различным набором функций. Где-то это обычные видеоглазки и контроль доступа, а где-то face recognition, умные постаматы, управление светом и прочими системами дома. Есть предустановленные функции, и они бесплатны для жильцов. Также можно будет покупать дополнительные услуги: заплатил и разблокировал новую функцию своего дома.

«МОЛОДЫЕ ПОКУПАТЕЛИ – «ИГРЕКИ» – ОЖИДАЮТ, ЧТО «УПРАВЛЯТЬ КВАРТИРОЙ МОЖНО БУДЕТ В БУКВАЛЬНОМ СМЫСЛЕ СЛОВА СО СМАРТФОНА. ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ДЛЯ НИХ ЯВЛЯЮТСЯ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, НАПРИМЕР, ВОЗМОЖНОСТЬ ОТКЛЮЧАТЬ ИЛИ ВКЛЮЧАТЬ ПРИ ПОМОЩИ СМАРТФОНА СИСТЕМЫ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ В КВАРТИРЕ»

Дмитрий Кашинский,
Экс-президент Группы «Эталон»



Андрей Боков
Экс-президент Союза архитекторов России

Люди имеют право на свой – стабильный, защищенный, относительно изолированный – мир. На свое собственное пространство, в пределах которого они должны ощущать себя уверенно, пускать туда своих детей. Вот это пространство чрезвычайно консервативно. Это пространство жилое. И – кто же спорит! – люди имеют право на эту консервативность.

Когда цены на жилье росли очень быстро и в городе был недостаток предложения, многие москвичи купили квартиры в Московской области. И сейчас, когда цены в столице стабилизировались, они начали возвращаться в Москву.

Марат Хуснуллин,
заместитель Мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства

Москва выиграла в борьбе за девелопера. Московская область не смогла предложить нужного качества транспортной доступности, развитой инфраструктуры и вообще всего комплекса соцподдержки, который обеспечивает столица.

Иван Романов,
генеральный директор АО «ЛСР. Недвижимость - Москва»

Есть 10-километровая зона вокруг МКАД, там можно работать. В Новой Москве эта зона чуть больше – 12 км. Поэтому и Красногорск в Подмосковье, и Остафьево в Новой Москве для нас курицы, несущие золотые яйца.

Игорь Евтушевский,
генеральный директор «Самолет Девелопмент»

Свой покупатель у Московской области все равно есть: по нашим исследованиям, стабильно 5% населения региона находится в поиске первичного жилья.

Владимир Воронин,
президент ФСК «Лидер»

Вместо резюме: поиски оптимального жилого комплекса, безусловно, продолжатся в следующем году. А как иначе? Деньги станут еще дороже, маржа – меньше, доходы покупателей – тоже. Возможности для оптимизации проектов есть. Но, честно говоря, страшно представить, как далеко эта самая оптимизация может зайти.

«СТРОИТЬ НЕ ТОЛЬКО СТЕНЫ, НО И ОСОБОЕ ПРОСТРАНСТВО, ГДЕ ЧЕЛОВЕК НЕ ТОЛЬКО РАСТЕТ, НО И РАЗВИВАЕТСЯ»

Майкл Бэлтон
Президент представительства международной девелоперской компании Wainbridge в России



Современные технологии позволяют возводить красивые и крепкие здания. И сегодня они обретают не просто индивидуальность и особый смысл, но и характер, который близок и понятен его жителям.

Для меня девелопмент — это в целом способ созидать, строить не только стены, но и особое пространство, где человек не только растет, но и развивается. Много лет создавая проекты, мы оставляем в истории свой личный след, поэтому для нас важно реализовывать проекты, которые будут вне времени.

«СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ДОЛЖНЫ ПОСТОЯННО АНАЛИЗИРОВАТЬ ПОТРЕБНОСТИ ГОРОЖАН И СТАРАТЬСЯ АДАПТИРОВАТЬ СВОИ ПРОЕКТЫ К ЭТИМ ПОТРЕБНОСТЯМ»



Для того, чтобы оставаться конкурентоспособными, сегодня девелоперам недостаточно только высокого качества строительства. Им необходимо ответственно подходить к формированию комфортной среды для жителей. Строительные компании должны постоянно анализировать потребности горожан и стараться адаптировать свои проекты к этим потребностям. В последнее время покупатели стали более требовательными не только к качеству квартир, но и к инфраструктуре, которая находится за их пределами. Для них особенно важна качественно обустроенная внутридворовая территория жилых комплексов. Такие выводы мы сделали по результатам Happy Quest – опроса, разработанного Bonava для того, чтобы понять насколько население удовлетворено условиями жизни. На всех рынках, в том числе российском, респонденты высоко оценили возможность ведения активного образа жизни. Этот фактор включает комфорт пеших или велосипедных прогулок, бытовые удобства повседневной жизни, а также условия для поддержания здорового образа жизни. В итоге мы стремимся создавать только по-настоящему востребованные элементы внутренней инфраструктуры: детские площадки, батуты, скалодромы, теннисные столы, велодорожки, зоны для настольных игр, площадки для занятий йогой, специальные площадки для выгула собак и пр. Таким образом повышается качество жизни жителей наших комплексов. Кроме того, для всех стран важными оказались дружественные отношения между соседями. То, что мы называем словом neighbourhood. К примеру, в наших проектах мы предусматриваем зону для обмена прочитанными книгами и пространства для совместного времяпровождения.

Майкл Бьёрклунд
Председатель совета директоров
ООО «Бонава Санкт-Петербург»

«ПОЭТОМУ ВОЗРАСТАЕТ РОЛЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕВЕЛОПЕРАМИ BIM-ПРОЕКТИРОВАНИЯ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РАБОТЫ С АРХИТЕКТОРАМИ В ТАКОЙ СОВРЕМЕННОЙ СРЕДЕ»



Михаил Возиянов
Старший вице-президент по инвестициям концерна «ЮИТ»

Сегодня можно отметить ряд ключевых трендов в жилищном девелопменте в России.

Во-первых, это новые способы финансирования девелопмента в связи с изменениями законодательства, которые повлекли, в том числе, и изменения схем работы с клиентами.

Во-вторых, наблюдается тренд к большей гибкости предлагаемого продукта в целом и, в частности, планировочных решений квартир, которые со временем могут изменяться клиентами. Повышенное внимание уделяется благоустройству общих территорий, дворов, мест общего пользования, - для покупателей жилья эти аспекты играют все большую роль, сопоставимую с качеством самой квартиры.
В-третьих, если говорить об архитектурных составляющих девелопмента, то сейчас акцент переносится с фасадных решений на большую функциональность, интеграцию квартир и мест общего пользования. Это важное изменение, которое сегодня происходит. Кроме того, в архитектуре необходимо очень серьезно учитывать то, что здания становятся все более насыщенными в инженерном отношении. Поэтому возрастает роль использования девелоперами BIM-проектирования и профессиональной работы с архитекторами в такой современной среде.

В-четвертых, значимый тренд - повышение роли качественного управления жилыми комплексами на этапе проживания. Важно не только создавать качественную среду в своих объектах, но и качественно ее поддерживать – чтобы все люди, которые там проживают, чувствовали себя хорошо и счастливо.

МАКСИМ ГЕЙЗЕР

Генеральный директор ГК STONE HEDGE



«Я СКОРЕЕ СТРАТЕГ, КОТОРЫЙ ОЧЕНЬ ХОРОШО ЗНАЕТ ВНУТРЕННЮЮ КОНЪЮНКТУРУ РЫНКА И ПОНИМАЕТ, КАК МОЖНО ИНТЕГРИРОВАТЬ ЗАРОЖДАЮЩИЕСЯ ТРЕНДЫ В СВОИ ПРОЕКТЫ»

ИНТЕРВЬЮ

Назовите, пожалуйста, 5 самых ярких трендов в девелопменте в 2018 году.
Пожалуй, я выделю три основных тенденции. И чтобы не быть голословным, продемонстрирую их на примере наших проектов.

Первый и, наверное, самый яркий тренд, это смена лидерской позиции в сторону коммерческого сегмента. На фоне дефицита ввода новых бизнес-центров готовые бизнес-центры заполнялись очень быстро. Вакантность офисов приблизилась к рекордно низкой, а консалтеры и эксперты прогнозируют дальнейшее повышение арендных ставок. Например, наш бизнес-центр класса B+ Manhattan был полностью реализован за год с небольшим и к декабрю 2018 года достиг вакантности 0,8%. Причем большая часть площадей была реализована именно в 2018 году. А наш дизайнерский бизнес-центр NEO GEO так и вовсе бьет все рекорды. За год мы реализовали 12 тыс. кв. м. Принимая во внимание локацию NEO GEO, он достаточно удален от центра, это очень хороший результат. О чем это говорит? О том, что качественных бизнес-центров крайне мало, а спрос на них очень высок.

«Оттепель» на рынке коммерческой недвижимости спровоцировала еще один важный тренд – возвращение инвесторов. Хотя отмечу, что в жилом секторе мы тоже замечаем серьезное увеличение инвестиционных сделок.

Например, в нашем новом премиум-проекте PLAY их доля достигла 77%. В коммерческой недвижимости заметно вырос интерес инвесторов к готовому арендному бизнесу. Только за 2018 год нашей компанией было реализовано 12 тыс. кв. м готового арендного бизнеса на общую сумму почти 3 млрд руб. При этом 84% от общего объема продукта было реализовано за 9 месяцев в 2018 г. Рост интереса к готовому арендному бизнесу связан с достаточно высокими показателями доходности – 14% годовых в сравнении с банковскими депозитами, которые ниже практически в 2 раза. Частные инвесторы стали понимать, что готовый арендный бизнес – очень эффективный инструмент вложения. Мы всегда напоминаем, что помимо ежемесячного арендного платежа, помещения, которое находится в собственности, инвестор также получает выгоду от роста стоимости недвижимости. Ликвидность помещений одна из ключевых составляющих успеха данного вида инвестирования.

Третий тренд, о котором упомяну, связан с элитным сегментом недвижимости. Мы отмечаем рост покупательского интереса к элитным резиденциям в центре Москвы. Под резиденциями я имею в виду формат особняка. Такой, знаете, аналог загородного дома, но только в центре Москвы. Конечно, нельзя сказать, что теперь вся элитная недвижимость будет развиваться в этом направлении, а многоквартирные дома перестанут пользоваться спросом, но с уверенностью могу сказать, что 1-2 проекта описанного мной формата будут появляться на рынке.

Считаете ли Вы себя трендсеттером?
В моем понимании трендсеттер – это все же «законодатель моды». Я скорее стратег, который очень хорошо знает внутреннюю конъюнктуру рынка и понимает, как можно интегрировать зарождающиеся тренды в свои проекты.

Вот, например, тренд номер один сегодня – покупатели-миллениалы. Естественно, никакой Америки мы здесь не открыли, но мы быстро ухватились за эту тему и стали глубоко изучать аудиторию. В итоге родился целый проект для миллениалов – Первый. Динамичный. Дом PLAY и формат progressive premium. Или, например, наш бизнес-центр NEO GEO с его дизайнерскими атриумами. Конечно, мы не первые девелоперы, решившие привнести частичку искусства в офисный проект.

В прошлом году в атриумах бизнес-центра мы запустили новый проект - выставки современного искусства. Сегодня собственный Pop-up museum площадью 2 тыс. кв. м является неотъемлемой частью бизнес-центра. Более того, выставки интересны не только собственникам и арендаторам, на экскурсии также водят школьников, по выходным проводятся бесплатные мастер-классы. Это очень успешный пример того, как искусство способствует

развитию бизнеса и усиливает его социальную ответственность.

На мой взгляд, умение разглядеть тренд и развить его, гораздо важнее, нежели создать его.

На Ваш взгляд, виллы в центре города можно назвать новым трендом? Почему Вы остановились на этом формате в проекте Cameo?
Безусловно! Но не мы придумали формат «загородных резиденций в центре Москвы». На рынке уже есть примеры. Однако мы очень быстро разглядели, что в этом направлении пока нет ярких лидеров и ниша почти свободна, поэтому решили попробовать себя в ней. Но вы правы в том, что именно вилл в Москве еще не было. И это не просто маркетинговая «фишка». При создании проекта мы ориентировались на виллы в итальянской Тоскане и постарались позаимствовать от них как можно больше, в том числе – просторные арочные окна и даже собственное патио на заднем дворе. В этом проекте мы постарались максимально точно приблизиться к формату загородной жизни. Уверен, что мы создадим один из лучших проектов в Москве такого формата.

«Мода» на те или иные форматы в недвижимости быстротечна?
Мода, наверное, не самое подходящее слово для такого фундаментального рынка, как недвижимость. Я бы скорее говорил о цикличности или закономерности определенных явлений. Рынок недвижимости – он же не живет обособленно от других отраслей. Например, мы не можем игнорировать то, что происходит сегодня на рынке инноваций. Приведу простой пример. Еще 5 лет назад никто даже не думал о том, чтобы внедрять систему «умного дома» для домов комфорт или бизнес-класса. Даже в элитных домах эта система не была обязательной. А уже сегодня «умный дом» в новостройке – это обыденность. Еще несколько лет и это станет must have для всего рынка. Всего пять лет – и такие изменения.

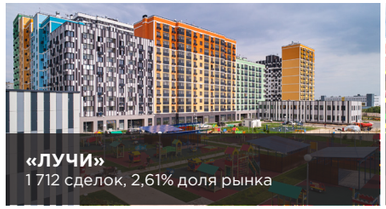
Или вот еще один пример. Сегодня очень популярна тема ЗОЖ, особенно среди тех миллениалов, о которых я упоминал выше. Казалось бы, как эта мода может повлиять на рынок недвижимости. А очень просто. Попробуйте найти сегодня хотя бы один проект без велопарковки или возможностей для утренних пробежек. Например, в нашем новом проекте STORY мы оборудовали площадку для занятий йогой на крыше дома. Если бы девелоперы упустили ЗОЖ-тренд, предполагаю, что упустили бы и часть своих клиентов.

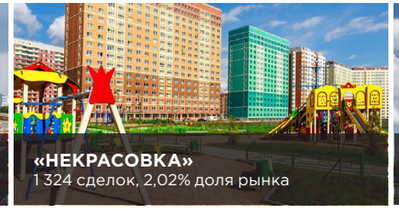
Модные коворкинги тоже могли бы не состояться, если бы вовремя не заметили усиливающуюся на рынке труда тенденцию к фрилансу.

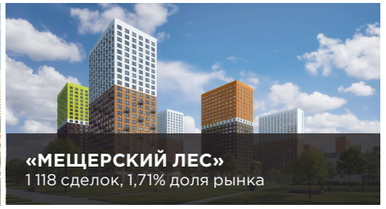
Какие тренды в девелопменте, на Ваш взгляд, будут в 2019 году?
Будет укрепляться тренд на персонализацию продукта и на мой взгляд, главным трендом 2019 года станет усиление позиций коммерческой недвижимости. Продолжится повышение арендных ставок и возрастет спрос на качественные бизнес-центры, особенно класса B+ и A. STONE HEDGE тоже планирует новые проекты в этом сегменте. О них мы заявим в 2019 году.

ТОП-3 ЖК С САМЫМИ БОЛЬШИМИ ОБЪЕМАМИ ПРОДАЖ

ТОП-3 ЖК МАССОВОГО СЕГМЕНТА «СТАРОЙ» МОСКВЫ



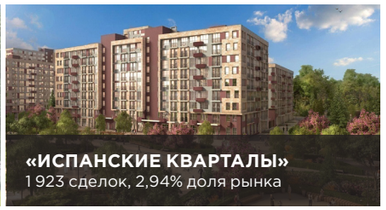




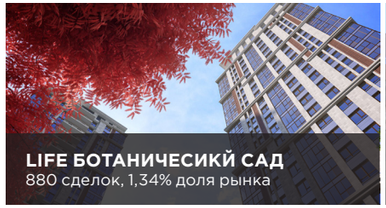
ТОП-3 ЖК МАССОВОГО СЕГМЕНТА НОВОЙ МОСКВЫ







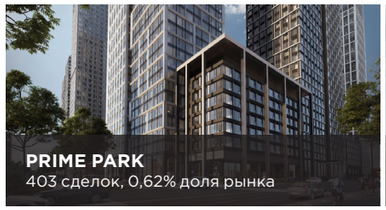
ТОП-3 ЖК БИЗНЕС-КЛАССА МОСКВЫ

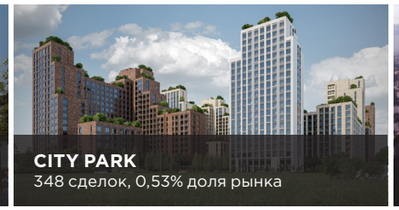






ТОП-3 ЖК ПРЕМИУМ/ЭЛИТ-КЛАССА МОСКВЫ







По данным Urbanus.ru на конец ноября 2018 года

ВИКТОР КАЗАКОВ

Член правления «Российского союза промышленников и предпринимателей», генеральный директор Группы компаний «КрашМаш»



«ПРИ РЕНОВАЦИИ ТЕРРИТОРИЙ – ТОЛЬКО ОТВЕТСТВЕННЫЙ ПОДХОД»

ИНТЕРВЬЮ

ГК «КрашМаш» 13 лет профессионально участвует в проектах реновации российских территорий, модернизации промышленных предприятий, объектов гражданского и военного назначения.

Что Вам больше всего нравится в сегменте демонтажа, а что отталкивает?
Нравится результат, когда снес морально и физически устаревшее здание или целый квартал, заказчик построил новое современное здание или комплекс – понимаешь, что в этом деле заложен и твой труд. Отталкивает непрофессионализм некоторых участников нашего сегмента, приводящий к трагическим ошибкам, это дискредитирует саму отрасль в целом.

В 2016 году Вашу Группу «КрашМаш» признали «Лидером отрасли» в сфере демонтажа, высокая планка компании держится?
Мы подняли планку еще выше. Время не стоит на месте: компания расширяется, наш опыт растет, количество заказов увеличивается. Мы с уверенностью смотрим в будущее.

Какое у Вас любимое увлечение? Помогает ли оно в Вашей работе?
У меня их два: бокс и шахматы. Причем оба о стратегии. Если в боксе принятие решения происходит за секунды и мгновения, то при игре в шахматы с достойным соперником – может растянуться на часы. В бизнесе также: бывают ситуации, требующие от тебя моментальной реакции, но в остальное время, стоит сесть и спокойно подумать, какими будут твои следующие несколько «ходов» на сегодня, завтра, через месяц, год.

Какие для Вас самые главные ценности в жизни?
Тут я, наверно, не окажусь оригинальным – семья. Семья: родители, жена, дети – мой надежный домашний тыл, мое бесценное богатство и мои главные инвестиции в будущее.

Ваша любимая цитата?
В притче «Иллюзии» Ричарда Баха есть замечательная фраза: «Утверждая, что ты чего-то там не можешь, ты лишаешь себя всемогущества». Стараюсь придерживаться ее в жизни. При этом я не говорю себе, что «всемогущ», но сталкиваясь с очередной проблемой, стараюсь решить ее, а не отмахнуться, как от «невозможной».

С кем из исторических личностей Вы себя ассоциируете?
Я не хочу себя ни с кем сравнивать. Поэтому пусть будет: с Виктором Казаковым образца 2018-2019 года. Надеюсь мой скромный вклад в процессы реновации городских территорий и модернизации действующих предприятий будет полезен для страны.

Если была бы возможность попасть на неделю в прошлое или будущее, куда бы Вы отправились и почему?
Вспоминаю свой любимый фильм «Форрест Гамп». Я отправился бы в Америку в 1978 год и прикупил бы акции «фруктовой компании». А если серьезно, то США, Гавайи, где-то 1956-1960, словом, до «Карибского кризиса». Там бы я разыскал Ричарда Кими – знаменитого «Богатого Папу» Роберта Кийосаки. Уверен, что смог бы за эту неделю научиться у него чему-то новому.

Какое известное здание или сооружение Вы хотели бы снести?
Берлинскую стену. Но ее уже снесли до меня.

Все ли планы компании на 2018 год Вам удалось реализовать?
Нет, не все. Но подавляющее большинство. Каждый раз на предстоящий год я ставлю перед собой и компанией высокие цели и задачи. В конце года провожу анализ: что получилось, а где необходимы дополнительные усилия.

Как Вы видите рынок демонтажа через 5 лет? Дайте свой прогноз.
Я считаю, что произойдет значительное сокращение числа компаний-однодневок, а также непрофильных для демонтажа организаций. Это случится за счет повышения требований Заказчиков к опыту и надежности компаний-подрядчиков, к их технологической базе, а также к их отношению к вопросам охраны труда и технике безопасности во время выполнения работ.

«ЛЮДИ, КОТОРЫЕ ХОТЯТ УЛУЧШИТЬ СВОИ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ, ГОТОВЫ ПРИОБРЕТАТЬ КВАРТИРЫ БОЛЬШЕГО МЕТРАЖА»



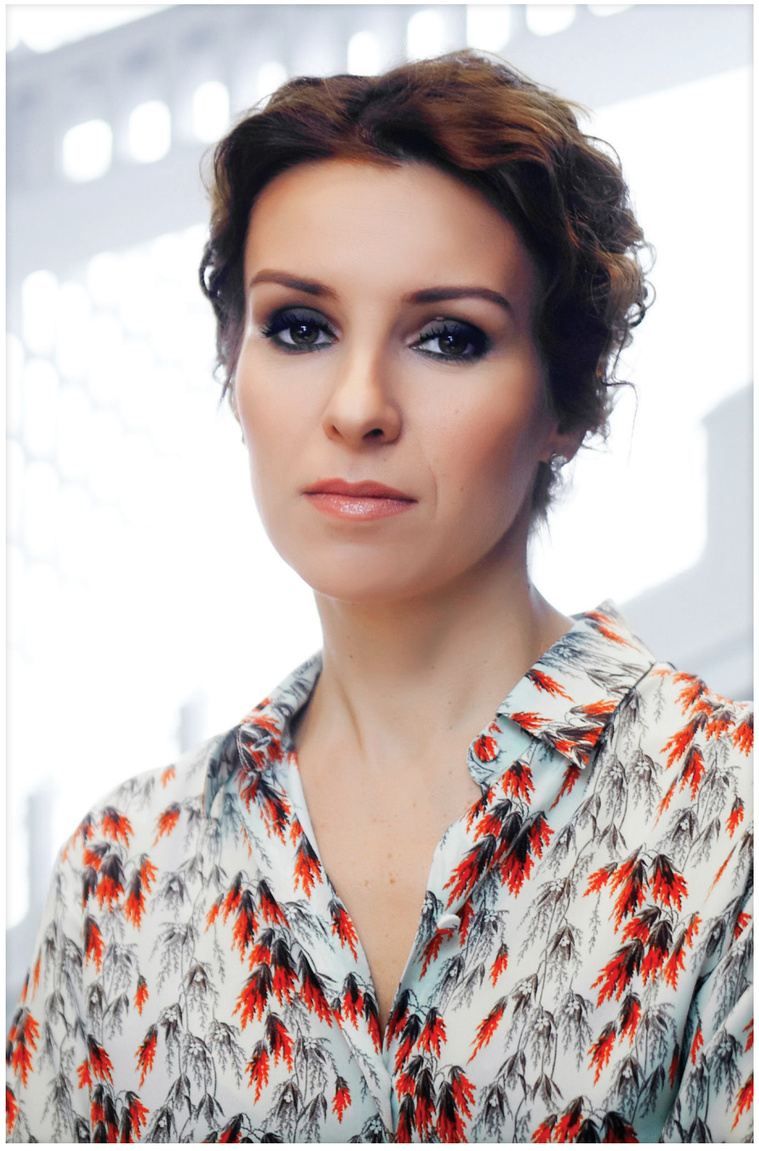
Для «Главстрой Санкт-Петербург» тренд 2018 года — большой спрос на двухкомнатные квартиры с продуманной планировкой. Студии и однокомнатные квартиры по-прежнему пользуются спросом, но их большое количество в рамках одного дома может не лучшим образом сказываться на качестве проживания в комплексах. Поэтому в новых кварталах мы проектируем меньше однокомнатных, больше — двух— и трехкомнатных квартир.

