

Г И Л Д И Я У П Р А В Л Я Ю Щ И Х И Д Е В Е Л О П Е Р О В NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ
И ДЕВЕЛОПЕРОВ
объединяя лидеров
рынка недвижимости

PROEstate: от локального мероприятия до ведущей площадки в Центральной и Восточной Европе



Ежегодно Международный инвестиционный форум по недвижимости PROEstate становится площадкой для обсуждения самых актуальных и острых вопросов, собирая на пленарных заседаниях, панельных дискуссиях и за круглыми столами представителей федеральных и региональных органов власти, ведущих игроков российского и зарубежного рынков. В этом году PROEstate отмечает юбилей — форум состоится в пятый раз.

Для социально-экономического развития любому региону необходим постоянный приток капитала, который способствует увеличению объемов валового внутреннего продукта и существенно пополняет региональные бюджеты. В современных условиях борьба за инвестиции становится все более напряженной. Административные барьеры, сложности с прогнозируемостью возможных рисков снижают инвестиционную привлекательность. Эксперты отмечают также, что одной из причин, сдерживающих привлечение средств в экономику, является недостаточная информированность инвестиционного сообщества о потенциале того или иного региона, сведений о специфике ведения бизнеса вне столичных рынков. Форум PROEstate призван заполнить этот пробел.

В 2007 году, выступая на открытии первого PROEstate, губернатор Петербурга Валентина Матвиенко отметила, что проведение столь масштабного форума на берегах Невы — это еще один деловой штрих к портрету нашего города. Форум — преемник всероссийской конференции «Коммерческая недвижимость России: управление, инвестиции, развитие», которая на протяжении четырех лет проводилась в Петербурге. Каждый год PROEstate делал уверенные шаги на пути к статусу ведущего мероприятия по недвижимости в Центральной и Восточной Европе. Сегодня игроки не только российского, но и зарубежного рынка недвижимости выбирают форум для представления своих проектов,

встреч с представителями органов власти, проведения переговоров.

Статус PROEstate подтверждается поддержкой, которая оказана мероприятию на федеральном уровне. С 2008 года форум проходит при поддержке Министерства регионального развития. Форум не раз становился площадкой для проведения конференций Министерства регионального развития РФ, посвященных проблемам реализации региональных программ развития жилищного строительства. В этом году на PROEstate министерства подведут итоги Всероссийского конкурса проектов комплексного освоения территорий.

Инвесторов встречают на PROEstate

Традиционно на форуме большое внимание уделяется представлению инвестиционных возможностей российских терри-

торий. Представительные делегации региональных администраций презентуют собственные проекты, что характеризует PROEstate как эффективную инвестиционную площадку. Ежегодно в рамках форума проходит заседание Investors Club, который предоставляет возможность для свободного общения и обмена мнениями между ведущими игроками рынка финансов и девелопмента. Членами инвестиционного клуба являются представители банков, фондов, инвестиционно-строительных компаний, крупные частные инвесторы. Эксперты уверены, что PROEstate для большинства регионов является реальной возможностью укрепить конкурентные преимущества, завоевать новые экономические ниши, раскрыть свой инновационный потенциал.

В целом форум способствует формированию позитивного инвестиционного

PROEstate сегодня — единственная площадка в России, на которой собирается более 3000 профессионалов рынка недвижимости. Пятый, юбилейный, форум включает в себя выставку девелоперских проектов, более 30 мероприятий деловой программы, обучающие семинары, профессиональные конкурсы, торжественные мероприятия. Традиционно региональные администрации представляют на стендах свои инвестиционные возможности. Пятый PROEstate — это свыше 160 девелоперских проектов, реализующихся на территории 40 российских регионов и 30 иностранных государств. Форум продолжает оставаться площадкой для проведения торгов Российского аукционного дома и Фонда имущества Петербурга. В этом году форум стал площадкой для проведения четырех профессиональных конкурсов. В их числе конкурс по экологическому девелопменту и энергоэффективности Green Awards 2011 и Российский этап Всемирного конкурса FIABCI Prix d'Excellence — конкурса на лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости.