Не менее значимыми являются планировочные решения. Сегодня мы активно развиваем концепцию квартир с хобби-румами. Это небольшая дополнительная комната, которую можно использовать по своему усмотрению — как гардеробную, кабинет, тренажерный зал, и даже как сауну. Раньше можно было рассчитывать только на кладовку в 1-2 кв. м, и это считалось преимуществом. Подобный «тюнинг» планировки в наших проектах очень востребован.

Финансовые инструменты становятся доступнее. Если раньше ипотеку выдавали по ставке 15% годовых, сейчас можно найти и за 9%. Это стимулирует спрос. Люди, которые хотят улучшить свои жилищные условия, готовы приобретать квартиры большего метража. И для нас важно предложить покупателям лучшие из возможных вариантов.

Александр Лелин
Генеральный директор «Главстрой Санкт-Петербург»

«ЕСЛИ ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ ЖЕЛАЮТ НАСАЖДЕНИЯ СТАНДАРТОВ КАЧЕСТВА «СВЕРХУ», ОНИ ДОЛЖНЫ РАЗРАБОТАТЬ ИХ «СНИЗУ»



Если девелоперы не желают насаждения стандартов качества «сверху», они должны разработать их «снизу». Только ведущие практики жилищного строительства могут сообща создать разумные и адаптивные требования к качеству современного жилья. В этом могут помочь опытные консультанты, которые сегодня и задают качественные тренды в строительстве. Если рынок этого не сделает сам, за это возьмутся чиновники.

Мария Литинецкая
Управляющий партнер «Метриум»

СЕРГЕЙ МАТЮХИН

Генеральный директор компании KR Properties



«НАША КОМПАНИЯ СТОЯЛА У ИСТОКОВ НЕСКОЛЬКИХ НАПРАВЛЕНИЙ СОВРЕМЕННОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА»

ИНТЕРВЬЮ

Вы считаете себя тренд-сетерами в девелопменте?
Наша компания стояла у истоков нескольких направлений современного девелопмента. Мы одними из первых занялись комплексным развитием городских промышленных зон. И не просто строили там бизнес-центры, а создавали атмосферу, в которой приятно находиться. Наши деловые кварталы «Красная Роза» и «Даниловская мануфактура» первыми открылись для свободного доступа всем желающим – без пропусков и проходных – и быстро стали центрами притяжения для жителей ближайших районов: здесь проводят свободное время, встречаются с друзьями, ходят в рестораны и кафе. Можно сказать, что мы создали новый формат времяпровождения для горожан. И вопреки традиционной для рынка недвижимости схеме, когда удачная локация помогает реализации проекта, наши проекты способствовали успешному развитию районов.

Долгое время наша компания была бессменным лидером лофт-сегмента. Сегодня мы уже «переросли» этот формат и сконцентрировались на элитной недвижимости. И здесь, кстати, тоже задаем модные тенденции. На рынке набирает обороты формат сервисных апартаментов. Сегодня в Москве насчитывается всего пять объектов с обслуживанием известных гостиничных брендов, и одним из первых появился комплекс апартаментов Roza Rossa, наш проект в Хамовниках.

Назовите ТОП-3 главных тренда уходящего года?
Тренд первой половины года – массовое стремление девелоперов до 1 июля получить разрешения на строительство проектов, максимально готовых к реализации. Мы не стали исключением, и наш актив пополнился разрешениями для клубного дома «Кузнецкий Мост, 12», бизнес-центра класса «А» DM Tower, технопарка Pererva и особняка на Пречистенке. В сегменте жилой недвижимости ярким трендом стало развитие формата сервисных апартаментов. Они пользуются популярностью как среди инвесторов, так и среди людей, покупающих жилье для себя. И главное здесь – профессиональное управление. Человек знает, что он приобретает не просто недвижимость, а образ жизни, в которой нет бытовых проблем: все решает профессиональный отельный оператор. Инвестор же, желающий заработать, сдавая в аренду сервисные апартаменты, может передать их в управление тому же гостиничному бренду. Замыкают ТОП-3 трендов уходящего года, на мой взгляд, позитивные тенденции офисного рынка. Здесь значительно выросли темпы сдачи помещений в аренду. Например, наша компания заключила договоры на аренду около 55 тыс. кв. м офисов, это почти на треть больше, чем в прошлом году. Вакансия же на офисном рынке продолжила сокращаться и уже не превышает 10%, а в высококлассных бизнес-центрах, расположенных внутри Садового кольца, и вовсе приблизилась к докризисным 3-4%.

Какие тренды в следующем году придут на смену текущим?
Следующий год будет сложным и неоднозначным. Можно не сомневаться, что девелоперский рынок сократится: не все компании смогут адаптироваться к изменениям в законодательстве и начать жить по новым правилам. В любом случае, в течение первого квартала мы будем смотреть, как развиваются события, стоит ли работать по ФЗ-214 или лучше переориентироваться на собственные средства.

Поделитесь планами на 2019 год.
Мы планируем достраивать и реализовывать уже выведенные на рынок проекты апартаментов и переключать внимание на офисный сегмент, где благодаря сокращению вакантных площадей спрос обещает довольно бодро расти. Возможно, в 2019 году мы представим рынку еще один новый формат недвижимости.

Насколько успех компании зависит от ее первого лица?
Думаю, главное для успешного руководства компанией – умение правильно прогнозировать развитие рынка, определять его перспективные сегменты и начинать проекты именно там, где будет спрос в ближайшие 2-3 года. Грамотная стратегия, учитывающая колебания спроса и позволяющая быстро и гибко реагировать на рыночные изменения, дает компании возможность пережить любой кризис и благополучно двигаться дальше.

«РЕДЕВЕЛОПМЕНТ «СЕРОГО ПОЯСА» — ЭТО ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ НАШЕГО ГОРОДА»



Заброшенные промышленные территории нуждаются в переосмыслении, им необходимо дать новую жизнь, наделить новыми функциями. В Петербурге есть все возможности отыграть этот тренд. У нас большие земельные участки находятся поблизости от исторического центра, и пользу городу они давно не несут, скорее наоборот - зачастую портят его облик. Большие площади таких земель позволяют инвестору реализовать проект комплексно, разработав разумную концепцию на долгую перспективу, и следовать ей на всех этапах. Нам важно в подобных проектах учитывать опыт европейской урбанистики, где в едином проекте переплетаются различные роли: жилая, социальная, деловая и историческая. Мне близка полицентрическая модель городской агломерации, нам необходимо создавать места в буквальном смысле для жизни, чтобы человек в одном месте имел возможность и жить, и работать, и отдыхать.

Михаил Медведев
Генеральный директор
ГК «Центр долевого строительства»

«ИДЕОЛОГИЯ НАШИХ ПРОЕКТОВ — ЭТО ИДЕОЛОГИЯ ЗАБОТЫ»

Идеология наших проектов - это идеология заботы. Хороший район, качественно построенный дом, разнообразная торговая и социальная инфраструктура, красивые и безопасные дворы. Это то, что нужно людям и то, что наша компания создает в разных районах Москвы и области.

Мы можем предложить покупателям с разными возможностями, с разным статусом очень широкую продуктовую линейку, разнообразный выбор районов, проектов, планировок. В наших новых проектах мы очень чутко относимся к покупательским предпочтениям, к пожеланиям. Именно по этой причине мы увеличиваем долю квартир с отделкой, очень серьёзно работаем с квартирографией, проектируем уникальные форматы квартир – с выходом на улицу, с окнами в ванной, с террасами, даже с возможностью устройства собственной сауны. Все это – в русле нашей идеологии о хорошей квартире, хорошем доме, дворе, районе.

Павел Поселёнов
Президент ГК «Инград»



«РЫНОК ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОЧЕНЬ НЕБОЛЬШОЙ, А В ВЕРХНЕМ СЕГМЕНТЕ ЗА ДЕСЯТИЛЕТИЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ ЕДИНИЦЫ ДОМОВ»



Михаил Ривлин
Заместитель председателя «Охта Групп», девелопер клубного дома Art View House

Рынок элитного жилья в Санкт-Петербурге очень небольшой, а в верхнем сегменте за десятилетие появляются единицы домов, они так и будут являться штучными проектами, и появляться в тех случаях, когда застройщику удастся получить знаковое место под строительство или исторический дом под реконструкцию. Этим наш дом Art View House, расположенный на пересечении набережной реки Мойки и Крюкова канала, уникален: место под него оказалось свободным в силу стечения многих обстоятельств. Мы хотели бы использовать накопленный опыт в элитном сегменте и в будущем, но пока локаций, где можно вести новое строительство в центре, я больше не вижу. А реконструкция – это уже не то. При реконструкции ты упираешься в ограничения – если подкопать паркинг под дом – там все рухнет, вы находитесь в заданном ритме окон, количестве лестниц, существующих планировок, от которых никуда не деться, и, соответственно, не соблюсти важные пропорции современного качественного жилья. А рациональное использование жилого пространства – это тренд в элитном сегменте. Клиенты уходят от избыточной роскоши, большого количества дополнительных помещений и стремятся к оптимизации планировок, предпочитая одну шикарную гостиную-столовую и комнаты для членов семьи. Мы рады, что планировали квартиры в Art View House, следуя как раз такому европейско-американскому принципу рациональной роскоши: просторные гостиные и мастер-спальни разумных площадей с пристроенными гардеробными и ванными соответствуют текущим потребностям. Важно отметить, что отделка помещений в самом верхнем сегменте элиты так и осталась невостребованной, все клиенты топ-премиума отказываются даже от межкомнатных стен и перегородок. Тогда как в сегменте элиты класса А- появляется все больше предложений с отделкой и мебелировкой.

«У КАЖДОЙ ИДЕИ, КОТОРАЯ В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ СТАНОВИТСЯ ТРЕНДОМ, ЕСТЬ ПЕРВОПРОХОДЦЫ»

Александр Рогатых
Председатель совета директоров строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест»



У каждой идеи, которая в конечном итоге становится трендом, есть первопроходцы. Чтобы быть в тренде, важно уловить эту идею в самом ее зарождении, трансформировать под себя и преподнести в лучшем варианте. Тогда это даст преимущество вашему продукту. В девелопменте, на рынке первичной недвижимости, это чувствуется особенно остро, ведь то, что вы создаете, воплотиться в реальность через три-четыре года. Нужно уметь заглядывать в будущее. В этом нет экстрасенсорики, только верный анализ и опыт. К примеру, сейчас все чаще в проектах можно встретить общественные пространства: набережные, дворы-парки, скверы и аллеи, общие помещения для отдыха и занятий спортом всех жильцов дома. Покупателей уже не удивишь просто хорошо построенным домом. Но чтобы ваш проект был действительно в числе первых сейчас, начать внедрять подобные детали нужно было еще несколько лет назад.

ВЛАДИМИР СЕРГУНИН

Партнер Colliers International в России



ИНТЕРВЬЮ

Назовите ТОП-5 трендов в девелопменте в 2018 году?
Я считаю, что сегодня рынок действительно стремительно меняется! И вижу следующие тренды:

Концепция проекта сегодня значит больше, чем локация – продукт в Москве вышел на совершенно новый уровень. Уже никого не удивишь двором без машин или собственным мини-парком, жителям нужны комнаты для встречи гостей, библиотеки внутри дома, комнаты для мытья лап собак, помещения для отдыха водителей, мини фитнесы, социальная инфраструктура и т. д.

Совмещение функций – недаром по всему миру крайне быстрыми темпами растет количество коворкингов, коливингов и прочих «ко». Сегодня потребителю уже не надо «дорого-богато», а надо удобно – жить близко к работе, тут же ходить в рестораны и т. д. Меняется все – жилье, бизнес-центры, гостиницы. Типичные фитнесы меняются на всевозможные студии – сайклинг, йога, единоборства и т.д. Гостиницы становятся аутентичными, с духом своего места – люди уже не хотят жить в стандартных «хилтонах» или «новотелях», они хотят иметь «уникальный опыт».

Green-девелопмент – Москва испытывает очевидные проблемы с экологией, поэтому борьба за клиента заставляет девелоперов максимально озеленять свои проекты – причем речь идет не только про ландшафтный дизайн, а даже высадку деревьев на террасах, балконах, крышах проектов.

Архитекторы и архитектура – люди все лучше понимают, «что такое хорошо и что такое плохо»: если раньше проекты были крайне похожие и однотипные, то теперь мы видим всю палитру мировой архитектуры – при чем как от локальных архитекторов, так и от международных.

Flexibility (гибкость) – рынку больше не нужен закостенелый продукт, который не может моментально адаптироваться к рыночным условиям – мир слишком стремительно меняется, текущий объем информации на планете на 90% появился за последние два года. Больше не нужны дома только с большими площадями квартир, равно как и с только студиями – у людей должен быть выбор! Офисы этажами или мелкая нарезка этажей по комнатам не могут существовать раздельно, клиент сегодня привередлив и борьба за него должна вестись на всех фронтах.

Как Вы оцениваете роль и влияние консультантов в развитии рынка недвижимости?
Практика показывает – с нами проекты продаются не менее чем на 15% дороже! На сегодняшний день консультант – это не просто внешний игрок, выступающий в роли риелтора, а полноценная часть проекта, которая вовлечена в него с самого старта, заканчивая его полной реализацией. Неслучайно с рынка уходят компании «старой формации», которые не смогли предложить клиенту (как девелоперу, так и конечному потребителю) кардинально новых решений.

Какими достижениями Вашей компании в 2018 году Вы гордитесь больше всего?
В направлении «жилая недвижимость» мы выросли более чем на 70% за 2018 год (по обороту). В целом компания показала умеренный рост, практически все бизнес-направления стабильно прибыльны. Мы берем самых ярких профессионалов с рынка, мы открываем новые направления – сегодня в Colliers International Россия уже 14 бизнесов и более 500 человек в команде. Недаром за нами закрепился статус игрока номер 1 российского рынка недвижимости!

Поделитесь планами компании на 2019 год?
Количество проектов компании растет, в новом году мы готовим к выводу сразу 5-6 новых проектов в жилом сегменте! Мы планируем расширить нашу команду не менее чем на 60-70% (жилого направления) и расти еще большими темпами, нежели в 2018 году!

Как Вы считаете, какие тренды в девелопменте останутся в 2019 году, а какие придут на смену прошлым?
Точно сохранятся все 5 трендов, указанных выше. Уйдут непрофессиональные девелоперы, которые не смогут жить в реалиях эскроу-счетов. Уйдут убогие проекты – рынок уже не тот и не готов «есть» все подряд.

«ДО СИХ ПОР СЧИТАЕТСЯ НОРМАЛЬНЫМ СНЕСТИ ВСЕ СТЕНЫ В НОВОЙ КВАРТИРЕ И ЗАНОВО ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ ПРОЕКТИРОВЩИКА, ЗА КОТОРУЮ ВЫ, МЕЖДУ ПРОЧИМ, УЖЕ ЗАПЛАТИЛИ»



Василий Селиванов
Руководитель холдинга LEGENDA Intelligent Development

Наша компания изначально выбрала для себя иной вектор развития, ставила другие цели и задачи, поэтому мы далеко не всегда в трендах рынка, хотя, многие эксперты и называют LEGENDA трендсеттерами и идеологическими лидерами отрасли. Мы долго шли к тому, чтобы наш продукт был понятен рынку и был принят покупателями, и то, какую планку нам удалось задать в отношении качества, технологий, архитектуры, планировочных решений, еще раз доказывает, что мы на правильном пути.

«СТРАТЕГИЯ ПРЕМИАЛЬНОГО ДЕВЕЛОПЕРА ОБЯЗЫВАЕТ КО МНОГОМУ: НЕ ПРОСТО УДОВЛЕТВОРЯТЬ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ЗАПРОСЫ, НО И ПРЕДУГАДЫВАТЬ, И ДАЖЕ САМОСТОЯТЕЛЬНО ФОРМИРОВАТЬ ТРЕНДЫ НА РЫНКЕ»



Эдуард Тиктинский
Президент Группы RBI

«МОСКВА КУЛЬТИВИРУЕТ КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ГОРОДСКИХ ЗАДАЧ»



Основными тенденциями 2018 года стали изменения в законодательстве, перспектива перехода на эскроу-счета, усилившаяся конкуренция за клиента и турбулентность ипотеки. В то же время рынок недвижимости продолжил адаптироваться к новым экономическим реалиям. Московский регион по-прежнему остается локомотивом жилищного строительства. Москва культивирует комплексный подход к решению городских задач, масштабные проекты застройки становятся частью продуманной глобальной концепции по формированию комфортной среды проживания в городе. В их числе – объекты MR Group, как одного из лидеров комплексного подхода к строительству. В рамках наших жилых кварталов создаются рабочие места, социальные объекты и уникальные концепции благоустройства, рассчитанные на разный возраст жителей.

Роман Тимохин
Генеральный директор MR Group

ТОП-10 ДЕВЕЛОПЕРОВ МОСКВЫ С САМЫМИ БОЛЬШИМИ ОБЪЕМАМИ ПРОДАЖ

Девелопер	Кол-во проданных квартир и апартаментов, шт.	Доля рынка	Общ. S, кв. м
ПИК	13 924	21,27%	766 832,6
А101	6 007	9,17%	323 947,94
ИНГРАД	3 604	5,50%	197 838,28
MR GROUP (включая совместные проекты с COALCO и Hutton Development)	3 294	5,03%	172 632,14
МИЦ	3 162	4,83%	140 265,72
Группа ПСН	2 500	3,82%	132 294,12
Группа ЛСР	2 449	3,74%	142 737,8
ГРАНЕЛЬ	2 116	3,23%	71 784,86
ПИОНЕР	2 071	3,16%	116 341,62
ДОНСТРОЙ	1 854	2,83%	122 245,219

По данным Urbanus.ru на конец ноября 2018 года

ТАТЬЯНА ТИХОНОВА

Генеральный директор «РГ - Девелопмент»



ИНТЕРВЬЮ

Назовите три самых ярких тренда в девелопменте в 2018 году?
Если мы будем говорить об отрасли в целом, то среди самых ярких трендов 2018 года можно выделить следующие: это нововведения, связанные с переходом от использования средств граждан-участников долевого строительства к проектному финансированию, первые результаты столичной программы реновации и, как следствие, обострение конкурентной борьбы за покупателя.

С точки зрения потребителей, тенденции уже достаточно продолжительное время более стабильны.

Во-первых, мы отмечаем «омоложение» покупателя, что, соответственно, диктует пересмотр архитектурных решений, внедрение современных технологий, как например, «умный дом», другие требования к фасадам и местам общего пользования.

Во-вторых, запрос на разнообразие планировок: даже в индустриальном жилье сегодня предлагается до 20 вариантов.

В-третьих, стремление жить там, где работаешь. Люди устали от маятниковой миграции, ежедневных пробок, поэтому во всех наших проектах мы предусматриваем места приложения труда: это могут быть как небольшие предприятия сферы услуг, так и, например, технопарки.

Кто, на Ваш взгляд, формирует эти тренды: власти, застройщики, потребители?
За последние 20 лет – время становления отечественно девелопмента – рынок смог удовлетворить накопленный спрос, когда люди соглашались на практически любые квартиры, лишь бы они были свои.

Сегодня настало время покупателя. Именно они сейчас являются законодателями основных тенденций в жилой недвижимости, диктуют требования к объектам строительства и голосуют за них исключительно рублем.

В процентном соотношении насколько успех компании зависит от ее первого лица?
Я не возьмусь делать распределение в процентном соотношении. Ведь успехи компании – это заслуга всего коллектива. Талант руководителя состоит в том, чтобы собрать команду единомышленников, команду профессионалов, способную быстро реагировать на все вызовы рынка.

Поделитесь планами на будущее?
«РГ – Девелопмент» в конце 2018 года исполнилось пять лет, это время подвести итоги первой «пятилетки». Сегодня мы завершили первую стадию своего развития – время стартапа и вступили на принципиально новую эволюционную ступень – фазу роста компании.

В нашем портфеле уже девять проектов, три из которых введены в эксплуатацию. Летом был дан старт еще четырем новым жилым комплексам: дальнейшее развитие получил проект «Октябрьское поле»; начали строиться проекты «Петровский парк», «Семеновский парк» и «Фонвизинский». Продолжается работа над увеличением земельного банка компании.

Мы ориентированы на стабильность и качество. Не просто реагируем на вызовы рынка – мы стараемся их прогнозировать и предвосхищать.



У Вас есть понимание, какие тренды будут в 2019 году?
Как мне кажется, сегодня стоит очень амбициозная задача перед всем строительным сообществом по увеличению объема ввода жилья до 120 млн. кв. метров в год. Основным трендом будущего года должно стать стимулирование потребительского спроса населения. В этом направлении должны работать и регулятор отрасли, и власть на местах, и застройщики, и банки.

ФИНАНСЫ

ЛИЦА

ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА / 78

МАРАТ ХУСНУЛЛИН / 79

ПАВЕЛ ЯНШЕВСКИЙ / 80

АНДРЕЙ РЯБИНСКИЙ / 82

ИГОРЬ ЕВТУШЕВСКИЙ / 83

НИКИТА СТАСИШИН / 84

КИРИЛЛ БАГАЧЕНКО / 85

НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВ / 86

АЛЕКСАНДР ДОЛГИН / 87

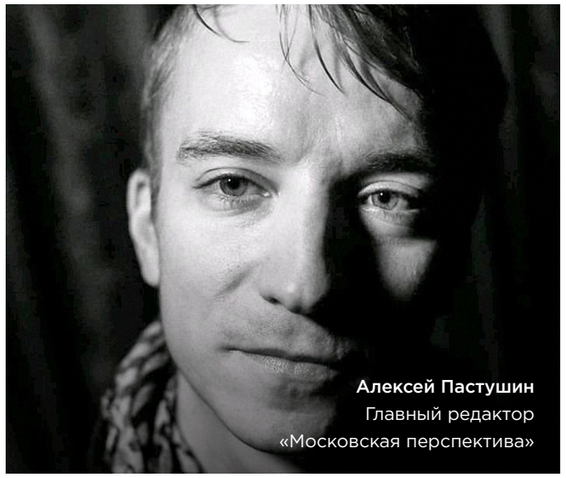
АЛИ ИХСАН МУТЛУ / 88

ОЛЕГ СТУПЕНЬКОВ / 90

ЕКАТЕРИНА ТЕЙН / 92

ДМИТРИЙ ЯЛОВ / 93

ФИНАНСЫ



Алексей Пастушин
Главный редактор
«Московская перспектива»

Весь 2017 год прошел под знаком отзыва банковских лицензий. Рухнуло так называемое «банковское кольцо». Сначала Центробанк ввел свою администрацию в «Открытии», следом была санация «Бинбанка» и в самом конце года рухнул «Промсвязьбанк». «Банк пристрелили, шкурку бросили в Фонд консолидации», – охарактеризовал ситуацию в своем интервью «Ведомостям» год назад бывший совладелец банка Дмитрий Ананьев. Уцелеть удалось разве что «Московскому кредитному банку» Романа Авдеева. Впрочем, тоже не без последствий — основатель фактически уступил контроль в интересах инвесткомпании, связанной с одной из крупнейших нефтяных компаний России.

Смена контроля над крупнейшими частными банками не могла не сказаться на строительной отрасли. И не только потому, что они активно кредитовали и выдавали ипотеку. Те же акционеры владели и несколькими девелоперскими компаниями. Микаил Шишханов вместе с «Бинбанком» лишился и компании «Интеко» и нескольких сотен тысяч квадратных метров недвижимости, в основном, промышленно-складской, в разных регионах России. ЦБ мог бы завладеть еще и активами «А101» — одного из крупнейших девелоперов жилья в Новой Москве. Однако за несколько месяцев до санации Бинбанка Шишханов успел продать часть компании своему дяде Михаилу Гуцериеву, который в результате получил контрольную долю в «А101».

Чуть лучше, но не так хорошо, как могли бы, оказались дела у PSN Group Дмитрия Ананьева. Компания хоть и лишилась поддержки в виде «сестринского» банка, но не остановила стройки. Впрочем, перемен компания не избежала. Сначала из PSN после недолгого разговора с акционером ушел ее президент Максим Гасиев, а новое руководство начало искать покупателя на новые, еще не начавшие строиться проекты. Однако всей компании Ананьев не лишился. Чего нельзя сказать о Борисе Минце. Задолжав около 20 млрд рублей МКБ, он был вынужден отдать всю компанию O1 Properties. При этом чистая стоимость компании (разница между ценой активов и кредитной нагрузкой) примерно в три раза превышала размер долга.

Пожалуй, одним из немногих девелоперов, связанных с «московским банковским кольцом», был «Инград». Будучи основанным Романом Авдеевым несколько лет назад из разрозненных девелоперских активов, доставшихся ему за долги. Пусть застройщик еще не вошел топ-10 крупнейших по объему построенного в Москве жилья, но по объему того, что строится и, что главное, продается, в этом году «Инград» плотно вошел в ТОП-5. Компания не раскрывает свои финансовые показатели, но многие участники рынка не исключают, что своим успехом компания обязана загадочной кипрской Reverstretch Trading & Investments. Последнюю газета «Ведомости» ранее связывала с группой «Регион», управляющей пенсионными деньгами «Роснефти».

Конечно же, событием года стало то, чего все ожидали последние 1,5-2 года — рухнула Urban Group. Большинство участников рынка недвижимости уже весной 2017 года стали говорить о неком кассовом разрыве из-за упавших продаж при необычно высокой для эконом-класса себестоимости строительства. Но подкосили компанию далеко не конкуренты и не падение спроса в Подмосковье, а наследие «СУ-155». Такая ирония! Достраивая микрорайон «Лайково» Urban вложил несколько миллиардов рублей для постройки уже фактически проданного жилья. До того, чтобы начать получать прибыль от продажи дополнительных квартир, дойти не успело. Задержки в строительстве заставили «Сбербанк» приостановить выдачу ипотеки. Так совпало, что о решении банка газета «Ведомости» узнала спустя пару дней после увольнения всего департамента маркетинга и pr Urban Group. Пришедшая ему на смену Crocus Group Араза Агаларова, хоть и говорит, что ничего, вероятно, не заработает, но точно не потеряет — вся стройка в рамках госконтрактов финансируется из государственного бюджета.

В новый год отрасль входит будучи полной неопределенностей. До сих пор неясно, по какой ставке банки готовы будут давать кредиты застройщикам с учетом новых поправок, ликвидирующих дольщиков как понятие. Но это не мешает депутатам Госдумы заявлять о необходимости ускорения перехода девелоперов на эскроу-счета — даже по уже строящимся проектам. Не придает уверенности и растущая ставка рефинансирования. В середине декабря ЦБ поднял ее во второй раз за год — до 7,75%. Казалось бы, это всего на 0,5 процентных пункта больше, чем в начале года. Но ипотечный рынок уже среагировал. По сравнению с октябрем, в ноябре россияне взяли на 15% меньше ипотечных кредитов.Основные высказывания героев рынка — в специальной подборке «ЛИЦ».



КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ЖИЛЫХ
И АПАРТ-КОМПЛЕКСАХ, STREET-RETAIL

ARENDATOR RU
коммерческая недвижимость

WWW.ARENDATOR.RU
+7 495 150-08-68, +7 812 931-49-46

«В БАЗОВОМ СЦЕНАРИИ МЫ ИСХОДИМ ИЗ ТОГО, ЧТО ВКЛАД ПОВЫШЕНИЯ НДС В ИНФЛЯЦИЮ СОСТАВИТ ОКОЛО 1 ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА»


Источник фото: minstroy.ru

Больше аргументов, которые указывают на необходимость увеличения ключевой ставки. Они связаны и с внешними, и с внутренними факторами. Среди внешних факторов, во-первых, по-прежнему ситуация и в мировой экономике в целом, и в странах с формирующимися рынками. Во-вторых, есть риск возникновения избыточного предложения на рынке нефти в 2019 году, отчасти в связи с пересмотром вниз перспектив роста глобального спроса. Но главным образом – из-за стремительного наращивания добычи в США. ОПЕК и другие страны – экспортеры нефти в начале декабря согласовали сокращение добычи на 2019 год.
Но события этого года наглядно показывают, как быстро производители могут наращивать добычу сланцевой нефти при сохранении высоких цен.
Еще одним значимым внешним фактором остаются геополитические риски, как связанные непосредственно с Россией, так и затрагивающие другие страны и регионы. В части внутренних факторов пока сохраняется неопределенность относительно того, как отреагируют цены на повышение НДС, как отразится на инфляции ослабление рубля, которое произошло в этом году, насколько все это скажется на инфляционных ожиданиях.
То есть неопределенность динамики цен связана как с оценкой прямого эффекта проинфляционных факторов, так и с масштабом вторичных эффектов, которые зависят от инфляционных ожиданий.
Так, в базовом сценарии мы исходим из того, что вклад повышения НДС в инфляцию составит около 1 процентного пункта. Но при этом интервал возможных оценок этого вклада весьма широк – от 0,6 до 1,5 процентного пункта.

Эльвира Набиуллина
Председатель Центрального банка Российской Федерации

«СЕРЬЕЗНЫЕ РИСКИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВИДЯТ НЕ ТОЛЬКО УЧАСТНИКИ РЫНКА, НО И СТОЛИЧНЫЕ ВЛАСТИ»


Источник фото: stroi.mos.ru

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

Раньше инвестор тратил деньги на покупку участка, на согласование проекта и начальную стадию строительства 10–30% собственных средств. Остальное – деньги дольщиков. Теперь же ему надо будет занять 70% денег. Чтобы получить банковское финансирование, он должен предоставить банку залоги с коэффициентом 1,5 или 2 от стоимости актива. Но далеко не у всех застройщиков есть залоги в 1,5 раза больше стоимости проекта. Ни у кого! Соответственно, если объем заемного финансирования увеличится, то проценты лягут на себестоимость, а в жизни за все платит потребитель. А недостаток заемного капитала приведет к уменьшению объемов ввода и удорожанию строительства. Есть еще одна простая формула: увеличение продажной цены на 1% приводит к уменьшению количества потенциальных покупателей примерно на 1%.

«БИЗНЕС ДОЛЖЕН СНАЧАЛА ДОКАЗАТЬ, ЧТО ОН ЗАСЛУЖИВАЕТ ДЕНЕГ И СПОСОБЕН ИХ АДЕКВАТНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ»



Павел Яншевский
Управляющий партнер 3S Group

В условиях неопределенностей девелоперы выбирали совершенно разные стратегии привлечения финансирования для своих строек. Одни, как 3S Group, получив в акционеры сына генпрокурора Чайки, смогли без проблем привлекать партнерское финансирование – настолько велика сила бренда имени сына силовика.

Когда мы начинали работать, три года назад, я был уверен, что мы сможем каким-то образом привлечь финансовые ресурсы на покупку площадок. Например, акционеры дают компании заем, и мы на эти деньги будем развиваться. Но очень скоро нам стало понятно, что это неправильно, потому что бизнес не должен развиваться на дотации акционеров. Бизнес должен сначала доказать, что он заслуживает денег и способен их адекватно использовать. Если компания, которая только начала свою деятельность, получит большой финансовый ресурс, то очень велик риск, что она их просто растранжирит, и все развалится. Поэтому мы для себя избрали стратегию совместных проектов с собственниками площадок. Это наиболее простой и удобный для всех способ. То есть мы приобретали имущественный комплекс с отсроченной оплатой: частично – за деньги, а часть собственник получал в виде квадратных метров в будущем проекте, когда он будет построен.

У нас же пока еще нет большого многолетнего опыта на рынке под нашим брендом – 3S Group. Поэтому на сегодняшний день в этом качестве выступает наша личная репутация как акционеров. Таким образом, владельцы площадок, когда смотрят на нашу группу, во главе которой стоят такие опытные предприниматели, как Артем Чайка, понимают, что это серьезные ребята, серьезная компания, которая понимает, что делает.

ТОП-10 ДЕВЕЛОПЕРОВ МОСКВЫ С САМЫМИ БОЛЬШИМИ ОБЪЕМАМИ ВЫРУЧКИ

Девелопер	Выручка (млрд. руб.)	Доля выручки	Ср. бюджет покупки (руб.)
ПИК	111,2	17,75%	7 989 190
MR GROUP (включая совместные проекты с COALCO и Hutton Development)	35,5	5,67%	10 780 705
А101	34,1	5,46%	5 690 878
ИНГРАД	32,6	5,22%	9 068 964
ДОНСТРОЙ	32,4	5,17%	17 484 860
ПИОНЕР	23,9	3,82%	11 544 049
Группа ЛСР	23,2	3,72%	9 505 396
Группа ПСН	22,1	3,53%	8 857 623
CAPITAL GROUP	19,3	3,09%	14 506 595
ЦЕНТР ИНВЕСТ	14,7	2,35%	11 265 123

По данным Urbanus.ru на конец ноября 2018 года

«НОВЫЙ ЗАКОН – ЭТО ИДЕАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ КОМПАНИИ»



Андрей Рябинский
Совладелец Группы «МИЦ»

Среди девелоперов это непопулярная точка зрения, и все меня за это осудят, но я скажу: я считаю, что это хороший закон. Несмотря на то, что он осложняет нашу работу, но на рынке он наведет порядок. Не секрет, что начиная с 90-х гг. и по сегодняшний день мы наблюдали огромное количество крахов строительных компаний. Результат – люди теряли жилье, их обманули. Да, жестко, да, девелоперам будет хуже, но с этой точки зрения судьба девелоперов там, наверху, мало кого интересует, и я их понимаю. Есть только один минус – цены растут. Минимум на 15–25% за ближайший год. Если дальше говорить о плюсах нового закона, то он очень четко регламентирует работу девелоперской компании. Новый закон – это идеальный менеджер девелоперской компании.

«ПРОБЛЕМА В ТОМ, ЧТО ЭТИ НОВЫЕ ПРАВИЛА, ХОТЯ И СНИЖАЮТ ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ, НИКАК НЕ УЧИТЫВАЮТ РИСКИ ДЕВЕЛОПМЕНТА»



Проблема в том, что эти новые правила, хотя и снижают финансовые риски, никак не учитывают риски девелопмента, а они-то никуда не денутся. Можно вспомнить китайский опыт, когда местные девелоперы строили целые города, им давали возможность их построить, а в итоге эти города были никому не нужны. Это риск именно девелопмента, а не финансов.

Ну и, по моему мнению, произойдет сжатие рынка. Сегодня в Москве и Новой Москве задекларировано 570 застройщиков, которые продают жилье. На мой взгляд, 300, а может быть, и 400 уйдут, потому что они не способны как администрировать процесс, так и соответствовать необходимым финансовым требованиям. Соответственно, если рынок сожмется по количеству застройщиков, то сожмется и по количеству создаваемого товара. И тут возникает первый тренд. Компании – лидеры рынка, такие как мы, заместят выбывших и будут предлагать на продажу больший объем. А второе – стоимость финансовых обременений явно при любом раскладе наложится на инвестиционную стоимость проектов. Приведет ли это к некоему выравниванию цены – пока на этот вопрос никто ответить не может. Но так как маржа у крупных застройщиков не такая большая, чтобы бесконечно наращивать издержки на создаваемый квадратный метр, они, скорее всего, будут переложены на потребителя. Нюансов много, но краткосрочно это приведет к падению предложения и росту цен.

Игорь Евтушевский
Генеральный директор «Самолет Девелопмент»

«КОГДА СХЕМА УЧАСТИЯ ГРАЖДАН ОБНОВИТСЯ, ВРЯД ЛИ БУДЕТ ИДТИ РЕЧЬ О ТОМ, ЧТО ДОЛЬЩИКОВ НЕ БУДЕТ ИЛИ НЕЛЬЗЯ БУДЕТ КУПИТЬ КВАРТИРУ В СТРОЯЩЕМСЯ ДОМЕ»



Речь идет не только о замещении средств, но и об альтернативном механизме их привлечения. Мы разрабатываем его с банкирами, экспертами из Центробанка, «ДОМ.РФ». Когда схема участия граждан обновится, вряд ли будет идти речь о том, что дольщиков не будет или нельзя будет купить квартиру в строящемся доме. Дольщики будут, но деньги, которые они вкладывают в стройку, будут поступать не напрямую застройщику, что в случае любых проблем у компании оставляет покупателя один на один с ними, а на эскроу-счета. А с них — застройщику по окончании стройки или, возможно, поэтапно.

Никита Стасишин
Заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

«ДЕПОНИРОВАТЬ ДЕНЬГИ ДОЛЬЩИКОВ НА СПЕЦСЧЕТАХ — ЭТО НОНСЕНС»

Почти нигде не является нормой депонирование средств на эскроу-счетах в полной мере до окончания строительства. Как правило, средства раскрываются траншами по мере завершения значимых этапов. Если стоит уже монолитный каркас, имеет ли смысл избыточное страхование клиента и полное депонирование его средств? Ведь это ведет к росту издержек девелопера, себестоимости и, неминуемо, цен на жилье.

Кирилл Багаченко
Главный финансовый директор Группы «Эталон»



«ЗАСТРОЙЩИКИ СОВЕРШЕННО ЗРЯ ЖАЛУЮТСЯ, НОВЫЙ МЕХАНИЗМ ДОСТАТОЧНО ТОЛЬКО «РАСПРОБОВАТЬ»



Я уверен, когда новый механизм участия в жилищном строительстве будет реально распробован, это привлечет совсем другие средства со стороны частных инвесторов в стройку. Раньше люди отдавали свои деньги и по факту практически не были защищены ни от какого мошенничества. Сейчас они отдают эти деньги и прекрасно знают, что даже в самой худшей ситуации, когда разорится застройщик, а у банка, где был эскроу-счет, отзовут лицензию, к нему вернутся деньги. Теперь ДДУ могут быть интересны не только ипотечникам, обеспечивающим массовый спрос, но и людям, которые копят деньги на счетах.

Николай Николаев
Председатель комитета Госдумы по природным ресурсам, собственности и земельным отношениям

«ПРОБЛЕМЫ У КОМПАНИИ ЕСТЬ, НО ОНИ МНОГОКРАТНО ПРЕУВЕЛИЧЕНЫ»

Впрочем, власти не были бы столь строги к участникам рынка, если бы не крах знаковых столичных девелоперов. Несмотря на все усилия, не удалось избежать повторения истории СУ-155 - летом прекратила существование Urban Group, оставив после себя несколько тысяч дольщиков. Но именно на СУ-155 свалил свои проблемы бывший владелец Urban Group Александр Долгин.

Компания переоценила свои силы в санации «СУ-155» и в проекте «Лайково», приняв на себя финансовые обязательства и выполнив их примерно на 4 млрд руб. Но это ее и подкосило. Всего по этому проекту было вложено 10 млрд руб., а выручки собрано 6 млрд руб. Вот эти минус 4 млрд руб. и сформировали то, обо что компания споткнулась. Надо было внимательнее смотреть на обязательства и занимать реалистичную позицию.

Проблемы у компании есть, но они многократно преувеличены. Мы вскрыли нецелевое расходование средств, строительные нарушения, прочую муть и т.д. Но по сути, основное в том, что компания споткнулась. Баланс компании сугубо положительный — от 26 млрд до 38 млрд руб. в зависимости от прогнозных цен. Идеальным решением с точки зрения экономики было бы продолжение строительства через эскроу-счета, когда банк финансирует, надеюсь, под не очень высокую ставку, строительство домов до их завершения, а продаваться они могут только в законченном виде.

Александр Долгин
Владелец Urban Group



АЛИ ИХСАН МУТЛУ

Управляющий директор Renaissance Development



ИНТЕРВЬЮ

Neva Towers, по мнению многих экспертов, является самым успешным проектом в премиум-классе Москвы. В чем основной секрет проекта?
Основной секрет в том, что Neva Towers – продукт, отвечающий времени. Его уникальная концепция, конкурентные преимущества и потенциал сделали проект одним из самых успешных в Москве и самым успешным за всю историю «Москва-Сити». Мы изменили «Москва-Сити», теперь история знакового квартала Москвы делится на «до» и «после» Neva Towers. Как гласит первое правило маркетинга: не нужно быть лучше конкурентов, нужно создать свою нишу и быть первым.

Мы расширили целевую аудиторию «Москва-Сити». Наши покупатели – люди разных возрастов, с разным семейным статусом. Инфраструктура комплекса и парковые пространства Neva Towers привлекают много семейных клиентов с детьми, что для «Сити» – новая история. 30% наших клиентов жители регионов, 10% - иностранные клиенты, основная часть – москвичи. Обособ-ленное месторасположение на собственной территории с большим количеством зеленых пространств обеспечивают приватность, на сколько это возможно в центре города, и дарит уникальные панорамные виды на все стороны света.

Предложив уникальный продукт, оптимальную продуктовую линейку с точки зрения площадей, планировочных решений, вариантов отделки и лучшие условия приобретения, мы завоевали покупателя.

Насколько успех компании зависит от директора?
Успех компании всегда зависит от каждого члена команды, я верю в силу команды – это большая ценность для компании. Талант и важная задача руководителя – это создать такую команду, мотивировать и организовать ее. Это первый шаг к успеху. Если мы так успешно реализуем Neva Towers - значит у нас блестящий состав. И, безусловно, именно директор определяет стратегию, аккумулирует опыт команды, думает на шаг вперед, оперативно реагирует на малейшие изменения и в любых ситуациях, направляет коллег для достижения результатов. Поверьте, – это самая интересная и непростая работа.

Вы сами предпочитаете жить в центре мегаполиса или предпочитаете загородный формат?
Я родился и всегда жил в центре крупнейших городов. Время – самое дорогое, что есть у человека. Для меня важно иметь быстрый доступ ко всем ключевым пунктам назначения в городе, сервису, ресторанам, важно уделять достаточно времени своей семье, а не проводить его в пробках, поэтому я сам – потенциальный резидент Neva Towers.

Планируете ли Вы повторить успех NEVA на других столичных площадках?
Конечно, мы планируем построить новый проект. Чтобы повторить успех Neva Towers мы очень внимательно рассматриваем все площадки и проекты, они должны отвечать большому перечню требований.

Поделитесь планами компании на будущий год?
Наступающий год очень важный и волнующий для нас – мы вводим в эксплуатацию первую очередь Neva Towers. Первые резиденты смогут въехать в апартаменты уже летом этого года, и вдохнут жизнь в самый ожидаемый проект 2019 года. Neva Towers – самый успешный проект с самого начала продаж, мы планируем сохранить лидирующие позиции и в 2019 году.

И немного о личном. Чем любите заниматься в свободное от работы время?
Люблю футбол. С детства я фанат одного из турецких футбольных клубов, и до сих пор часто посещаю их матчи. И, естественно, Чемпионат Мира по футболу, прошедший в Москве, стал одним из самых важных событий моего прошлого года. Я люблю посещать ключевые спортивные события и иногда светские мероприятия в Москве. Историческая литература - так же одно из моих серьезных увлечений.

ОЛЕГ СТУПЕНЬКОВ

Руководитель консалтинговой и брокерской компании «ТОП Идея»



Девелоперы видят, как меняется потребитель, и понимают, что стеклянными фасадами и кучей этажей уже никого не удивишь, нужно не просто лить бетон и сажать газон, чтобы завоевать любовь покупателя, нужно создавать персонализированный продукт. Продукт нового поколения, который будет отвечать потребностям в выражении личности покупателя, удовлетворять потребности семейного быта и создавать уютную среду обитания в мегаполисе. Единая концепция в коммерческих проектах отражается и в продуманности коммерческой инфраструктуры, которая в сегодняшних комплексах все чаще остается в управлении девелопера, а состав арендаторов подбирается исходя из потребностей жителей комплекса. Всего этого в «реноквартале» нет и быть не может.

ИНТЕРВЬЮ

Что сегодня способствует успешным продажам жилья? Какой инструмент наиболее важен?

Я начал работать на рынке жилой недвижимости Москвы в 2000 году. Это было время игр без правил. Покупатели и продавцы не имели опыта, архитекторы ошибались, деятельность девелоперов была далека от законной, а покупатель потреблял все или почти все, что попадало на открытый рынок. Прошло 18 лет. За это время рынок эволюционировал и стал цивилизованным. Изменился и сам покупатель, который теперь имеет точное видение продукта и может выбрать лучшее предложение. Он стал требовательным к деталям и выбирает не столько метры, сколько среду обитания, социум – идею жизни. Идея жизни – это персонализированная разработка продукта, которую должен делать каждый девелопер. Здесь важно помнить, что мы создаем жилой комплекс, который станет местом, где людям должно быть хорошо, он должен быть современным, инновационным, но не следует забывать и про традиции, которые живут в каждом из нас и являются фундаментом единства социума. И если люди разделяют ваши идеи жизни, то они покупают ваши квадратные метры. Поэтому главным инструментом продаж является идея.