имиджа России, повышению информированности иностранных инвесторов о потенциале российских регионов, налаживанию диалога между лидерами рынка недвижимости, инвесторами, представителями государственной власти. «Мы начали готовить первый PROEstate более пяти лет назад. Сегодня я могу с уверенностью сказать, что поставленные тогда цели были достигнуты. Мероприятие выросло настолько, насколько позволили рынок и макроэкономическая ситуация, — отмечает вице-президент НП «Гильдия управляющих и девелоперов», управляющий партнер «АйБи ГРУПП» Юрий Борисов. — Уверен, что всем, кто на протяжении шести лет работал над PROEstate, не стыдно за результат».

По словам вице-президента НП «Гильдия управляющих и девелоперов», директора GVA Sawyer по СПб и СЗФО Николая Вечера, PROEstate изначально создавался как площадка для общения всех участников рынка коммерческой недвижимости. «Мы хотели организовать российский аналог международной выставки MIPIM, которая ежегодно проходит в Каннах, — вспоминает Николай Вечер. — До PROEstate не было площадки, где все участники рынка могли бы обсудить актуальные проблемы. Все мероприятия были узкоспециализированы. Мы намеренно ушли от формата конференции, который не способствует неформальному общению. Было решено сделать ставку на панельные дискуссии, расширить зоны, где можно было бы просто сесть и поговорить. И я с уверенностью могу сказать, что нам удалось создать условия, при которых легко завязать новые контакты с участниками рынка и провести переговоры с властями».

Директор международного инвестиционного форума по недвижимости PROEstate Павел Гончаров полагает, что форум будет продолжать оставаться мероприятием номер один в России в сфере недвижимости. По его словам, несмотря на масштабность тем, которые сегодня обсуждаются на PROEstate, организаторы сохраняют внимание к проблемам управляющих компаний и организаций, занимающихся эксплуатацией объектов как жилой, так и коммерческой недвижимости. «Форум — это не только инвестиционная площадка, но и место для встреч, выстраивания деловых отношений, и возможности для компаний-участников должны постоянно расширяться, — заключает господин Гончаров. — PROEstate должен стать для экспонентов реальным инструментом решения своих бизнес-задач. И сегодня движение в этом направлении действительно происходит. Я хотел бы поблагодарить за плодотворную работу по подготовке форума Фонд имущества Петербурга и компанию «ВТБ Девелопмент», которые поддерживают PROEstate с первого года».

Вячеслав Семененко: «Основная задача ГУД — создать условия, при которых каждая компания, работающая на российском рынке недвижимости, могла бы получить возможность для дальнейшего развития и роста»

Господин Семененко возглавляет ГУД с 2009 года и руководит объединением в условиях посткризисного рынка, когда тенденции развития сложно определимы, банковское финансирование по-прежнему труднодоступно, а главной задачей остается сохранение всего имеющегося потенциала строительной отрасли. Покидая пост президента ГУД, Вячеслав Семененко подводит итоги деятельности ГУД за последние два года.

Успешное развитие рынка недвижимости невозможно без внедрения единых стандартов работы, повышения профессионального уровня специалистов, формирования прозрачных правил игры, понятных для всех участников. Гильдия управляющих и девелоперов, являясь ведущим российским общественным объединением в сфере недвижимости, понимает всю значимость этих направлений. Основная задача ГУД — создать условия, при которых каждая компания, работающая на российском рынке недвижимости, могла бы не только решить свои текущие проблемы, но и получить возможность для дальнейшего развития и роста.

В прошедшие два года объединение приступило к реализации ряда программ, нацеленных на внедрение единых стандартов в повседневную работу управляющих и девелоперских компаний, а также достижение более эффективного взаимодействия между игроками. Так, одним из наиболее важных проектов в этом направлении, получивших развитие за время моего пребывания на посту президента ГУД, является программа Всероссийской классификации офисной недвижимости. Классификация бизнес-центров — это не просто попытка произвести глобальное маркетинговое исследование. Приступая к программе, мы ставили своей главной целью формирование единой, прозрачной системы объектов офисного назначения, которая позволила бы установить уровень арендных ставок соответственно объему и качеству предоставляемых услуг. Однако в ходе реализации проекта рынок получил единые стандарты для оценки не только самих офисных объектов, но и деятельности управляющих компаний.