Как правильно «упаковать» такой продукт, как девелоперский проект, и выжать из него максимум?

Ноу-хау раскрывать не буду, да и универсальных рецептов нет. Подход к разработке каждого проекта всегда лежит одновременно в нескольких областях. Тут важно все: девелопер, место, анализ конкурентного окружения, архитектура. Нам нужно выявить неочевидные возможности площадки, расставить акценты на имеющихся преимуществах: явно выразить привлекательные для потребителя УТП. Мы видим свою задачу в том, чтобы предложить покупателю персонализированный и законченный продукт, созданный с учетом его потребностей. Создавая проект, мы учитываем характер команды девелопера, так как нам очень важно, чтобы команда приняла идею и начала ею жить.

Важна ли концепция проекта в недорогих сегментах жилья – эконом- и комфорт-?

Принято считать, что покупатель недорогого жилья во главу угла ставит бюджет покупки. Люди научились считать деньги и понимать их цену, поэтому не готовы приобретать просто «голый бетон – лишь бы было». Поэтому концепция крайне важна в проектах комфорт-класса и даже в эконом-сегменте. Ее наличие напрямую влияет на темпы реализации.

Как различаются темпы продаж и ценообразование в проектах с правильно разработанной идеологической концепцией и без таковой?

В одном из проектов бизнес-класса в Тимирязевском районе, где мы разрабатывали концепцию, все квартиры были проданы еще до ввода комплекса в эксплуатацию, и средняя цена 1 кв. метра существенно выше локального рынка. В другом ЖК в Красногорске – ЖК «Южный» – через 2 месяца после старта новой рекламной кампании с новой концепцией мы сократили рекламный бюджет на 50%, повысили количество лидов на треть, при этом регулярно повышали цены и продолжаем удерживать в этом проекте средневзвешенную цену выше, чем в среднем по новостройкам комфорт-класса в Красногорске. В ЖК «Гранд Хиллс», где мы также разработали концепцию комплекса, мы смогли вывести проект на высококонкурентный рынок и практически с котлована выйти на нужные темпы продаж, сейчас здесь стабильно высокий спрос поддерживается на фоне постоянного повышения цен. Таким образом, именно концепция позволяет продавать и быстрее, и дороже.

Как будут выстраиваться продажи в условиях перехода на проектное финансирование?

Разработка идеологии проекта будет приобретать еще более важную роль в новых условиях. Стоимость банковского обслуживания будет напрямую зависеть от объемов продаж. Чем лучше продажи – тем дешевле проектное финансирование. Так что, можно сказать, девелоперы будут жизненно заинтересованы в компаниях, способных разрабатывать эффективные концептуальные жилые проекты.

«РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ СТАНОВИТСЯ РЫНКОМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ»



Екатерина Тейн
Вице-президент по розничным продажам Группы «ПСН»

Для меня сфера недвижимости – это любимое дело, которое стало профессией. Вместе с командой талантливых проектировщиков, архитекторов, ландшафтных дизайнеров мы создаем современные жилые и коммерческие объекты и следим за мировыми трендами архитектуры, дизайна и урбанистики.

Мы одни из первых на рынке начали работать с западными архитекторами не только при проектировании элитных проектов, но и в комфорт-классе, что позволило вывести строительство на новый качественный уровень.

«СЕГОДНЯ ВСЕ ПОНИМАЮТ: БЕЗ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ДАЖЕ КОФЕ ПОПИТЬ НЕВОЗМОЖНО»



Дмитрий Ялов
Заместитель председателя правительства Администрации Ленинградской области и Правительства Ленинградской области

Сегодня все понимают: без малого и среднего бизнеса даже кофе попить невозможно, без него просто нельзя будет жить. В свою очередь, он дает экономике многочисленные рабочие места. Чем чаще мы будем встречаться и обсуждать проблемы, тем лучше мы будем понимать, куда двигаться дальше.

АРХИТЕКТУРА

ЛИЦА

МАРАТ ХУСНУЛЛИН / 97, 108

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ / 98, 107

АЛЕКСАНДР ПЛУТНИК / 100

ВЛАДИМИР ПУТИН / 101

ПЬЕР ДЕ МЕРОН / 101

ПАВЕЛ ТЁ / 102

АНДРЕЙ АСАДОВ / 103

ЯКОБ ВАН РЕЙС / 104

ВЛАДИМИР МЕДИНСКИЙ / 106

ВЛАДИМИР ГРИГОРЬЕВ / 109

ОЛЬГА БАРАБАНОВА / 110

АРХИТЕКТУРА



Оксана Самборская
Специальный корреспондент
«Строительной газеты»

События 2018 года в области архитектуры и градостроительной политики можно описать четырьмя существительными: конкурсы, реновация, иностранцы, футбол. Каждое в ближайшие годы получит определенное развитие и окажет влияние, как на внешний облик городов, так и на практику принятия градостроительных решений.

Главным событием 2018 года стало проведение Чемпионата мира по футболу. Стал Чемпионат событием и в градостроительной сфере – были благоустроены не только города, принимавшие матчи ЧМ, но туристические центры, далекие от футбола. В Москве главной ареной ЧМ стали обновленные «Лужники».

Конкурсы в 2018 году проводились большие и маленькие, важные и очень важные. Из менее заметных, но очень полезных стоит назвать Открытый национальный архитектурный конкурс на разработку проектов приюта для безнадзорных животных. Из концептуальных – молодежный конкурс, проводимый в рамках форума «Наследие» на разработку проекта реставрации и приспособления шести конструктивистских кварталов в Москве. Укрепил позиции минстроевский конкурс малых городов и исторических поселений. Впервые на открытый конкурс была выставлена разработка архитектурного облика станций Большой кольцевой линии метро.

Завершился Международный архитектурно-градостроительный конкурс на разработку концепций пяти экспериментальных площадок реновации жилья, в том числе закрепивший в градостроительном словаре понятие «урбанблок», проявившийся годом раньше, как важную единицу развития городской среды. Подведены итоги конкурса на разработку архитектурно-градостроительной концепции комплексной застройки территории Рублево-Архангельского. И это только вершина айсберга конкурсного списка года.

Важную роль в формировании облика города стали играть иностранные архитекторы. Именно 2018-му мы будем обязаны появлению в ближайшие годы проекта нидерландского архитектурных бюро MRDV на Садовом кольце, возможному появлению по проекту бюро Zaha Hadid Architects филармонии в Екатеринбурге (на проект тоже проводился открытый конкурс) и развитию территории Бадаевского пивоваренного завода по проекту щвейцарцев Herzog & de Meuron.

И еще одно важное событие 2018 года: открытием здания Филармонии завершилось строительство парка «Зарядье».

«ПРАКТИКА ПРОВЕДЕНИЯ АРХИТЕКТУРНЫХ КОНКУРСОВ СТАЛА ВАЖНЕЙШИМ ЭЛЕМЕНТОМ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ»



Источник фото: stroi.mos.ru

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

ТЕНДЕНЦИИ: КОНКУРСЫ

Практика проведения архитектурных конкурсов стала важнейшим элементом градостроительной политики, что автоматически повышает конкуренцию в профессиональной среде, помогает архитекторам разрабатывать уникальные проекты и зачастую даже выдвигать принципиально новые идеи в градостроительстве.

«В КАЖДОМ УРБАН-БЛОКЕ БУДЕТ СВОЕ КОМЬЮНИТИ, КОТОРОЕ БУДЕТ ПОНИМАТЬ, ЧТО ЭТО ИХ БЛОК, А ЭТО – СОСЕДСКИЙ»



Источник фото: mos.ru

Сергей Кузнецов
Главный архитектор Москвы

СОБЫТИЕ: КОНКУРС КОНЦЕПЦИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ ПЛОЩАДОК РЕНОВАЦИИ В МОСКВЕ

Главное в проектах реновации — поиск компромиссов, каким образом учесть массу интересов тех жителей, кто остается жить в этих районах и не участвует в проекте реновации, и тех, кто участвует. Этот конкурс был довольно специфический, он был направлен не столько на поиск архитектурного образа, сколько на поиск этого очень сложного компромисса территории. Тот или иной проект победил не потому, что там здания какие-то оригинальные, а потому, что был найден способ сделать городскую среду нового качества. Такую среду, которая обогатит и капитализирует район, сделает его более полезным для жителей и города в целом.

В РНГП [Региональные нормативы градостроительного проектирования] мы предложили расчетную модель объектов нормирования — в ней есть расчетный микрорайон, квартал и введена новая единица с рабочим названием — «урбан-блок». В нее (в УБ) включены жилые дома с объектами повседневного обслуживания на первых этажах и непосредственно двор — приватная территория с озеленением, площадками для тихого отдыха и пожарными проездами, доступная преимущественно для жителей урбан-блока и закрытая для транзитного публичного посещения.

За основу нового квартала по проекту реновации взят урбан-блок. Урбан-блоком мы называем ячейку. Она не обязательно должна быть квадратной формы, она может быть и круглой, и треугольной. Суть ее в том, что всегда выделен наружный и внутренний периметр, то есть публичное и приватное пространство.

ДЛЯ СПРАВКИ:

Победителями конкурса концепций экспериментальных площадок реновации в Москве стали Bofill Arquitectura, S.L., ООО «Мастер'с план» (площадка на Проспекте Вернадского), «Архитектурное бюро Асадова» (Головинский район), Nikken Sekkei, UNK Project (Хорошево-Мневники), SPEECH (Кузьминки) и АБ «Сергей Скуратов Architects» (Царицыно).

СОБЫТИЕ: ЧМ ПО ФУТБОЛУ

Был вариант снести стадион и построить заново по мотивам старого. Но с точки зрения людей, которые следят за подлинностью и аутентичностью архитектуры, важно иметь те же стены, которые были возведены изначально, то есть в 1956 году. Это принципиальная позиция по многим параметрам, есть разные документы и хартии, которые определяют, что такое подлинная ценность.

Понятно, что за сносом такого известного стадиона последовал бы взрыв недовольства.

Город оценил риски, и мэр Москвы Сергей Собянин обратился к тогдашнему президенту ФИФА Йозефу Блаттеру. Он объяснил, что мы очень хотим провести чемпионат мира, но никак не можем выполнить требования по вместимости [требования – стадион должен вмещать 89 тыс. человек]. А так как не хочется запятнать чемпионат мира сносом легендарного стадиона – выдвигаем встречное предложение и готовы к переговорам. Мы с руководителем Стройкомплекса Маратом Хуснуллиным летали в Рио-де-Жанейро, где вели переговоры с генеральным секретарем ФИФА Жеромом Вальком. Взяли с собой все расчеты и аналитику, чтобы показать: мы действительно видим, как можно сделать 81 тысячу мест. Тогда нам дали предварительное согласие.

Дальше были три очень интенсивных месяца для рабочей группы, куда вошли правительство Москвы, оргкомитет ЧМ-2018 и представители ФИФА. В итоге была сгенерирована полноценная концепция, которую утвердила ФИФА.

Это сложная реставрационная работа. Дело в том, что раньше стена была устойчива благодаря старым трибунам – и когда мы их разобрали, пришлось ставить временную металлическую опору, которая поддерживала фасад, пока новая бетонная конструкция не восприняла эту нагрузку. Мы пошли на это, чтобы быть полностью корректными в плане исторического наследия.

«Молодые архитекторы со всего мира видят стандартную жилую единицу для разных типов семей. Мы довольны и будем продолжать эту работу»

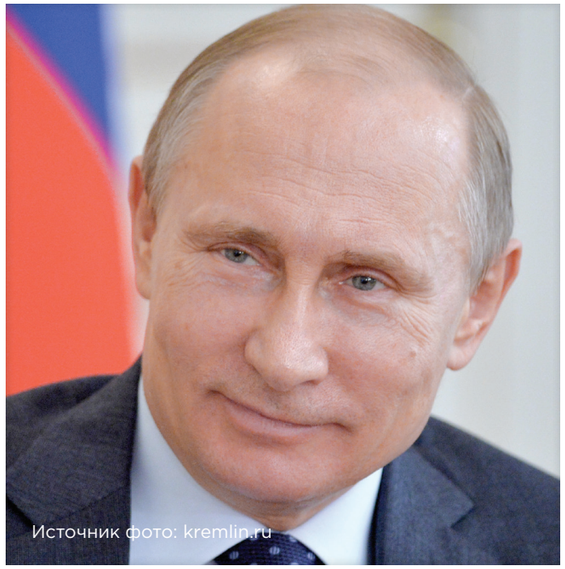


ТЕНДЕНЦИЯ: КОНКУРС

СОБЫТИЕ: ОТКРЫТЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ КОНКУРС НА РАЗРАБОТКУ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ ПЛАНИРОВОК СТАНДАРТНОГО ЖИЛЬЯ

В современных принципах формирования жилья нет жестких ограничений по планировкам квартир, входных групп, этажей. Все проекты получились очень разными. А заданный шаг квартирографии — 25 и 30 кв. м — представляет собой более проработанный вариант задания первого конкурса, где были квартиры с шагом 20 «квадратов». В результате получается большая вариативность планировок. Так молодые архитекторы со всего мира видят стандартную жилую единицу для разных типов семей. Мы довольны и будем продолжать эту работу.

Александр Плутник
Генеральный директор «ДОМ.РФ»



Владимир Путин
Президент Российской Федерации

СОБЫТИЕ: ОТКРЫТИЕ КОНЦЕРТНОГО ЗАЛА «ЗАРЯДЬЕ»

Этот зал призван стать сердцем и душой уникального парка в самом сердце нашей столицы, приумножить неповторимый образ нашей Москвы и всей России, он олицетворяет собой историческую гордость нашего народа и одновременно его стремление создавать новое.

«При разработке проекта необходимо было достичь, казалось бы, взаимоисключающие цели»

ТЕНДЕНЦИЯ: КОНКУРС/ИНОСТРАНЦЫ

СОБЫТИЕ: АРХИТЕКТУРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ БАДАЕВСКОГО ПИВОВАРЕННОГО ЗАВОДА

Основным преимуществом комплекса Бадаевского пивоваренного завода станет создание новых общественных пространств, открытых для всех: прогулочная территория вдоль набережной Москвы-реки и парк с полянами и лесными рощами. Новое здание приподнимается над землей на стройных опорах, связывающих его с окружающим парком, открывая впечатляющие панорамные виды на Москву-реку, парк, отреставрированные здания, гостиницу «Украина», Кутузовский проспект, Дом Правительства и ММДЦ «Москва-Сити». При разработке проекта необходимо было достичь, казалось бы, взаимоисключающие цели – восстановить исторические здания, с одной стороны, и привнести качественно новые архитектурные решения для жизни и работы, с другой.

Пьер де Мерон
Сооснователь швейцарского архитектурного бюро Herzog & de Meuron

«УВЕРЕН, ЧТО ВЫ ОЦЕНИТЕ НЕОБЫЧНЫЙ ДЛЯ МОСКВЫ ФОРМАТ – ВИЛЛЫ С ПАНОРАМНЫМИ ВИДАМИ»

ТЕНДЕНЦИЯ: КОНКУРС/ ИНОСТРАНЦЫ

СОБЫТИЕ: АРХИТЕКТУРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ БАДАЕВСКОГО ПИВОВАРЕННОГО ЗАВОДА

При разработке концепции проекта мы ставили амбициозную цель – создать новый символ города, который станет визитной карточкой Москвы. Три задачи, которые мы решали: первая - сохранить объекты культурного наследия, обновить при необходимости их облик, вторая – новое строительство, инфраструктура на территории, и, наконец, третья – создать новый парк с благоустроенной набережной в центре Москвы. Представленная архитектурная концепция отвечает этому и предполагает редевелопмент исторических строений вместе с созданием коммерческого и жилого кластеров с подземным двухэтажным паркингом. Уверен, что вы оцените необычный для Москвы формат – виллы с панорамными видами.



Павел Тё
Председатель Совета директоров холдинга Capital Group, член Президиума Общественного совета при Минстрое России

«ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР — ЭТО МЕСТО ДЛЯ РЕГУЛЯРНОГО ДОБРОВОЛЬНОГО «ТЕХОСМОТРА» ОРГАНИЗМА»

СОБЫТИЕ: В ИННОВАЦИОННОМ ЦЕНТРЕ «СКОЛКОВО» ОТКРЫТ ПЕРВЫЙ КОРПУС МЕДИЦИНСКОГО КЛАСТЕРА

Ключевой задачей проекта Медкластера в Сколково стало создание пространства, которое не угнетает и не подавляет, а оздоравливает само по себе. Оно энергетически настраивает на определенный лад. Все в здании: свет, воздух, цвет, живые растения — работает на идею заботы о здоровье. Диагностический центр — это место для регулярного добровольного «техосмотра» организма, и пространство здесь должно быть дружелюбным.



Андрей Асадов
Руководитель «Архитектурное Бюро Асадова»

«ФОРМА ЗДАНИЯ РОДИЛАСЬ ИЗ АБСТРАКТНОГО НАЛОЖЕНИЯ КЛАССИЧЕСКИХ СИЛУЭТОВ МОСКОВСКИХ ЗДАНИЙ»



Источник фото: mvrdv.nl

ТЕНДЕНЦИЯ: ИНОСТРАНЦЫ

СОБЫТИЕ: ПРОЕКТ RED7 НА САДОВОМ КОЛЬЦЕ. ГК «ОСНОВА»

Форма здания родилась из абстрактного наложения классических силуэтов московских зданий. Многочисленные линии и сложная геометрия накладываются друг на друга, никогда не идут в параллели. Уникальность архитектуры дома будет сохраняться и в будущем. Плюс на первых этажах новой резиденции созданы все условия для досуга, которыми могут насладиться все горожане. С точки зрения городского силуэта, два больших здания насыщенного кирпичного цвета создают символические ворота в центр города.

Якоб ван Рейс
Главный архитектор проекта RED7, один из основателей архбюро MVRDV

РЕЙТИНГ НОВОСТРОЕК

АКТУАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ О ПРОДАЖАХ В НОВОСТРОЙКАХ

ВОЗМОЖНОСТИ СЕРВИСА:

Мониторинг продаж конкурентов

Детальная аналитика по городу, застройщику, жилому комплексу

Подробная статистика продаж, основанная на реальных сделаках

rating.urbanus.ru

«ЕСЛИ УДАСТСЯ ЕГО РЕАЛИЗОВАТЬ, Я ДУМАЮ, ЧТО ЭТО БУДЕТ ОДИН ИЗ САМЫХ ВЫДАЮЩИХСЯ ФИЛАРМОНИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ В МИРЕ»

ТЕНДЕНЦИЯ: КОНКУРС/ИНОСТРАНЦЫ

СОБЫТИЕ: ЗАВЕРШЕН КОНКУРС НА ПРОЕКТ ЗДАНИЯ ФИЛАРМОНИИ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ. ПОБЕДИТЕЛЬ — БРИТАНСКОЕ БЮРО ZAHA HADID ARCHITECTS

Мы обсуждали сегодня проект нового филармонического комплекса: он крайне амбициозный, исключительно яркий, красивый. Если удастся его реализовать, я думаю, что это будет один из самых выдающихся филармонических комплексов в мире. Но, безусловно, впереди большая работа, при этом министерство культуры будет этот проект всячески поддерживать.



Источник фото: kremlin.ru

Владимир Мединский
Министр культуры
Российской Федерации

«ЭТОТ КОНКУРС ЕЩЕ РАЗ ДОКАЗЫВАЕТ ВАЖНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДОБНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ»

ТЕНДЕНЦИЯ: КОНКУРС/ИНОСТРАНЦЫ

СОБЫТИЕ: КОНКУРС НА РАЗРАБОТКУ АРХИТЕКТУРНО-ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ РУБЛЕВО-АРХАНГЕЛЬСКОГО. ЛАУРЕАТАМИ НАЗВАНЫ МЕЖДУНАРОДНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ БЮРО: ARCHEA ASSOCIATI (ИТАЛИЯ), NIKKEN SEKKEI (ЯПОНИЯ), ZAHA HADID ARCHITECTS (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)

Отобранные по итогам детального обсуждения проекты отличаются инновационными и уникальными архитектурно-планировочными решениями. Этот Конкурс еще раз доказывает важность организации подобных мероприятий для создания наиболее комплексных и современных проектов развития города.



Сергей Кузнецов
Главный архитектор Москвы



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

ТЕНДЕНЦИЯ: КОНКУРС/ИНОСТРАНЦЫ

СОБЫТИЕ: КОНКУРС НА РАЗРАБОТКУ АРХИТЕКТУРНО-ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ РУБЛЕВО-АРХАНГЕЛЬСКОГО. ЛАУРЕАТАМИ НАЗВАНЫ МЕЖДУНАРОДНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ БЮРО: ARCHEA ASSOCIATI (ИТАЛИЯ), NIKKEN SEKKEI (ЯПОНИЯ), ZAHA HADID ARCHITECTS (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)

По итогам конкурса город получил качественные и интересные архитектурные проекты, не имеющие аналогов ни в Европе, ни в Америке, вписывающиеся, что важно, в общегородскую ткань, формирующие новое лицо города.

«НАШ ГОРОД ДОВОЛЬНО БЛАГОПОЛУЧЕН В СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ, В НЕМ НЕТ ЯВНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ПО СОЦИАЛЬНОМУ СТАТУСУ И ДОСТАТКУ»


Источник фото: spbgasu.ru

Владимир Григорьев
Председатель Комитета по градостроительству и архитектуре, главный архитектор Санкт-Петербурга

Мы попросили архитекторов представить себе, как могли бы выглядеть плавучие гостиницы. Многие коллеги своими работами высказались, что, наверное, это должна быть некоторая стилизация плавсредств, кораблей. Чтобы такие гостиницы не казались чужеродными в водном интерьере.

У нас согласно закону действует процедура согласования сооружений, которые располагаются в местах жилой застройки. Надеюсь, что они будут сделаны профессиональными архитекторами. Но в Санкт-Петербурге практически нет государственных земель. Основной массив земли – частный. Поэтому я не думаю, что появление объектов малоформатной торговли примет массовый характер. Главное, чтобы она вела к конечному комфорту проживания горожан.

Наш город довольно благополучен в социально–экономическом аспекте, в нем нет явного разделения населения по социальному статусу и достатку, нет гетто — в отличие от Европы, которая уже столкнулась с этой проблемой.

ОЛЬГА БАРАБАНОВА

Коммерческий директор Sezar Group



Все проявления архитектуры пронизывает глобальный тренд на поиск золотой середины. Популизм уступает место практике: бережное отношение к ресурсам, но по объективной цене и не в ущерб комфорту. Рациональное и эмоциональное должны сложиться в проекте как инь и янь. Бездушные созерцательные пространства уступают место «живым», где созидательное является функциональным, а целевое назначение обязано нести декоративную эстетику.

ИНТЕРВЬЮ

Зависит ли коммерческий успех проекта от архитектуры? Если да, насколько Вы оцениваете ее влияние в процентах?
Однозначно зависит. Если мы говорим о визуальной составляющей архитектурного решения, процентов на 70%. Ведь что такое архитектура глазами покупателя? Это ценностный идентификатор. Одного взгляда на фасад достаточно для того, чтобы решить, стоит ли проект внимания. Архитектура работает как витрина магазина: понравился образ, и вы заходите внутрь.

Да, но в витрине можно обновлять ассортимент, в то время как срок жизни здания — не одно десятилетие… Как угадать, что будет в тренде в будущем?
Именно поэтому важно опираться на решения, которые проверены временем. Весь мир идет сейчас по этому пути. В декабре мы были на конференции IPAX 2018-2019 в Великобритании, объединившей победителей конкурса International Property Awards 2018-2019 — архитекторов, девелоперов и дизайнеров со всего мира. Подавляющее большинство проектов, которые профессиональное жюри признало лучшими в Европе, Америке, Африке, Азии совсем не похожи на «дома будущего» из кинофильмов. Гармония, уют, семейный очаг — универсальные требования к дому во всем мире. Футуристичные концепт-проекты остаются, как и раньше, «высокой модой», prêt-à-porter в архитектуре, искусством, которое удивляет и завораживает формами. Но в повседневной жизни нам нужны совсем другие эмоции.

Многие московские девелоперы в последнее время возвращаются к классике в своих проектах. Ваше отношение к этому – не боитесь конкуренции?
Наоборот, приветствую. Сегодня происходят правильные процессы: подростковые «эксперименты с внешностью» из нулевых уступают место зрелому осознанию «вот это наше». У каждой мировой столицы есть свой архитектурный код, над которым не властна мода. Москве присущ характерный узнаваемый сплав из нескольких архитектурных стилей: монументализма, неоклассицизма, ампира и ар-деко, который в повседневном обиходе мы называем просто «классикой». Такой видят Москву иностранные гости. Такой, наконец, Москву увидели мы, москвичи.

Поговорим об архитектуре жилых пространств. Какие тренды в этом направлении Вы видите?
Архитектура квартир сегодня опирается на две полярные стратегии. В основе первой — модель т. н. «быстрого потребления»: кластеризация аудитории, вывод универсальных правил, создание на их основе готовых решений. Вторая базируется на аксиоме «каждый уникален» и отвечает повышением вариативности линейки, создания максимально адаптивных к персонализации пространств. Мы в своих проектах двигаемся по второму пути, разрабатывая не только базовые планировочные решения, но и закладывая возможность объединения всех смежных квартир. 100-150 потенциальных комбинаций позволяют найти ответ практически на любой запрос по площади, конфигурации, этажности и др. Это востребовано. У нас в ЖК «Династия» бизнес-класса около 30% сделок — потенциальное объединение, в ЖК «Рассказово» комфорт-плюс класса этот процент стремится к 10 и с каждым годом, уверена, будет расти.

И последний вопрос: представим себе «идеального архитектора» - какой он?
Это мастер, который владеет великим искусством: умеет слушать потенциального покупателя, способен вычленить из облака фантазий главное и уложить разрозненные хаотичные желания в единую систему. Важно осознавать, что сегодня автором проекта становится покупатель, архитектор выступает помощником в реализации его идей. Эпоха, когда субъективное мнение архитектора определяло судьбу живущих в здании людей, уступает место проектам «на заказ», где профессиональная команда сводит в единое целое пожелания каждого.

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА

ЛИЦА

ВЛАДИМИР ЯКУШЕВ / 116

ВИТАЛИЙ МУТКО / 117

СЕРГЕЙ СОБЯНИН / 118

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ / 119

КОНСТАНТИН ТИМОФЕЕВ / 120

АНДРЕЙ ЧИБИС / 121

ВАЛЕНТИНА МАТВИЕНКО / 122

ВЛАДИМИР ПУТИН / 123

СЕРГЕЙ ЧОБАН / 124

ИГОРЬ АЛБИН / 125

СЕРГЕЙ КАЧУРА / 126

НИКОЛАЙ ШУМАКОВ / 126

ЮЛИЯ СОЛДАТЕНКОВА / 127

МИХАИЛ ХАЙКИН / 128

ГЕННАДИЙ ЧИСТЯКОВ / 129

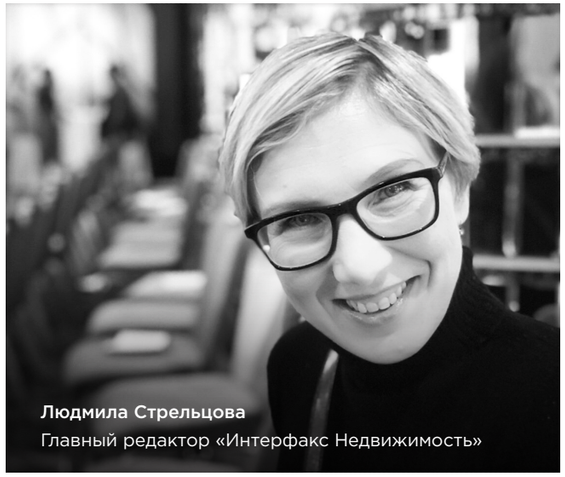
БЕСЛАН БЕРСИРОВ / 130

АНДРЕЙ ГРУДИН / 131

ВСЕВОЛОД ГОРДИЙ / 132

КОНСТАНТИН ПАНКРАТЬЕВ / 134

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА



Людмила Стрельцова
Главный редактор «Интерфакс Недвижимость»

Городская среда – это не газоны и лавочки, это, как бы пафосно это ни звучало, наша с вами среда обитания. И как для всякого живого существа, для горожанина его среда обитания крайне важна. Почему по одним улицам хочется гулять, а по другим нет? Почему в некоторых скверах все скамейки постоянно заняты, а по другим бегут, не останавливаясь, редкие прохожие? Потому что агрессивная городская среда в большинстве случаев не располагает к комфорту.

Риторический вопрос – что делать? – привел к совершенно практическому воплощению: приоритетное формирование комфортной городской среды стало частью нового национального проекта «Жилье и городская среда». На реализацию этого раздела будет направлено 268 млрд рублей, в том числе 239 млрд из федерального бюджета. Много? Увы, нет. Разделите эти средства на шесть лет и 450 городов, в которых за этот период планируется повысить качество городской среды. Получается довольно скромный бюджет.

Но самое важное в проекте – не выделение денег. Важно, что наконец-то спросили людей. Собственно тех, для кого все это и делается. С этого года обязательным стало проведение народных голосований по проектам благоустройства. Это мощнейший тренд в создании комфортной городской среды, который будет только набирать обороты в ближайшие годы.

Вторым важнейшим трендом, который вышел за рамки федеральной программы, стало изменение городской среды не только в центре, так сказать на парадном фасаде города, но и на местах, в простых жилых городских районах. И это тоже крайне важно. Ведь мало кто ездит ежедневно любоваться красотами центральных улиц своих городов. А наши районы – это то, что мы видим каждый день. Так что мы с вами можем рассчитывать или как минимум надеяться на то, что скоро городская среда станет комфортной, дружелюбной, такой, как нужно именно нам. И денег на все это хватит.

А если не хватит, то, как ожидается, подтянутся инвесторы и девелоперы, причем не только отечественные, но даже зарубежные.

Вступай в REPA!

Мы проводим более 15 мероприятий в год,
и к нам присоединилось уже более 4500 участников!

WOW AWARDS
Премия лучших рекламных проектов
wowawards.ru

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ СРЕДА
Repa
ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ
Серия мероприятий «Девелоперская среда»

Правительство Москвы —Диалог с инвестором
Серия мероприятий с Правительством Москвы
dialogmoscow.ru

joy JOURNALIST OF THE YEAR IN REAL ESTATE
Премия «Журналист года»
joyrepa.ru

РЕПУТАЦИЯ
Премия персон рынка недвижимости

media summit
Медиа Саммит
joyrepa.ru/summit

MARKETING REALESTATE FORUM
Форум по маркетингу
wowawards.ru/forum

ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ
Финансовый Форум
forum-finance.ru

EASY MON DAYS Repa
Серия мероприятий «Легкий понедельник»

REAL ESTATE PROFESSIONALS' ASSOCIATION Repa
repa-pr.ru
сайт ассоциации

facebook.com/groups/repapr
неформальное общение

Как стать партнером REPA, расскажет Виктория Артющик
viktoria@repa-pr.ru
+7 905 763-30-96

Попечители ассоциации
ГЛАВСТРОЙ
Сити XXI век

Партнёры
EY
LEGENDA INTELLIGENT DEVELOPMENT
PSN group
becar Asset Management

Специализированные партнёры
Яндекс Недвижимость
EST GROUP
Этажи Консалтинг
консалтинговое агентство ФРК «Этажи»
СоцМедиа Маркетинг
marketcall
только целевые звонки
500 LUX
Whirlpool CORPORATION
I-BRAND
love marketing
SA MEDIA GROUP communication
GR Project Group
Profitbase
Digital Geeks
callexchange
bnMAP.pro

«У НАС ЕСТЬ ЧЕТКОЕ ПОНИМАНИЕ, ЧЕТКИЙ КРИТЕРИЙ, ПО КОТОРОМУ МЫ БУДЕМ ДАВАТЬ ОЦЕНКУ»



Источник фото: 24smi.org

Индекс городской среды претерпит серьезные изменения за ближайшие шесть лет. До 1 марта 2019 года будет разработана методика оценки индекса качества городской среды.

У нас есть четкое понимание, четкий критерий, по которому мы будем давать оценку, справились ли мы или не справились с той задачей, которая была поставлена в указе президента, и как справился конкретный субъект РФ, и как справился конкретный муниципалитет при реализации проекта.

Минстроем России реализуется масштабный проект по формированию комфортной городской среды в городах и поселениях. В настоящее время уже благоустроено около 23 тысяч дворов и общественных пространств. Проект охватил почти 1,7 тысяч муниципалитетов, где проживает 86 млн человек — это больше половины населения страны.

Владимир Якушев
Министр строительства
и жилищно-коммунального хозяйства
Российской Федерации

«ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ НАМ НАДО, В СООТВЕТСТВИИ С УКАЗОМ ПРЕЗИДЕНТА, ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ ПОЧТИ В 450 ГОРОДАХ»

Ожидаем, что правительство утвердит индекс качества городской среды до конца года, и он станет ориентиром и будет синхронизирован с другими национальными проектами, по экологии, безопасности, малому и среднему предпринимательству. Реализация всех этих проектов влияет на качество городской среды.

Чтобы сегодня ничего не разваливалось и всё выполнялось, нужно, чтобы сами граждане участвовали в любой форме. Сегодня нужно, чтобы люди сами выбирали проекты по городской среде и их контролировали.

Сделаем информационную платформу, чтобы каждый человек смог зайти на сайт и посмотреть, на каком уровне находится его город с точки зрения индекса качества городской среды. И он сможет посмотреть, что планируется сделать в течение ближайших шести лет в городе с точки зрения дорог, фасадов домов, аварийного фонда, коммунальной инфраструктуры и благоустройства общественных пространств.

Виталий Мутко
Заместитель председателя правительства
Российской Федерации



Источник фото: kremlin.ru

«УХОЖЕННЫЙ, КОМФОРТНЫЙ ГОРОД, В КОТОРОМ КАЖДЫЙ РАЙОН ИМЕЕТ СВОЕ СОБСТВЕННОЕ НЕПОВТОРИМОЕ ЛИЦО, — ТАКОЙ ДОЛЖНА СТАТЬ МОСКВА В РЕЗУЛЬТАТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ «МОЙ РАЙОН»



Источник фото: kremlin.ru

Много прекрасных парков, бульваров, уютных дворов, которые мы благоустроили за последние годы. Но есть и места, на которые без слез не взглянешь. Именно различия в качестве городской среды сильнее всего задевают москвичей. Программа «Мой район», с которой мы шли на выборы мэра, отвечает на этот запрос москвичей.

В программу будут включены местные проекты создания качественной городской среды — благоустройство площадей, улиц, набережных, мест, где проходят ярмарки и местные праздники. Уютным и гостеприимным пространством должны стать и традиционные районные очаги культуры — это библиотеки и наши ДК.

Очень важно, чтобы эта программа была живой программой, куда можно постоянно догружать те запросы, которые возникают у жителей конкретного района, теми идеями, которые возникают в процессе реализации тех или иных программ.

Сергей Собянин
Мэр Москвы

«ГДЕ-ТО РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ, А ГДЕ-ТО, КАК, НАПРИМЕР, НА «ЗИЛЕ», УЖЕ ИДЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО»



Источник фото: ru.wikipedia.org

В ближайшие четыре-пять лет мы планируем реконструировать и привести в порядок около 40 км набережных Москвы-реки. Сейчас прорабатываются конкретные проекты.

Я считаю, что в ближайшие годы набережные Москвы-реки и расположенные рядом территории станут одними из центральных площадок для девелопмента. Мировой опыт показывает, что развитие набережных повышает качество городской среды, делает город более интересным и привлекательным.

Если во всем мире плотность застройки и заселенности набережных очень высока, и по мере удаления от воды она падает, то в Москве ситуация обратная. Это дает основание полагать, что в ближайшие годы здесь будут появляться новые интересные проекты.

В центральной части города, внутри шлюзов, то есть от Коломенского до Мневников, планируется развивать регулярный речной транспорт. За этими пределами развитие транспорта нецелесообразно, так как преодоление шлюзов занимает слишком много времени.

Сергей Кузнецов
Главный архитектор Москвы

«В МОСКВЕ АКТИВНО СТРОИТСЯ МЕТРО, ДОРОГИ, НОВЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЪЕКТЫ, КОТОРЫЕ ТАКЖЕ УВЕЛИЧИВАЮТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТЕХ ИЛИ ИНЫХ РАНЕЕ ПЕРИФЕРИЙНЫХ РАЙОНОВ»



Одним из флагманов на ближайшие годы станет программа «Мой район», которая охватывает более 100 городских районов. Программа предполагает развитие инфраструктуры не только в центре города, но и на периферийных территориях. Целью программы является создание комфортной городской среды.

Хочу подчеркнуть, что московские проекты вызывают большой интерес среди инвесторов и девелоперов, причем не только московских, но и региональных и даже зарубежных. На сегодня около 2% инвестиций в строительство жилья, торговых центров или офисов в Москве приходится на иностранный капитал.

Константин Тимофеев
Экс-председатель Москомстройинвеста

«МЫ ВИДИМ, КАК ИЗМЕНИЛАСЬ МОСКВА ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ. ТАКОЙ ЖЕ РЫВОК ДОЛЖЕН ПРОИЗОЙТИ В БОЛЬШИНСТВЕ ГОРОДОВ НАШЕЙ СТРАНЫ»



Источник фото: ru.wikipedia.org

Андрей Чибис
Заместитель министра строительства и ЖКХ Российской Федерации

Мы будем от коллег из городов требовать не просто благоустройства, но и учета индекса умных городов. Будем смотреть динамику изменения IQ городов — у кого он будет выше, тот сможет претендовать на большую поддержку из федерального бюджета.

Самый главный принцип — вовлечение людей. 18 млн человек уже проголосовали за то, как и что надо делать. Результаты голосования на 60% изменили наши приоритеты при благоустройстве.

«КОГДА ПРИЕЗЖАЕШЬ В РЕГИОНЫ, В МАЛЫЕ ГОРОДА, ИНОГДА ХОЧЕТСЯ РУКИ ОТБИТЬ МЕСТНЫМ РУКОВОДИТЕЛЯМ»



Источник фото: flickr.com

Валентина Матвиенко
Председатель Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации

Когда приезжаешь в регионы, в малые города, иногда хочется руки отбить местным руководителям. То ли глаз замыливается, то ли не видят, то ли не хотят, то ли не могут.

Почему граждане терпят это? Таких мэров точно не надо терпеть.

Меня не интересует, какой политический окрас у кого, и мэр взялся за гуж — занимайся хозяйственной деятельностью, приведи в порядок.

Ну, точно уже пришло время обустраивать Россию, обустраивать наши города.

Вот один вопрос: у нас нет денег, у нас нет денег. Но с деньгами любой сможет. Давайте думать, как организовать работу с привлечением управляющих компаний. Дворы ведь можно передать управляющим компаниям, чтобы они не только зарабатывали и снимали деньги за коммунальные и иные услуги, но они должны и благоустраивать, и вывозить мусор, и следить за этим. Давайте определим, кто отвечает, кто хозяин. Этот хаос от губернатора до главы муниципального образования — у семи нянек дитя без глаза.

Вот, мы начали ремонт парадных в Петербурге. Ради эксперимента через полгода пришли — они снова такие же размалёванные и разбитые. Сказали — все, больше делать не будем. Как только привлекли средства населения, ситуация кардинально изменилась, потому что уже сами граждане следят за тем, чтобы не ломали, не крушили, потому что понимают, что в это их копеечка вложена.

«ПРЕДЛАГАЮ ПОДУМАТЬ НАД ТЕМ, ЧТОБЫ ЗАПУСТИТЬ МЕХАНИЗМЫ КОНКУРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ В СОЗДАНИИ КОМФОРТА И ЛУЧШИХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ»

Будем обязательно развивать уникальные преимущества, которые, убежден, есть у каждого нашего населенного пункта, каждого города и каждого региона. При этом главное для нас — создание комфортной среды не только в крупных центрах, но и на всей территории РФ, чтобы у регионов было больше стимулов для изменений.

Речь идет о серьезном увеличении объемов жилищного строительства, обновлении городской среды, о формировании транспортной и цифровой инфраструктуры, решении экологических проблем, развитии учреждений здравоохранения, спорта и образования.

Считаю, что в каждом субъекте должны быть площадки, где специалисты могут общаться, обмениваться знаниями, предлагать современные проекты. Здесь должны концентрироваться творческий потенциал и энергия регионов, а у Москвы есть очень хороший опыт. Его нужно обязательно использовать.

Владимир Путин
Президент Российской Федерации



Источник фото: kremlin.ru

«ДЛЯ ЛЮБОГО АРХИТЕКТОРА СЕГОДНЯ НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫХОДИТ ФОТОГЕНИЧНОСТЬ СОЗДАВАЕМОЙ СРЕДЫ, ЕЕ СОМАСШТАБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКУ И ТО, КАК ОНА ВОСПРИНИМАЕТСЯ С РАЗЛИЧНЫХ РАКУРСОВ»



Сергей Чобан
Архитектор

Визуализация событий городской среды всегда пыталась заменить собой собственно событие, и лучше всего это можно проследить по иллюстрациям исторических городов. Тот же Петербург, например, хорошо известен нам по рисункам художников «Мира Искусства» - и, хотя реальный город того времени отличался от того, что был запечатлен Бенуа, Добужинским, Остроумовой-Лебедевой, мы хотим представлять себе его именно таким. Город меняется, но устойчивость восприятия, связанная с иллюстративностью, остается, меняются лишь способы его воспроизведения. Сначала это были художники, потом профессиональные фотографы, потом кинематографисты, а сейчас это может сделать любой – и тем самым дать городу оценку, сформировать его общеизвестный художественный – медийный – образ. Поэтому для любого архитектора сегодня на первый план выходит фотогеничность создаваемой среды, ее сомасштабность человеку и то, как она воспринимается с различных ракурсов.

«ПОСЛЕ ПЯТИЛЕТНЕГО ПЕРЕРЫВА В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫЛИСЬ НОВЫЕ СТАНЦИИ МЕТРОПОЛИТЕНА»

За Санкт-Петербургом давно закрепились звания: культурная столица России, Северная Пальмира, русское «окно в Европу», столица русского рока. А сегодня наш город стал еще и одной из футбольных столиц. Чемпионат добавил еще одну «имиджевую жемчужину» в ожерелье славы нашего города, сделал его еще более привлекательным для туристов.

Темпы жилищного строительства необходимо синхронизировать со сроками возведения объектов социальной инфраструктуры: школ, детских садов, поликлиник.

Особое внимание сегодня уделяется комфортности городской среды, развитию общественных пространств, транспортной доступности новостроек, зеленому строительству как первооснове устойчивого развития города и его территорий. В этих вопросах Санкт-Петербург является признанным лидером, отмеченным урбанистами всего мира.

Уверен, в ближайшие годы петербургские строители сохранят высокую динамику развития отрасли, создавая своим трудом условия для комфортной и благоустроенной жизни петербуржцев.

Игорь Албин
Экс-Вице-Губернатор Санкт-Петербурга





«В НОВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ЦЕНТРЕ НА ЮГО-ЗАПАДЕ МОСКВЫ ПОМИМО ОБЫЧНЫХ ПРЕДМЕТОВ МОЖНО БУДЕТ ЗАНЯТЬСЯ СКАЛОЛАЗАНИЕМ, ПРОМЫШЛЕННЫМ ДИЗАЙНОМ, КОНСТРУИРОВАНИЕМ РОБОТОВ И РАЗРАБОТКОЙ ВИДЕОИГР»

Сергей Качура
Генеральный директор ГК «А101»



Николай Шумаков
Президент Союза архитекторов России

Архитектура будущего – это пространство, где уже сегодня формируется сознание и образ поколения NEXT. Это школы, образовательные центры, стадионы, парки развлечений. Их архитектура и определит во многом, какими вырастут сегодняшние дети, какие города будут строить они.

«ЗАКАЗЧИК ПРИШЕЛ К НАМ И СКАЗАЛ — Я ХОЧУ НОВУЮ СИСТЕМУ ОБРАЗОВАНИЯ, И ПОД НЕЕ МЫ ЭТО ЗДАНИЕ И ДЕЛАЛИ»



Юлия Солдатенкова
Главный архитектор проекта Хорошевской гимназии

Эмоциональный интеллект — это то, что мы не привыкли видеть в советских школах, и для этого нужны не стандартные классы. По большей части на развитие этого навыка работают общественные пространства, где дети будут взаимодействовать между собой.

«ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТОВ НАМ УДАЛОСЬ ОБЕСПЕЧИТЬ ПРОСТОРНЫЕ УЧЕБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ – ПО 75 КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ, ЧТО ДЕЛАЕТ ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ БОЛЕЕ КОМФОРТНЫМ»



Источник фото: mosoblarh.mosreg.ru

Михаил Хайкин
Главный архитектор Московской области

Новые школы региона проектируются по модульному принципу, который дает возможность трансформировать проект под особенности земельного участка. В проектах модульных школ выделены следующие блоки: начальной школы, старшей школы, многофункционального спортивного зала, общешкольных помещений.

Несмотря на то, что представленные проекты объектов образования являются типовыми, они отличаются интересными вариантами фасадных решений и оригинальным внутренним обликом. При разработке проектов нам удалось обеспечить просторные учебные помещения – по 75 квадратных метров, что делает процесс обучения более комфортным, предусмотрены мастерские труда, классы дополнительных образований, два спортивных зала, которые оборудованы дополнительным входом, чтобы можно было их использовать во внеурочное время. Также для удобства были разделены потоки младших и старших классов.

«ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА ПРОЕКТИРОВАНИЯ ШКОЛ И ДЕТСКИХ САДОВ – СОЗДАНИЕ КОМФОРТНОЙ РАЗВИВАЮЩЕЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ»



Источник фото: gge.ru

Геннадий Чистяков
Заместитель начальника Управления объектов гражданского назначения Главгосэкспертизы России

Детская архитектурная среда создается путем разработки объемно-планировочных решений, системой их функционального взаимодействия, а также средствами художественной выразительности. В части внешнего вида зданий мы все чаще встречаем фантазии на тему супрематизма в архитектуре, когда посредством ярких красок и четких геометрических форм пытаются обозначить, что создается именно детское пространство. Но мне кажется, что это не единственная функция архитектуры дошкольных и школьных объектов.

Она должна воспитывать и образовывать будущие поколения. Тогда проектировщики научатся избегать ошибок при разработке технических решений, они смогут больше времени и внимания уделять концептуальной составляющей.

Основной задачей проектирования подобных объектов является создание комфортной развивающей образовательной среды. При этом современные нормы от редакции к редакции становятся все лояльнее к проектированию детских садов и школ. Тем не менее, реконструкция давно существующих, но уже морально и физически устаревших дошкольных и общеобразовательных организаций – далеко не самый простой путь. Такие здания весьма сложно привести в соответствие с действующими нормативами, особенно противопожарными и санитарно-эпидемиологическими, и стоит это, как правило, намного дороже, чем новое строительство. Экспертиза таких проектов – всегда очень сложный путь поиска компромисса между действующей нормативной базой и проектными решениями, что в большинстве случаев приводит к разработке СТУ.

В России появляется все больше детских дошкольных и общеобразовательных организаций, построенных в соответствии с самыми современными тенденциями мировой архитектуры и оснащенных по последнему слову техники – и все это в условиях стесненной городской застройки. Положительный опыт реализованных проектов может стать катализатором, который еще больше ускорит совместную работу властей и застройщиков. Но это не единственное, что требуется для развития этой сферы. Только техническая грамотность и рациональность принимаемых решений обеспечат годы безопасной надежной эксплуатации.

«ЖИТЕЛИ КРУПНЫХ ГОРОДОВ УЖЕ ПРИВЫКЛИ К ОПРЕДЕЛЕННОМУ УРОВНЮ ЖИЗНИ»



Беслан Берсиров
Заместитель генерального директора АО «Строительный трест»

Покупатели недвижимости с каждым годом становятся более требовательными к качеству жилой среды. Жители крупных городов уже привыкли к определенному уровню жизни, и отчетливо представляют себе что такое «комфортный дом». Жилье в будущей России должно быть качественным, доступным и удовлетворяющим потребности всех слоев населения. Однако есть большая разница между доступностью и дешевизной. Качественное жилье не может быть дешевым по определению. А для того, чтобы оно стало доступным – нужно увеличивать общий уровень благосостояния населения.

«СЕГОДНЯ ГОТОВНОСТЬ ЗАСТРОЙЩИКА К РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ ИНИЦИАТИВ ГОВОРИТ О СТАБИЛЬНОМ РАЗВИТИИ КОМПАНИИ И ЕЕ ВЫСОКОМ УРОВНЕ НАДЕЖНОСТИ»



Андрей Грудин
Председатель Совета директоров ГК «Пионер»

Сегодня готовность застройщика к реализации социально ориентированных инициатив говорит о стабильном развитии компании и ее высоком уровне надежности. Создание в новых жилых кварталах продуманных общественных пространств, комфортных условий для получения качественного образования и квалифицированной медицинской помощи – важнейшее конкурентное преимущество для девелопера, который дорожит своей репутацией.

ВСЕВОЛОД ГОРДИЙ

Генеральный директор АО «Тушино-2018»



ИНТЕРВЬЮ

Ваш проект стал победителем Urban Awards в номинации «Лучший реализованный проект комфорт-класса». Как Вы считаете, что стало определяющим моментом вашей победы?

«Город на реке» уже в пятый раз становится победителем премии. В 2015-ом на старте комплекс был отмечен сразу в двух номинациях - «Лучший проект комплексного развития территории» и «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса». Сейчас «Город на реке» фактически подтвердил высокий статус лучшего комплекса комфорт-класса в Москве.

Мы гордимся такими результатами: строим качественное, комфортное и эффективное жилье, особое внимание уделяя качеству строительства, развитию инфраструктуры района в рамках всего проекта комплексного освоение территории.

Проект «Город на реке Тушино-2018» - один из немногих столичных проектов, в котором особое внимание уделено комфорту жителей в плане инфраструктурных и спортивных объектов. Расскажите об этом подробнее.

Задача, с которой мы столкнулись в самом начале пути была нетривиальна для инвестора в Москве: спланировать и спроектировать не просто жилой комплекс, а целый новый район в составе мегаполиса. Новый район, в котором будут располагаться не только жилые дома, но и спортивные объекты, сады и школы, торговые и офисные площади, объекты коммунальной и технической инфраструктуры. И всё это на огромной территории размером более 100 га. Всё это вместе с объектами капитального строительства создаёт огромный живой механизм, работающий в унисон и формирующий самую комфортную жилую среду в городе и всё это разработано и воплощается также участниками нашей команды.

Решение такой задачи потребовало от нас глубокого погружения в принципы и историю градостроительства, привлечение различного опыта к выработке правильных решений, в том числе и иностранного. Нашими специалистами совместно с институтом Генплана Москвы, а также ведущими архитекторами был разработан проект планировки территории, учитывающий все требования инвестконтракта, законодательства и современных потребностей будущих жильцов и горожан, который и лёг в основу всей концепции развития территории и воплощается в жизнь. В жилом комплексе в общей сложности будет построено 7 детсадов и 3 школы. Первый детский сад - с бассейном - уже готов и в ближайшее время откроет двери для воспитанников. Далее запланирована реализация целого спортивного кластера - с ледовым дворцом, бассейном, теннисным центром и физкультурно-оздоровительным клубом. Кроме того, будет благоустроено более трех километров прибрежной зоны с прогулочными дорожками и спортивными площадками. Проект, мягко говоря, масштабный.

На Ваш взгляд, какое внимание уделяют потенциальные покупатели вопросам инфраструктуры в жилом проекте?

Огромное. Как показывает статистика наших продаж, наибольшее число покупателей в «Городе на реке» – это семьи с детьми, поэтому вопрос инфраструктуры один из самых важных. Наших покупателей привлекает то, что разработанная нами концепция предполагает наличие помимо школ и детских садов, ещё и большое количество нежилых помещений на первых этажах жилых домов, где разместится всё необходимое для комфортной ежедневной жизни: и магазины, и детские развивающие центры, и медицинские услуги, салоны красоты и многое другое. А главное, всё это в пешей доступности от дома.

Как в целом оцениваете обеспечение качественной инфраструктурой столичных новостроек?

Обеспечение проекта качественной инфраструктурой – тренд последних лет, необходимо в жёсткой конкурентной борьбе за внимание покупателя повышать качество проекта и наполненность его инфраструктуры, чтобы в выгодную сторону отличаться от десятков жилых комплексов, ежегодно выходящих на рынок.

«ПРИНЦИП ПРЕЕМСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОМ БЛОКЕ УЖЕ ПОКАЗАЛ СВОЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»



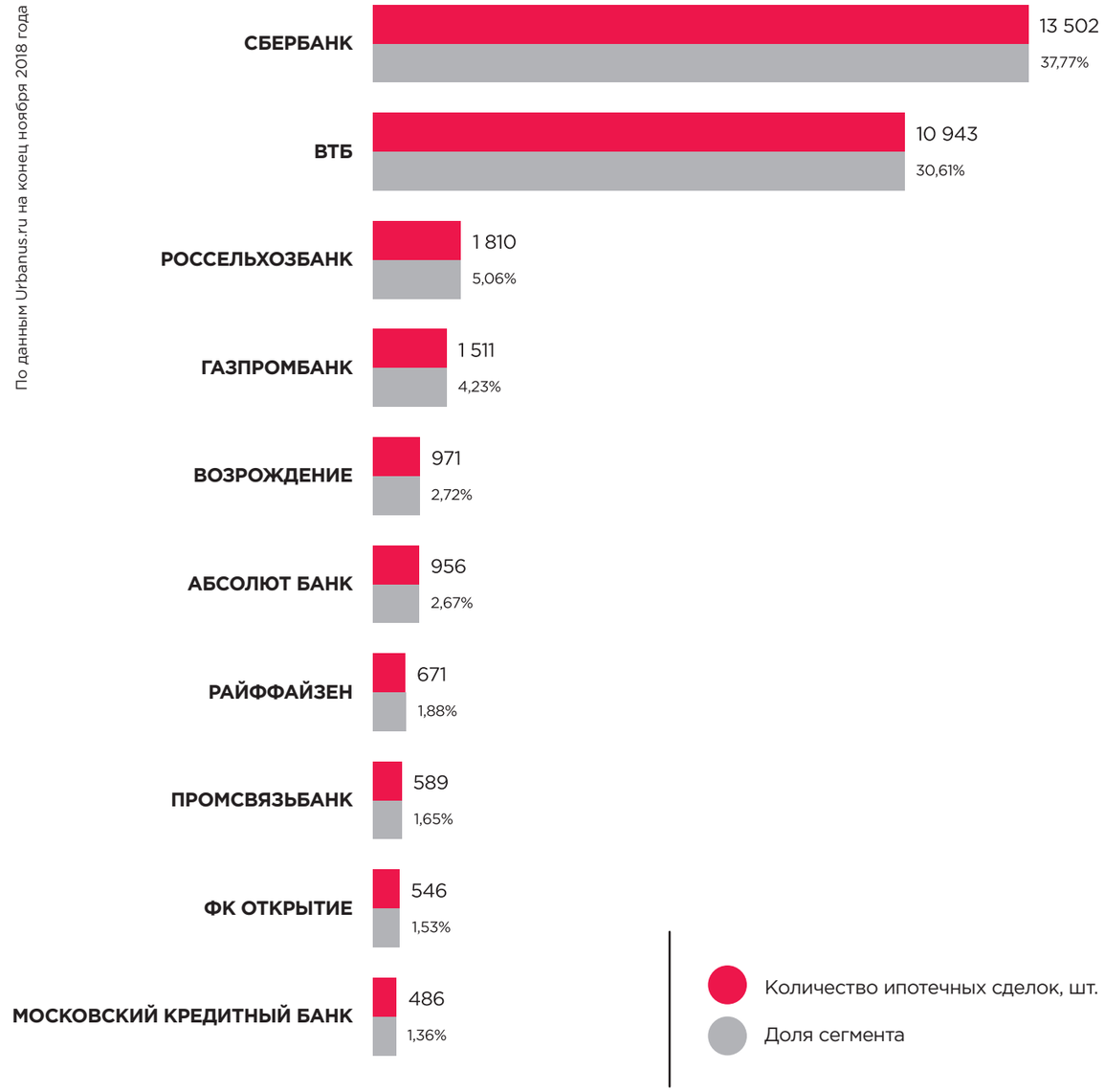
Источник фото: building.lenobl.ru

Константин Панкратьев
Председатель комитета по строительству Ленинградской области

Могу сказать, что в регионе задан точный вектор развития, четко определены цели и задачи для достижения хороших результатов. При этом строительной отрасли нужны свежие конструктивные идеи. Со своей стороны, продолжая реализацию инициатив по развитию социальной инфраструктуры, исполнению государственных программ, мы будем следовать заданному курсу и улучшать показатели. Кроме того, принцип преемственности в строительном блоке уже показал свою эффективность.

РЕЙТИНГ БАНКОВ ПО ВЫДАЧЕ ИПОТЕКИ

По данным Urbanus.ru на конец ноября 2018 года



ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

ЛИЦА

АНДРЕЙ ЧИБИС / 139

СЕРГЕЙ ГРИБАНОВ / 140

ЭДГАР КАРАПЕТЯН / 141

НИКИТА ЧЕН-ЮН-ТАЙ / 142

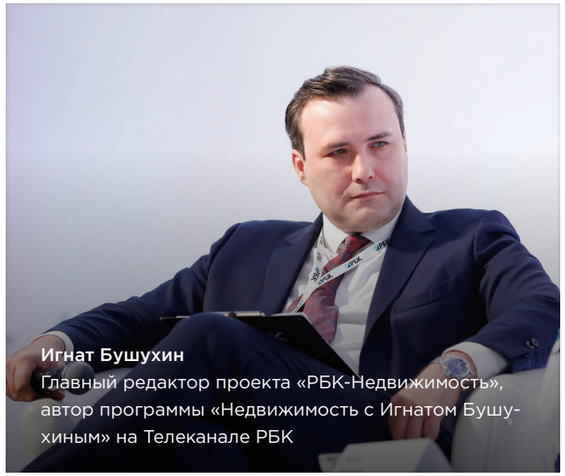
АРТЕМ ДАВИДЮК / 143

ИЛЬЯ ГОРУЛЁВ / 144

ВЛАДИМИР ГОРОДЕНКЕР / 146

СЕРГЕЙ КАЛИНИН / 148

ИННОВАЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ



Игнат Бушухин
Главный редактор проекта «РБК-Недвижимость», автор программы «Недвижимость с Игнатом Бушухиным» на Телеканале РБК

первые дома, напечатанные на 3D-принтерах. В общем тема «пошла», бизнес начал присматриваться к технологическим новинкам. XXI все-таки, пора бы уже, не все же «ружья кирпичом чистить»...

В этой подборке я собрал высказывания профессионалов – участников рынка – о технологиях в строительстве и сфере управления недвижимостью, ритейле. В некоторых кейсах дроны уже полетели.

КОГДА ПОЛЕТЯТ ДРОНЫ

«Когда полетят дроны» - именно так называлась сессия на одной из конференций, которую я модерировал в этом году. Речь шла о технологиях и автоматизации на рынке складской недвижимости. Оказалась, что складовикам дроны, конечно, нужны: чтобы фасовать товары, доставлять коробки и предметы на палеты, места хранения. Но лишь теоретически, немногие участники рынка оказались готовы внедрять автоматику и передовые технологии. «Людей для таких простых работ, как перемещение грузов, в некоторых случаях пока использовать дешевле», - пришли к выводу на том деловом мероприятии.

С другой стороны, без технологий все-таки не обойтись. И таких кейсов становится все больше. Помню, несколько лет назад как грибы после дождя на рынке появились компании-разработчики 3D-визуализации; одновременно с этим заговорили о BIM-проектировании (тема скучная для обывателей, но очень «денежная»); начали строить

«МЫ ОПРЕДЕЛИЛИ ПЯТЬ ПРИНЦИПОВ УМНОГО ГОРОДА»



Источник фото: ru.wikipedia.org

Андрей Чибис
Заместитель министра строительства и ЖКХ Российской Федерации

Дискуссия о том, что такое умный город, ведется во всем мире. Мы определили пять принципов умного города: ориентация на людей, безопасность, комфортная городская среда, эффективно управляемая инфраструктура и просто... удобный город. Для того, чтобы делать город удобным, необходимо принимать очень взвешенные рациональные решения: где строить объект социальной инфраструктуры, как делать дорожное движение максимально комфортным и эффективным, где размещать соответствующие точки приложения труда, где организовывать магазины в пешей доступности, а не гигантские торговые центры. Для того, чтобы принимать эти решения, нужен настоящий анализ.

«ПРОИЗВОДИТЕЛИ СИСТЕМ «УМНЫЙ ДОМ» ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2018 ГОДА ОТМЕЧАЮТ 30%-НЫЙ РОСТ СПРОСА НА СВОИ ПРОДУКТЫ»



Сергей Грибанов
Генеральный директор INSYTE Electronics

Производители систем «умный дом» по итогам первого квартала 2018 года отмечают 30%-ный рост спроса на свои продукты. Большинство игроков рынка, включая дистрибьюторов и системных интеграторов, прогнозируют, что в ближайшие пять лет российский рынок систем автоматизации будет расти средними темпами — 25% в год.

«ПОСЛЕ ОБРАБОТКИ ИЗОБРАЖЕНИЙ С КАМЕР БЕСПИЛОТНИКА СУПЕРКОМПЬЮТЕР ОТПРАВЛЯЕТ ОПЕРАТОРАМ ВАРИАНТЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТ»

Ручной труд на стройках тоже уходит в прошлое. Как на смену топорам пришли бензопилы, так на смену людям пришла бригада роботов. Одни способны самостоятельно обследовать стройку и докладывать прорабу об отклонениях от утвержденного проекта, другие в состоянии красить дома, класть кирпичи, возводить башни и выравнивать грунт. И это не предел.

Внимания заслуживает опыт скрещивания промышленной техники Komatsu с наработками Nvidia в области искусственного интеллекта. Контролируя дроны, платформа Jetson AI следит за ситуацией на строительных площадках и анализирует эффективность использования техники. После обработки изображений с камер беспилотника суперкомпьютер отправляет операторам варианты увеличения производительности и безопасности работ.

Эдгар Карапетян
Генеральный директор
«Стройбизнесгруппа»



«МЫ ПЛАНИРУЕМ ПЕЧАТАТЬ ДОМА В ЕВРОПЕ, АЗИИ, АФРИКЕ, СЕВЕРНОЙ И ЮЖНОЙ АМЕРИКАХ, АВСТРАЛИИ»



Источник фото: pp.userapi.com

Мы планируем печатать дома в Европе, Азии, Африке, Северной и Южной Америках, Австралии. А если потребуется, то и в Антарктиде. Мы хотим во всём мире изменить общественное мнение о том, что строительство не может быть быстрым, экологичным, малозатратным и надёжным одновременно. Наша цель: стать крупнейшей международной строительной компанией, чтобы решать социальные жилищные проблемы по всему миру.

Никита Чен-Юн-Тай
Изобретатель мобильного принтера и основатель компании Apis Cor

«ГЛАВНЫЙ ЗАЛОГ УСПЕХА В ПРИМЕНЕНИИ ТЕХНОЛОГИИ 3D ПЕЧАТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ – ЭТО ПОДХОДЯЩИЙ СОСТАВ БЕТОНА ДЛЯ ПЕЧАТИ»

Пожалуй, главный залог успеха в применении технологии 3D печати в строительстве – это подходящий состав бетона для печати. Такой бетон должен обладать уникальными характеристиками: быстро схватываться, обладать высокой пластичностью, но не усаживаться под давлением вышележащих слоев. Как бюро, на протяжении многих лет занимающееся экспертизой и исследованиями бетона по всей стране, мы обладаем достаточным опытом и необходимыми знаниями, чтобы подобрать наилучший состав материала, который обеспечит надежность и прочность объектов строительства, возводимых с помощью 3D печати. Наша научная база и собственная лаборатория позволяют нам высчитать оптимальные значения составляющих для бетонных чернил.



Артем Давидюк
Генеральный директор АО «КТБ ЖБ»

«ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕЙТИ НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ С ПОМОЩЬЮ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ ГК «А101» ПЛАНИРУЕТ ДО КОНЦА 2020 ГОДА»



Илья Горулёв
Экс-начальник отдела экономического анализа ГК «А101»

Сейчас мы реализуем пилотный проект для самого чувствительного для нас продукта - жилья. Одна из главных целей «пилота» – создать базу семейств (условную библиотеку материалов и конструкций) и шаблонов, которая автоматизирует большинство рутинных процессов, даст архитекторам набор элементов, которые можно компоновать. Проектирование пилотных домов ведется силами, как собственных проектировщиков группы, так и внешних подрядчиков. При этом модели, созданные с помощью BIM, позволят до начала строительства полностью просчитать и определить все процессы, работать над себестоимостью строительства. Планируется, что при увеличении объема BIM-проектирования в ГК «А101» до 90%, мы сократим сроки стадии «П» на 30%, а количество проектных ошибок, которые нередко проявляются только в процессе прохождения экспертизы, на 80%. Полностью перейти на проектирование с помощью BIM-технологий ГК «А101» планирует до конца 2020 года. К этому времени Группа получит набор лучших проектных и технических решений, которые сформируют общую базу знаний для будущих проектов.

КОНЦЕРН «КРОСТ»



Промышленный технопарк компании в Солнечногорском районе Московской области

Мало кто может представить себе прогресс в стройотрасли без развития промышленности. Новые материалы, появляющиеся в промышленности, позволяют воплощать в серии архитектурные элементы, ранее доступные только элитным домам и изготовленные скульпторами вручную.

Развитие промышленности ведет и к удешевлению традиционных стройматериалов, а, следовательно, к снижению стоимости квадратного метра в новостройках. Это дополнительное конкурентное преимущество для застройщика.

Именно поэтому «КРОСТ» работает над развитием своего промышленного комплекса. Только за последние три года мы вложили более 2 млрд рублей в развитие новых технологий. Это и оснащение лабораторий, и закупка нового оборудования, разработка и создание новых материалов...

Сегодня в структуре Концерна функционируют 18 предприятий и лабораторий, которые производят практически весь спектр стройматериалов для строительства: от бетона до оконных блоков.

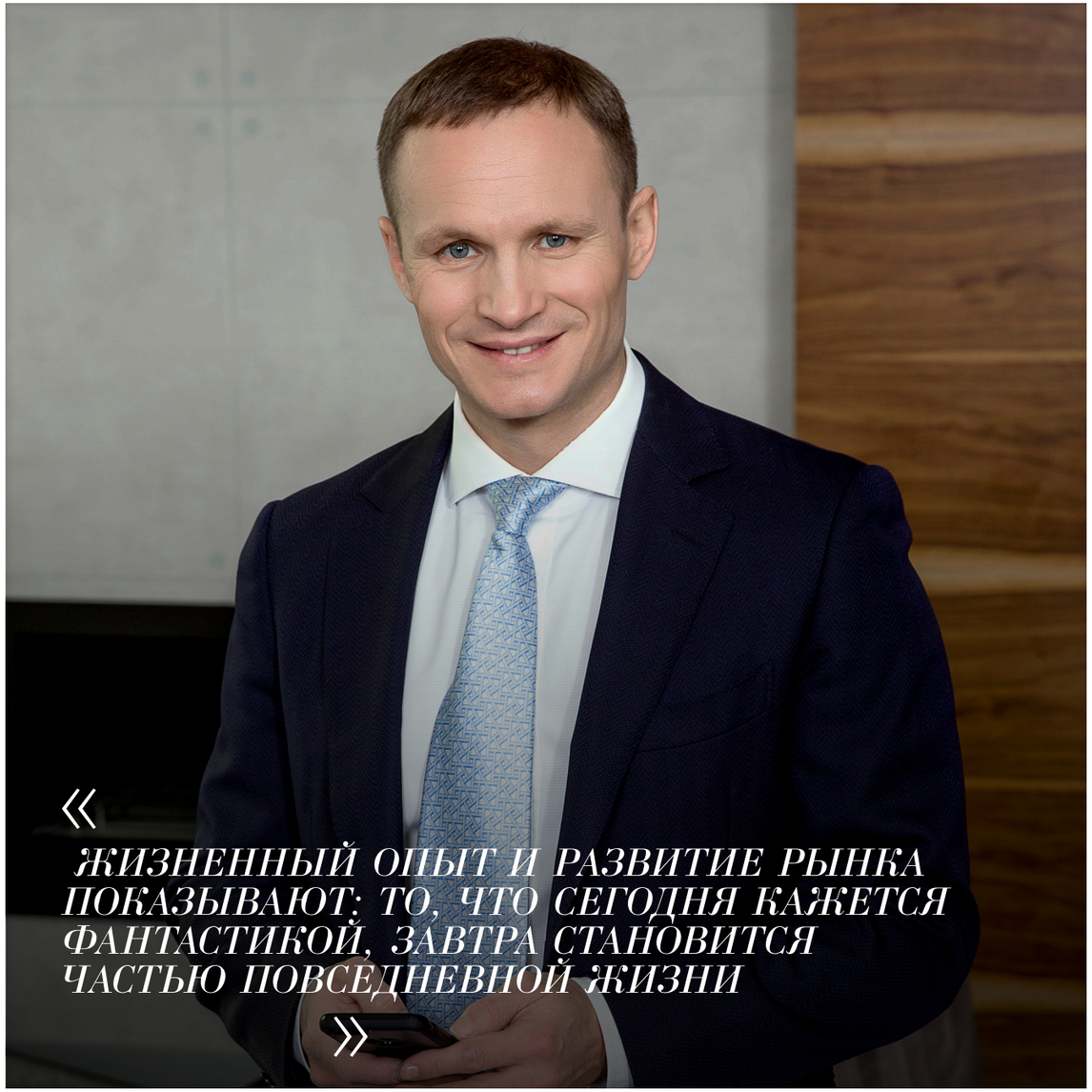
На рынке инноваций в строительстве мы поставляем порядка четверти от общего объема стройматериалов. Это, например, уже известный Москве стеклофибробетон, из которого сделан фасад Ледяной пещеры в парке Зарядье. Или высокопрочный бетон, известный ученикам лучшей школы Москвы – Хорошевской гимназии. Из него сделана центральная лестница школы – тонкая, высокая и очень надежная. Наш архитектурный бетон активно используют городские застройщики при оформлении входных вестибюлей новых станций метро, например, при оформлении станции «Солнцево». А композитные панели с древобетоном, имеющие высокие показатели шумопоглощения – при строительстве дорог и мостов, в частности, знаменитого Керченского.

Рынок российских инновационных стройматериалов постоянно растет, что связано со стартом масштабных городских проектов по реновации. К 2023 году спрос на стройматериалы может вырасти в 2-3 раза.

Динамика технологического прорыва в промышленно-строительной отрасли не снижается, что позволяет анонсировать появление новых технологий и материалов, большая часть которых может быть использована при реновации.

ВЛАДИМИР ГОРОДЕНКЕР

Генеральный директор ГК «Атлас Девелопмент»



ИНТЕРВЬЮ

Как Вы оцениваете потенциал рынка инноваций в строительстве?
Потенциал рынка инновационной деятельности в строительстве – огромный. Речь идет не о том, чтобы построить «многоэтажный айфон» и заселить пользователей. Ответственный застройщик ведет инновационное строительство на всех этапах проекта: от глубокого исследования спроса до обслуживания дома после ввода. ГК «Атлас Девелопмент», реализуя проект Инновационных башен iTower, выбрала именно такой путь. Это востребовано покупателями недвижимости: они видят, что застройщик создает насыщенную технологиями среду жизни на десятилетия вперед, которая не устареет через год, как тот же айфон.

Почему в своих проектах Вы сделали ставку на инновации?
Все началось с того, что изменился я сам. Несколько лет обучения в «Сколково» и меняющийся рынок серьезно повлияли на восприятие бизнеса. Я понял, что тот продукт, который мы производим и наше существующие позиционирование на рынке – это не совсем то, что интересно людям. Спрос на эконом-жилье вечен, но для нас в этом деле не осталось драйва. Сегодня миссия «Атлас Девелопмент» заключается в том, чтобы давать рынку нишевые, оригинальные проекты. Мы не работаем «за идею», наша команда работает «на идею» – обеспечить максимальную клиентоцентричность. Поэтому мы выводим на рынок действительно интересные проекты, максимально настроенные на потребности человека.

Каковы планы на следующий год?
Уходящий год полностью раскрыл потенциал ГК «Атлас Девелопмент». Строим Восточную башню iTower и рассчитывали взяться за Западную как раз в следующем году. Однако пришлось это сделать уже в начале декабря: динамика спроса на квартиры в iTower очень высокая. Более того, в следующий год мы входим с нашим флагманским проектом – Жилым кварталом «Парк столиц» в Екатеринбурге. Проект стал хитом на Международной выставке высотного и уникального строительства 100+ Forum. И мы активно адаптируем бизнес-процессы в «Атлас Девелопмент» в связи с грядущими изменениями в законодательстве, чтобы сделать переход максимально гладким и незаметным для наших клиентов.

Какие мировые опыты Вас вдохновляют?
При подготовке проектов мы, конечно, изучаем мировой опыт. Но быстро пришли к выводу, что это может быть только фоном. Уклад жизни населения в России, особенности менталитета и отношения к технологиям, состояние инфраструктуры и ЖКХ, усилия государства по развитию «умных городов» - и вот мировой опыт неприменим. Для нас главное – узнать то, что хочет получить наш клиент. После мы самостоятельно разрабатываем проекты по всем направления работы Группы компаний «Атлас Девелопмент», закладывая в них способность качественно поменять среду жизни.



Как потребители реагируют на инновации в жилых проектах?
Перед стартом проекта мы проводим глубинные исследования, чтобы посмотреть, насколько готовы люди жить в «умном доме». Уже тогда было видно любопытство аудитории. После старта продаж интерес вырос. Молодые люди до 35 лет очень активно ищут наши проекты в интернете в привязке к смарт-технологиям. Клиенты постарше в разговоре, например, откровенно радуются тому, что любые ситуации с ЖКХ можно быстро уладить с помощью мобильного приложения. Они видят в этом свое будущее.

СЕРГЕЙ КАЛИНИН

Президент «Галс-Девелопмент»



Мы также активно внедряем BIM-технологии на новых площадках и ищем инновационные решения для совершенствования производственного процесса. Сокращение сроков строительства при сохранении высокой планки качества — самая актуальная задача на ближайшие годы.

ИНТЕРВЬЮ

В конце года все СМИ получили от Вашей компании мощный инфоповод – Вы создаете акселератор технологических стартапов BuildUP. Расскажите об этом подробнее, пожалуйста.
Да, «Галс-Девелопмент», «Дон-Строй Инвест» и «Фодд» при участии Фонда «Сколково» запустили совместный проект — акселератор технологических стартапов BuildUP. Его цель — поиск, отбор, адаптация и внедрение перспективных разработок в сфере строительства и эксплуатации недвижимости. Программа адресована независимым стартапам и разработчикам инновационных технологий, готовых к пилотному внедрению.

Почему Вы решили заняться внедрением инновационных технологий в строительстве?
В определенный момент мы подошли к черте, когда емкость спроса достигла своего предела. Если посмотреть на жилые и коммерческие проекты, то цена продаваемой недвижимости не растет последние несколько лет. Девелоперы больше не могут компенсировать текущую инфляцию, поэтому необходимо повысить эффективность и прибыльность. Для этого нужен технологический прорыв во всех сегментах работы — от стройки до продаж. Строительная отрасль относится к одной из самых консервативных. Если взять сами строительные работы, то это железобетон, кирпич, земельные работы, работы по фасадам находятся на уровне технологий середины XX века. Конечно, уровень механизации пошел вперед — помогает новая техника, но материалы и технологии производства недалеко ушли от того, что было 50-70 лет назад. Конечно, это не только проблема России, но и мировая. Однако это не означает, что ничего не нужно делать, поскольку рано или поздно встанет вопрос о выживании девелопмента.

Какие именно инновации Вы хотите найти?
Говоря об инновационных технологиях, мы имеем в виду не только новые материалы, но и весь спектр компетенций, необходимых строительно-девелоперской отрасли. Это касается и бизнес-процессов, и системы продаж, и системы контроля строительства, контроля затрат и всего, где необходим интернет, например, интернет-продаж, потому что это тоже очень высокотехнологичная задача. Основная идея делового и творческого союза в том, чтобы создать своего рода «банк идей», которые потом можно было бы абсорбировать и применять в реальной практике в строительном бизнесе.

Второе направление, в котором мы хотим найти новые идеи, — инновационная инженерия дома, улучшение функциональных характеристик зданий, обеспечение надежной и эффективной эксплуатации объектов недвижимости.

В конечном счете все это должно привести к повышению качества жизни, комфорта и безопасности жителей.

А кому может быть интересен акселератор?
Акселератор ждет разработчиков строительных материалов с улучшенными характеристиками. Мы готовы рассматривать идеи по технологиям повышения эффективности строительного процесса, 3D-печати в строительстве, BIM-моделирования и проектирования, роботизированных систем для обеспечения строительства и цифровых решений для управления производственным процессом, сроками и затратами на всех стадиях реализации проектов.

А как и где будет проходить поиск стартапов?
Поиск стартапов для участия в программе будет вестись по всей стране, в технопарках, университетах, на открытом рынке. Отбор лучших проектов обеспечат независимые профильные эксперты. С победителями будет проведена трехмесячная акселерационная программа для доработки их технологий и обеспечения максимальной эффективности от их дальнейшего внедрения на реальных объектах.

Ваша миссия в этом проекте?
Мы видим свою миссию в том, чтобы стать лидирующей инновационной компанией, поэтому и нацелены на работу с динамично развивающимися технологическими проектами для повышения экономической эффективности строительства и улучшения качества жизни покупателей недвижимости.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

ЛИЦА

ВЛАДИМИР ПУТИН / 153

НАТАЛЬЯ АНТИПИНА / 154

НИКИТА СТАСИШИН / 155

МАРАТ ХУСНУЛЛИН / 156

КОНСТАНТИН ТИМОФЕЕВ / 156

АЛЕКСАНДР ПЛУТНИК / 157

ВЛАДИМИР ДЕМИН / 158

ГЕРМАН ГРЕФ / 159

ДМИТРИЙ КОТРОВСКИЙ / 160

ОЛЕГ МАМАЕВ / 161

АЛЕКСАНДР РУЧЬЁВ / 162

ВАДИМ ПОТЕХИН / 163, 170

ВЕНИАМИН ГОЛУБИЦКИЙ / 164

АЛЕКСЕЙ КРУКОВСКИЙ / 165

ЛЕОНИД КУЛАКОВ / 166

ИЛЬДАР ХУСАИНОВ / 167

ИРИНА ДОБРОХОТОВА / 168

ЦИФРОВИЗАЦИЯ РЫНКА



Никита Журавлев
Автор проекта #хочуквартиру

В 2018 году российский рынок недвижимости всё еще остается консервативной отраслью, хотя необходимость присоединения к процессу цифровизации понимают большинство.

Хотим мы этого или нет, цифровизация рынка происходит как внешне, так и внутри каждой компании. Хорошим примером внешнего процесса является создание единой информационной системы жилищного строительства. В 2018 году площадка начала работать, ее задача — обеспечить полную прозрачность долевого строительства для людей, девелоперов, финансовых структур. Система объединяет всю страну, регионы и каждый строящийся объект.

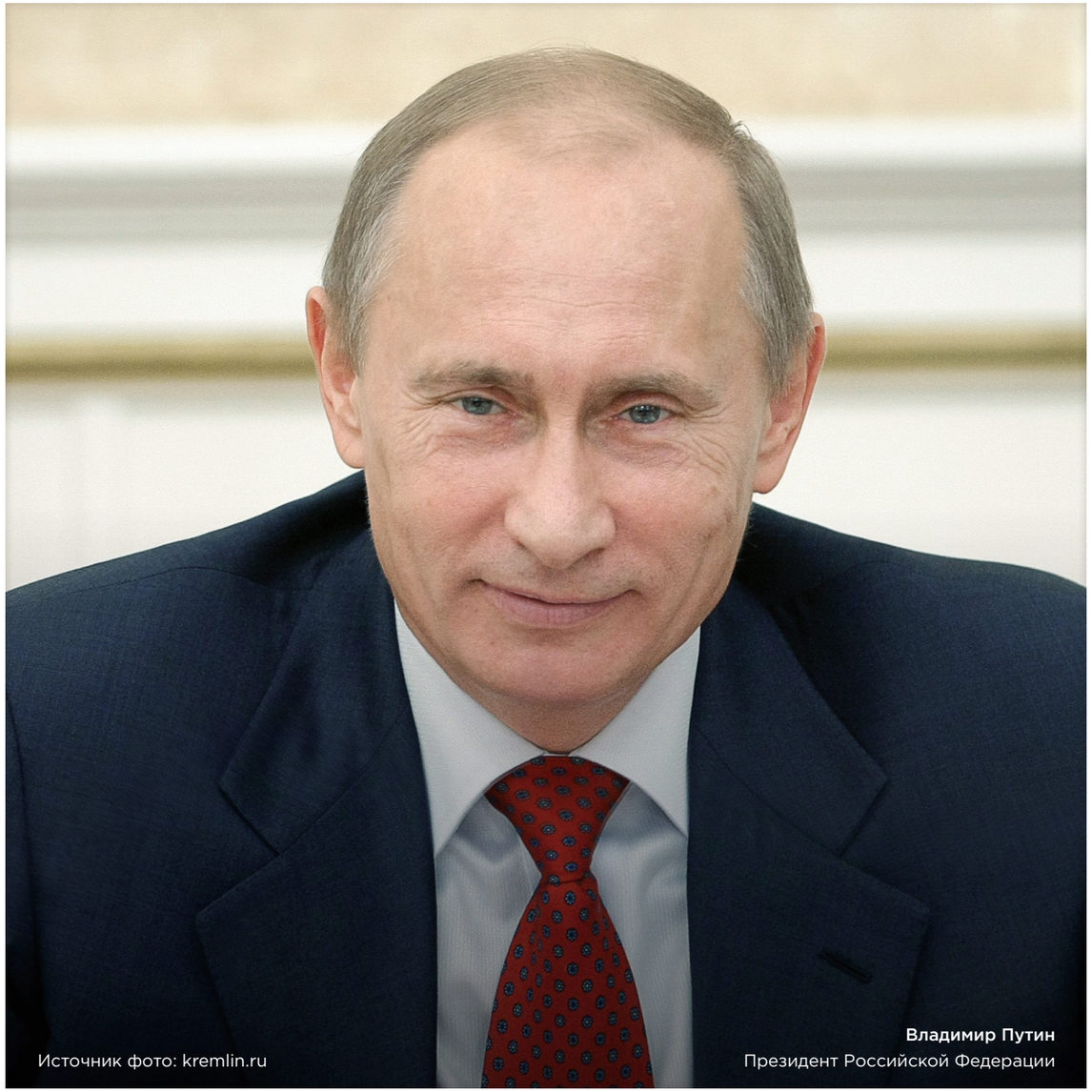
Еще одно явление цифровизации — появление в 2018 году электронных ипотечных закладных. Внедрение такого инструмента позволяет сделать процесс получения ипотеки полностью электронным. Проект пока «сырой» — в банковской системе отсутствует необходимая инфраструктура, но переход на цифровую систему выдачи ипотечных кредитов уже начался.

Нельзя не сказать о внедрении технологий информационного моделирования. Это позволит контролировать не на бумаге, а в режиме реального времени процесс строительства объектов с помощью BIM-модели.

Цифровизацию рынка недвижимости поддерживают и на государственном уровне. В прошлом году начался процесс упрощения получения разрешения на строительство в Москве и Санкт-Петербурге. В 2013 году процесс состоял из 256 процедур, к 2018 этот перечень уменьшился на 40 пунктов. Внутренняя цифровизация, не такая масштабная, идет внутри каждой компании, но также важна. Речь о внедрении современных сайтов, мобильных версий, создании виртуальных версий объектов недвижимости, автоматизации управления, использовании серьезной аналитики. Если сегодня квадратные метры продаются по старинке, это не значит, что через пять лет будет так же. Покупатели хотят быстро собирать информацию об объектах, совершать виртуальные экскурсии и даже покупать жилье на своем диване.

Всё это в комплексе показывает, что российский рынок недвижимости уже движется в сторону цифровизации. Девелоперы, которые присоединятся к процессу — как внешнему, так и внутреннему — получат серьезное преимущество на рынке.

«ТОТ, КТО ИСПОЛЬЗУЕТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ ВОЛНУ, СМОЖЕТ ВЫРВАТЬСЯ ВПЕРЕД. ТОГО, КТО НЕ СМОЖЕТ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ, ОНА ПРОСТО ЗАХЛЕСТНЕТ, УТОПИТ»



Источник фото: kremlin.ru

Владимир Путин
Президент Российской Федерации



Наталья Антипина

Экс-заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Реформа проводилась на территории двух городов — Москвы и Санкт-Петербурга. Сегодня эти субъекты полностью перевели все строительные процедуры в «цифру». За счёт этого процесса сократился срок получения разрешения на строительство. На сегодняшний день он составляет около 7 рабочих дней.



Источник фото: duma.gov.ru

Никита Стасишин

Заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации

Для выполнения поставленной президентом задачи обеспечения ежегодного ввода жилья на уровне 120 млн кв. м необходимы цифровизация строительной отрасли, а также внедрение новейших технологий как в самом строительном процессе, так и в управлении.



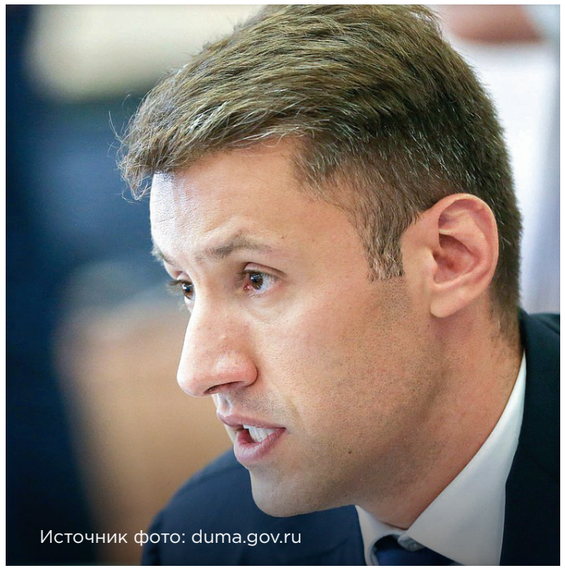
Марат Хуснуллин
Заместитель Мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства

«ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ СТАНОВЯТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ СТРОИТЕЛЬСТВА В МОСКВЕ. В РОССИИ ДЕЙСТВУЕТ СТРАТЕГИЯ ПО ПЕРЕВОДУ ЭКОНОМИКИ В ЦИФРОВОЙ ФОРМАТ К 2035 ГОДУ. И У НАС ЕСТЬ ПРОГРАММА ВНЕДРЕНИЯ BIM-ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЕКТЫ ГОРОДСКОГО ЗАКАЗА»



Константин Тимофеев
Экс-председатель Москомстройинвеста

При использовании технологии информационного моделирования мы можем следить за графиком исполнения проекта с помощью BIM-модели, то есть фактически онлайн отслеживать возведение объекта долевого строительства. При отставании от графика можно будет оперативно реагировать на эту ситуацию и предупредить появление новых проблемных объектов. Сейчас мы получаем эту информацию ежеквартально на бумаге.



Александр Плутник
Генеральный директор «ДОМ.РФ»

«ВАЖНО ОБЕСПЕЧИТЬ С ОДНОЙ СТОРОНЫ ОТКРЫТОСТЬ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭТИХ ОПЕРАЦИЯХ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ПРОЦЕССА, С ДРУГОЙ — ГАРАНТИРОВАТЬ ИХ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Фонд дольщиков и Росреестр уже провели более 20 тысяч транзакций. Важно обеспечить с одной стороны открытость информации об этих операциях для участников процесса, с другой — гарантировать их безопасность. Применение технологии блокчейн позволяет решить эту задачу.



Виктория Абрамченко
Руководитель Росреестра

Для повышения уровня безопасности данных о недвижимости и их владельцах Росреестр сегодня тестирует несколько перспективных современных технологий. Использование технологии блокчейн при регистрации ДДУ должно обеспечить возможность всестороннего контроля информации, прозрачность и открытость проводимых транзакций. Максимально точно оценить эффективность этой технологии в учетно-регистрационном процессе мы рассчитываем по итогам пилотного проект

«ПОВЫШЕНИЕ ПРОЗРАЧНОСТИ ПРОЦЕССОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ОБЕСПЕЧИВАЕТ ЗАЩИТУ ОТ НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ВСТРЕЧАЮЩИХСЯ СХЕМ МОШЕННИЧЕСТВА»



Источник фото: ru.wikipedia.org

Владимир Демин
Председатель правления Центра блокчейн компетенций, советник председателя Внешэкономбанка

Внедрение технологии блокчейн в процесс регистрации договоров долевого участия обеспечивает фиксацию всех этапов процесса, что позволяет контролировать соблюдение регламентов процедур и сроков исполнения, а также исключает риск несанкционированной корректировки данных. Иными словами, повышение прозрачности процессов инвестирования в новое строительство обеспечивает защиту от наиболее часто встречающихся схем мошенничества.

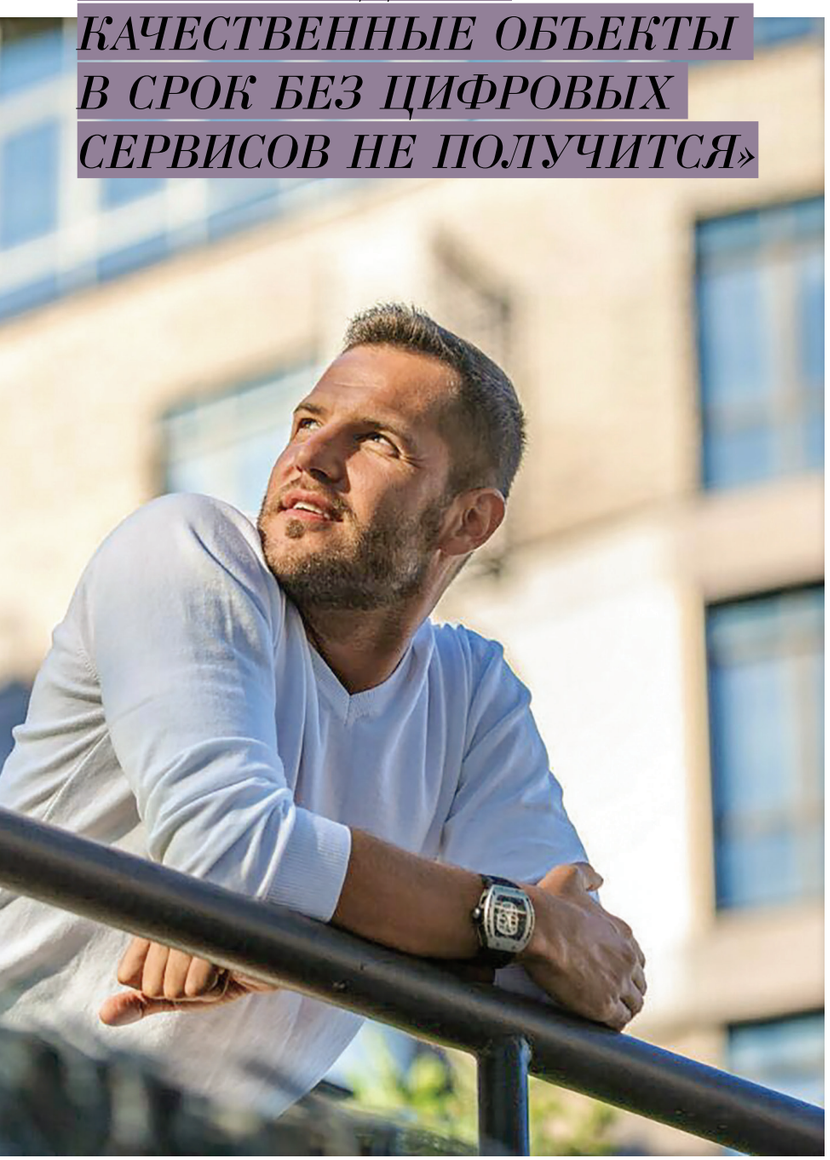
«ЕСЛИ ВЫ НЕ ЦИФРОВИЗУЕТЕ СВОЙ БИЗНЕС, ВЫ УЙДЕТЕ С РЫНКА. ЭТО АБСОЛЮТНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ»



Источник фото: kremlin.ru

Герман Греф
Президент, председатель правления Сбербанка

«РЕШАТЬ ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, БЫТЬ ПРОЗРАЧНЫМИ И ПРОИЗВОДИТЬ КАЧЕСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ В СРОК БЕЗ ЦИФРОВЫХ СЕРВИСОВ НЕ ПОЛУЧИТСЯ»



Сфера строительства отличается от других отраслей — она соткана из разных этапов и разных людей, которые подходят к снаряду, выполняют действие и отходят от снаряда. Между этими этапами и структурами нет никакой связи. В отличие от, например, банковской системы, которая давно оцифровала свои отношения с клиентами. Там появились конкурентные структуры, которые выравнивают и ценообразование, и качество.

В сфере строительства такие ресурсы только зарождаются. Мы проталкиваем идеи цифровых сервисов среди наших коллег и пытаемся сделать такой ресурс, доли которого будут принадлежать участникам рынка. Часть идей уже реализованы при поддержке государства. Некоторые сервисы выдают системные ошибки, а по другим реализация показала неэффективность. Если говорить в целом, о всех участниках рынка, решать поставленные задачи в строительной отрасли, быть прозрачными и производить качественные объекты в срок без цифровых сервисов не получится.

Дмитрий Котровский
Омбудсмен по строительной отрасли

«БЛАГОДАРЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ МЫ СИЛЬНО ПРОДВИНУЛИСЬ В ТЕХНОЛОГИИ МУЛЬТИПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ПРОЕКТОВ»



Олег Мамаев
Президент компании АО «Лидер Инвест»

Благодаря использованию цифровых технологий мы сильно продвинулись в технологии мультипроектного управления большим количеством проектов — на текущий момент компания реализует порядка 30 проектов. В частности, внедрена электронная система контроля качества подрядных работ — ПК «СтройКонтроль». Проектирование и строительство наших домов ведется с применением BIM. Также мы занимаемся разработкой единого масштабируемого решения «умного дома», которое позволит втрое снизить стоимость последующих внедрений. Пилотное внедрение запланировано в проектах комплексного развития территорий Central Park и «ЗИЛ-Юг».

«НО ХОТИМ МЫ ИЛИ НЕТ, МЫ ПЕРЕХОДИМ НА ЦИФРОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ»



Александр Ручьёв
Председатель Совета директоров, президент ГК «Основа»

В течение последних лет строительная отрасль вводила 70-80 млн кв. метров в год, и чаще всего это делалось не с помощью цифровых технологий.

В основном отрасль — это не цифровой девелопмент. Но хотим мы или нет, мы переходим на цифровое проектирование. Так выгоднее.

«ЦИФРОВИЗАЦИЯ СПОСОБНА КАРДИНАЛЬНО ПОМЕНЯТЬ СФЕРУ ЖКХ»



Вадим Потехин
Основатель «Дом.Контроль»

Цифровизация способна кардинально поменять сферу ЖКХ. У нас у всех перед глазами успешный пример такси и шеринга машин. Теперь на очереди сфера ЖКХ и мы в авангарде этих перемен. Мне нравятся проекты, формирующие будущее, позволяющие быть причастным к глобальным и неизвестным вещам. Выстраивание новых отношений между участниками, big data, сокращение издержек в сфере ЖКХ, маркетплейс услуг, - всё это крайне интересно.

«ПЕРЕВОД В ЦИФРУ — ЭТО ПРОЦЕСС, КОТОРЫЙ ИДЕТ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ, НО ДАЛЕКО НЕ ВЕЗДЕ ОН ЗАВЕРШЕН»



Вениамин Голубицкий
Президент ГК «КОРТРОС»

Перевод в цифру — это процесс, который идет в целом по стране, но далеко не везде он завершен, это первое. Второе — есть еще инерция того, что существовало в нормативной базе того или иного региона. Страна большая, и с точки зрения локального законодательства она долгое время развивалась самостоятельно. Поэтому долгое время этот массив подзаконных и законодательных актов субъектов Российской Федерации не достаточно вели, и сейчас в этом направлении продолжают идти корректировки.

«СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР В МИРЕ ОКАЗАЛСЯ НАИМЕНЕЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ РАЗВИТЫМ»



Алексей Круковский
Директор ООО «Брусника. Управляющее бюро»

Строительный сектор в мире оказался наименее технологически развитым, где очень много нетиповых процессов, где много операций производится непосредственно на площадке. Мы пытаемся этот процесс упорядочить с точки зрения управления, потому что технологические прорывы у стройки могут быть именно в области управления.

«В ПЕТЕРБУРГЕ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ ВЫДАЕТСЯ 6% РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО. ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ПОСТОЯННО РАСТЕТ»



Леонид Кулаков
Председатель Комитета по строительству Санкт-Петербурга

Придя в многофункциональный центр, заявитель тратит дополнительное время на доставку документов в Службу, а также килограммы офисной бумаги. Мы предлагаем обращаться за нашими услугами без посредников и дополнительных затрат.

Электронный вид услуг по выдаче разрешений на строительство и ввод в эксплуатацию заработал в Петербурге еще в сентябре прошлого года.

«МЫ ВИДИМ, ЧТО МНОГИЕ ДРУГИЕ КОМПАНИИ, ПРИЧЕМ НЕ ТОЛЬКО ИЗ НАШЕЙ ОТРАСЛИ, НАОБОРОТ, УХОДЯТ В IT»

Сейчас в России цифровизация постепенно интегрируется в рынок недвижимости: появились единая информационная система для застройщиков, электронная регистрация сделок и многие другие. Как показывает практика это тенденция значительно экономит ресурсы.

Компания «Этажи» активно развивается в сфере цифровизации, но, все-таки, главным направлением для нас останется стандартный бизнес, так как потребность в риэлторских услугах по-прежнему очень большая.

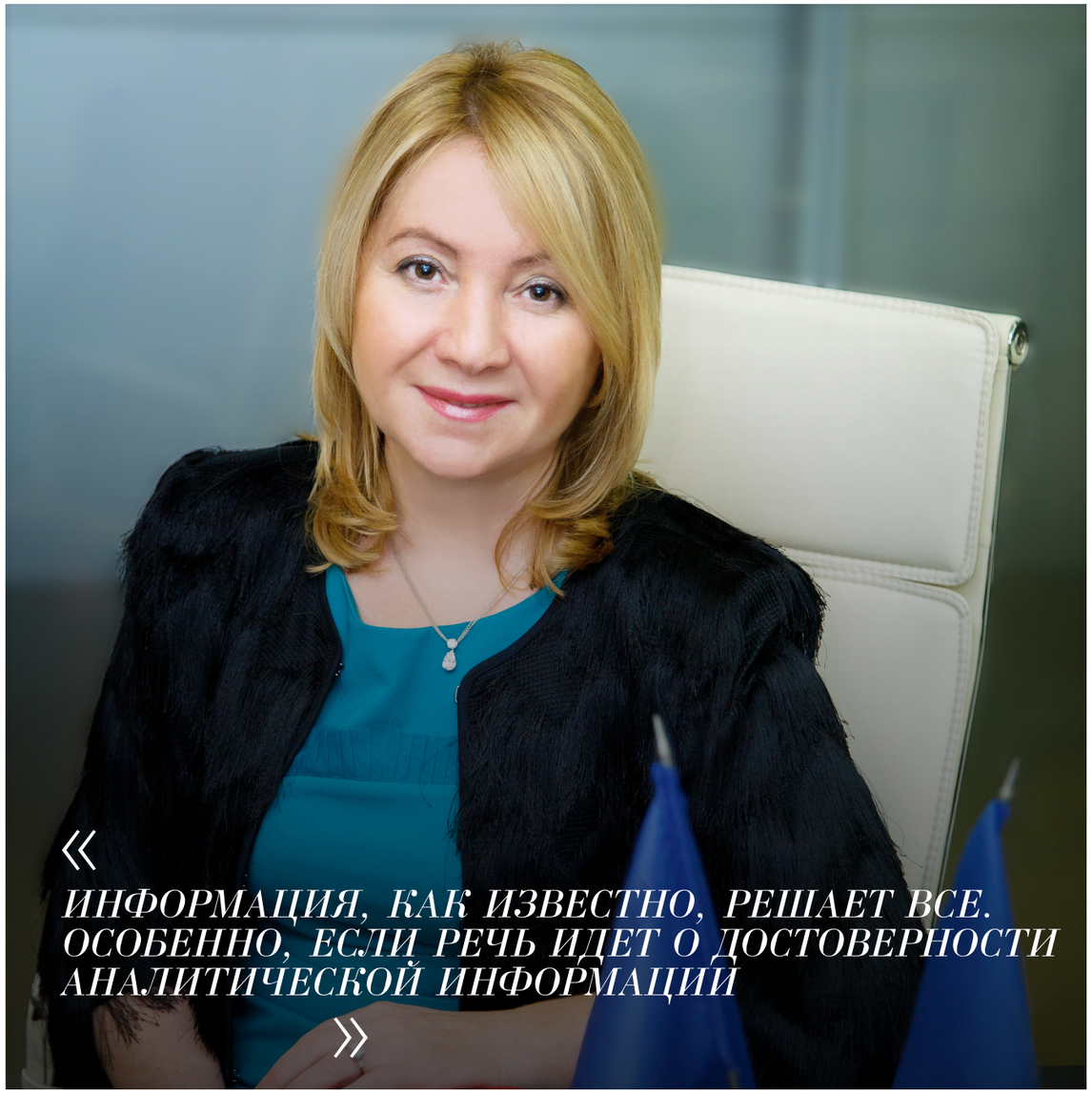
Мы видим, что многие другие компании, причем не только из нашей отрасли, наоборот, уходят в IT. Возможно, для них это правильно. Данные же опросов наших клиентов, анализ их предпочтений и процент предложения риэлторских услуг говорят о том, что тем, кто к нам обращается, нужен живой человек, в особенности, когда речь идет о дорогих и крупных покупках и редких операциях. Потребность в реальном, а не виртуальном знающем специалисте с каждым годом становится все больше и больше. Мы не сторонники распыления усилий, поэтому будем двигаться в русле нашей бизнес-модели и пробовать смежные проекты.

Ильдар Хусаинов
Директор, учредитель компании «Этажи»



ИРИНА ДОБРОХОТОВА

Председатель экспертного совета по инновациям НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов», председатель совета директоров компании «Бест-Новострой»



ИНТЕРВЬЮ

Насколько рынок недвижимости сегодня готов к переходу на цифровые решения?
Принято считать, что строительная отрасль одна из самых консервативных. Но в действительности ведущие компании не только осознали необходимость цифровизации своего бизнеса, но уже активно используют инновации в своей повседневной работе. Это касается всех этапов жизненного цикла проекта – проведения исследований, оценки перспективных площадок, непосредственно проектирования и строительства (BIM) и управления продажами. На каждую практическую задачу сегодня можно найти IT-решение.

Какие задачи девелоперы и консультанты смогут или уже научились решать быстрее и эффективнее?
Как минимум, на анализ рынка сегодня можно тратить в разы меньше времени и ресурсов, чем еще два-три года назад. А такие разработки, как BIM, позволяют компаниям оптимизировать процесс подготовки проектной документации, избежать ошибок в проектировании, заранее рассчитать расходы на эксплуатацию здания и так далее, что в итоге также помогает сокращать издержки.

Какие IT-разработки Вы считаете сегодня наиболее полезными для рынка новостроек?
Нельзя забывать о том, что старту продаж квартир предшествует довольно длительный подготовительный период. Вся эта работа раньше проделывалась вручную. А теперь впервые можно всего в три клика получить отчет по конкурентному окружению – например, с помощью таких IT-решений, как система анализа и мониторинга рынка новостроек bnMAP.pro. Клиентам системы доступны 3 млн записей о сделках по каждому корпусу, добавлена информация из проектных деклараций и синхронизирована со сделками и ценами. Кроме того, можно использовать данные из платформы bnMAP.pro вместе с данными компаний-клиентов с помощью программного решения Microsoft – Power BI. Также в bnMAP.pro добавлены данные по перспективным участкам под застройку: по каждой площадке можно увидеть, на какой стадии разработки она находится, какие по ней выданы документы и т.д.

В чем отличия систем анализа и мониторинга рынка от открытых баз данных с новостройками, которые появились достаточно давно?
В основном, на рынке представлены базы данных с разным уровнем достоверности и актуальности. Однако рынок давно нуждался в цифровом помощнике, системе, которая сможет оптимизировать работу аналитика и позволит ему в условиях цейтнота добиваться впечатляющих результатов. До появления bnMAP.pro экосистема как инструмент для аналитика в Московском регионе отсутствовала. Теперь аналитик может получить доступ к достоверным и актуальным данным за несколько секунд, проанализировать ретроспективу рынка, динамику ценообразования, сделок и многое другое. Сейчас на платформу bnMAP.pro уже сформировался устойчивый спрос со стороны профессионалов: практически 70% девелоперов являются пользователями системы. Эта разработка в корне меняет сам подход к аналитике всей строительной отрасли.



Каковы перспективы цифровизации в строительной отрасли и чего ожидать в горизонте 5-10 лет?
Будет укрепляться тренд на персонализацию продукта и региональное масштабирование эффективных IT-решений. В bnMAP.pro предусмотрена возможность подготовки персонализированных отчетов, настраиваемых под задачи конкретного пользователя. По этому пути идут все инновации, и будущее именно за этим.

ВАДИМ ПОТЕХИН

Основатель «Дом.Контроль»



«ЦИФРОВИЗАЦИЯ СФЕРЫ ЖКХ — КАК ЗАВЕРШЕНИЕ ДАВНЕЙ ИСТОРИЙ ВЗАИМНОЙ НЕЛЮБВИ»

Мы нашли и доказали ценность сервиса «Дом.Контроль» для всех участников отрасли ЖКХ: управляющие организации, ТСЖ, СНТ, жители, государство и бизнес, - для каждой стороны есть своё решение.

И мы понимаем как примирить два непримиримых лагеря - управляющие организации и жителей.

ИНТЕРВЬЮ

Как Вы считаете, в каких отраслях недвижимости цифровизация выступит драйвером прогресса?
Все смежные процессы вокруг недвижимости однозначно будут оцифрованы – проверка участников сделок купли-продажи, одобрение и оформление ипотечного кредита, обслуживание недвижимости.

Почему Вам интересно развивать бизнес в этом направлении?
Масштаб отрасли – вот что интересно. Мы все или имеем недвижимость, или арендуем её, или проживаем в ней. Оцифровывая этот сегмент, мы улучшаем качество жизни всех людей.

ЖКХ также, как медицина, связь, транспорт, - та отрасль, с которой сталкивается каждый житель. Нам ежедневно приходится мириться с отсталостью ЖКХ, эти проблемы одинаково характерны для недвижимости любого уровня. Мы быстро привыкли к высокому качеству сервиса в торговле, такси, прокате машин, а отрасль ЖКХ по разным причинам долгое время оставалась закрытой и неоцифрованной.

Какое главное достижение компании, на Ваш взгляд, было в 2018 году и почему?
Мы весь год выдвигали и проверяли гипотезы относительно востребованности услуг и перспектив развития. Мы нашли подтверждения наших гипотез, протестировали их, и на сегодняшний день обладаем отличной экспертизой рынка о том, как его улучшать. Заканчиваем 2018 год с уверенным пониманием того, куда будет развиваться рынок, и принимаем активное участие в этом. Мы научились решать проблемы жителей, проблемы управляющих организаций, мы знаем, как быть интересными государству, бизнесу.

Мы создали умную цифровую диспетчерскую. Помогаем управляющим организациям работать с жильцами. Онлайн голосования, умный дом, документооборот.

Расскажите о планах компании на следующий год?
Высокий потенциал у рынка маркетплейс-услуг. Рынок услуг в сфере ЖКХ составляет минимум 1,5 трл. рублей в год – он не может быть не интересным в силу своего размера, и перспектив роста. «Дом.Контроль» интересен игрокам маркетплейса услуг тем, что мы базируемся на самом сокровенном – на месте жительства пользователя. Мы можем предоставить подробный портрет жителя и предложить пользователю таргетированные и релевантные услуги.

Реализация решений для государства, которые мы разработали в сфере Умного города. Общие онлайн голосования, умный дом. Это большие направления, требуют серьезных проработок, и мы со своей стороны к ним готовы.

И, конечно, «навязывание счастья» управляющим организациям, – а это сейчас самая большая проблема, потому что они не понимают, что время ставит им новые вызовы.

Цифровизация в ЖКХ придёт очень быстро. Ещё 5 лет назад можно было встретить человека, голосующего на обочине, и это было нормально. Сейчас это невозможно представить. Также и ЖКХ в ближайшее время трансформируется. Мне кажется, управляющие организации в будущем станут аналогами нынешних таксопарков. Автоматизированный, просчитанный бизнес, максимально ориентированный на клиента.

Мы помогаем управляющим организациям начинать меняться, учим их монетизировать свою клиентскую базу.

Помогаем экономить ресурсы, находить потери, прогнозировать аварии. Готовим диспетчерское управление и сбор данных SCADA.

В каких отраслях Вам было бы ещё интересно развиваться, помимо рынка недвижимости?
Big data открывает перед нами огромные возможности. Умный город, цифровой город – сферу ЖКХ ждут большие изменения. За ближайшие годы нам предстоит серьёзно улучшить рынок ЖКХ. Цифровое ЖКХ только начинается. Круто быть в авангарде изменений. И да, ЖКХ меняется.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Редакция журнала благодарит за помощь в подготовке издания



Валерий Грибанов
Заместитель главного редактора
ИД «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге



Борис Мазо
Руководитель отдела специальных проектов Газета «Деловой Петербург»



Иван Власов
Генеральный директор «Комсомольская правда» – Санкт-Петербург



Евгений Зинин
Генеральный директор
РБК Санкт-Петербург



Дмитрий Синочкин
Шеф-редактор еженедельника «Недвижимость и строительство Петербурга»

При подготовке журнала «ЛИЦА» были использованы материалы следующих источников:

«Интерфакс-Недвижимость», «ТАСС», «РИА-Недвижимость», «Ведомости», Издательский дом «Коммерсантъ», «РБК-Недвижимость», РИАМО, сайт «АРХСОВЕТ Москвы», Kremlin.ru, Официальный сайт Мэра Москвы, Сайт Комплекс градостроительной политики и строительства города, «Строительная газета», «Московская газета», «Московская перспектива», «Строительство.ру», RG.ru, «Сметчик. РФ», «АСН ИНФО», story.dp.ru, Online 47, Arhitime.ru, cnews.ru, apis-cor.com, finance.rambler.ru, rosreestr.ru, roscongress.org, ekogradmoscow.ru

при поддержке: МИНСТРОЙ РОССИИ, ПРАВИТЕЛЬСТВО г. МОСКВЫ
соорганизаторы: ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ г. МОСКВЫ, МОСКОМСТРОЙИНВЕСТ
организаторы: ARE ACADEMY OF REAL ESTATE, ГУД РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ, АССОЦИАЦИЯ ИНВЕСТОРОВ МОСКВЫ

PROESTATE®
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ ПО НЕДВИЖИМОСТИ
18-20 СЕНТЯБРЯ 2019 МОСКВА

WWW.PROESTATE.PRO •
REGISTRATION@PROESTATE.RU •
8 (495) 651-61-05 •

КОНГРЕСС-ПАРК
RADISSON ROYAL
HOTEL MOSCOW

ОТКРЫТИЕ РЕГИСТРАЦИИ:
ФЕВРАЛЬ 2019

SHOWROOM
ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ВЫСТАВКА ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ТОРГОВАЯ ГАЛЕРЕЯ «МОДНЫЙ СЕЗОН»
4-21 АПРЕЛЯ 2019

SHOWROOM-REALTY.RU

Этажи Консалтинг
консалтинговое агентство

Делаем маркетинг и продажи в девелопменте

consulting.etagi.com


Группа компаний
КРАШМАШ
обладатель российской премии
ЛИДЕР ОТРАСЛИ
Группа компаний «КрашМаш» –
обладатель престижной премии
«Лидер отрасли» среди
демонтажных организаций России
13 лет
успешной работы в сфере
демонтажа зданий
и сооружений, подготовке
строплощадок
под будущую застройку
СОТНИ
завершенных объектов
на всей территории России
более
200
единиц тяжелой
техники и оборудования
в собственном парке
демонтировано
около
6,5 млн м³
строительных
конструкций
разработано
порядка
5 млн м³
грунта в ходе проведения
земляных работ
Офис в Москве:
ул. Дубининская, 57, стр. 2,
БЦ Event City
Офис в Санкт-Петербурге:
Лиговский пр., д. 180,
БЦ «Лиговский 180»
Телефон: 8 (800) 511-08-08
www.crushmash.com