В этом году Гильдия приступила к присвоению классности офисным объектам Москвы и Нижнего Новгорода. В общей сложности за прошедший период текущего года экспертами ГУД было классифицировано 233 бизнес-центра. Всего классность присвоена более чем 440 объектам деловой недвижимости в девяти городах России. Эксперты ГУД рассмотрели и определили класс бизнес-центров в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Тюмени, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Самаре, Казани и Нижнем Новгороде. В самое ближайшее время будет дан старт программе классификации на территории Черноморского побережья. В дальнейшей



перспективе — оценка офисной недвижимости Красноярска и Владивостока.

Еще один крупный проект ГУД, реализация которого активно проходила в этом году, — рейтинг «ТОП 100 лучших торговых центров России». В 2011 году эксперты Гильдии оценили более 300 российских торговых объектов в крупнейших городах России, среди которых Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань, Самара, Омск, Челябинск, Ростов-на-Дону, Уфа, Волгоград. Результатом стало формирование уникального рейтинга лучших российских объектов. Уверен, что проект окажет существенное влияние на развитие рынка торговой недвижимости страны и будет способствовать более эффективному взаимодействию между заинтересованными участниками рынка.

Продолжая работу по стандартизации российского рынка недвижимости, ГУД намерена в ближайшей перспективе приступить к классификации жилой и складской недвижимости. Системы оценки этих сегментов уже разработаны.

Благодаря разветвленной сети, ГУД имеет возможность успешно реализовывать программы не только на территории двух столиц, но по всей России. Сегодня порядка 40% членов Гильдии — это компании, работающие в регионах. На сегодня в ГУД состоит более 320 прямых и коллективных членов. Это крупные девелоперские, консалтинговые, управляющие компании, юридические фирмы, архитектурно-проектировочные бюро. Хочу подчеркнуть, что за последние два года в ГУД вступило 93 компании. То есть состав увеличился более чем на 30%. Расширились и географические границы: за два года открыты представительства в Республике Татарстан, Нижнем Новгороде, Кирове и Тюмени.

ГУД не только продолжала активно наращивать региональную сеть, но и расширяла список партнеров, в том числе и международных. В качестве примера я бы хотел привести международное объединение профессионалов недвижимости, строительства и землепользования RICS, которое подписало с Гильдией договор о сотрудничестве. RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) — старейшее объединение профессионалов недвижимости, строительства и землепользования, основанное в Великобритании в 1868 году, которое сегодня является ведущей независимой международной организацией, представляющей интересы специалистов во всех областях недвижимости, землепользования и строительства. Благодаря зарубежным партнерам, мы можем акцентировать внимание участников на международных тенденциях, члены ГУД и партнеры организации получают возможность ознакомиться с опытом реализации проектов в крупнейших мегаполисах мира. Мы уверены, что таким образом нам удастся повысить профессиональный уровень игроков рынка недвижимости и качество реализуемых в России проектов.

Хочу напомнить, что Гильдией разработана и запущена программа обучения специалистов рынка недвижимости «Управление коммерческой недвижимостью». В 2011 году обучение прошло более 50 руководителей управляющих компаний со всей России. К концу 2011 года будет создан учебный центр ГУД, целью работы которого станет подготовка профессионалов для работы на рынке недвижимости.

В своей деятельности Гильдия управляющих и девелоперов не могла обойти вопросы взаимодействия с властями и продвижения интересов бизнеса, развития механизмов государственной

поддержки и сохранения докризисного уровня рынка недвижимости, а также формирования предпосылок для его развития в условиях продолжающегося в посткризисный период недостатка финансирования. В этой связи в нынешнем году ГУД приняла участие в совещаниях по разработке документа, содержащего рекомендации по внесению изменений в «Положение о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию, утвержденное Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2008 г. № 87». Уверен, эта работа будет продолжена и в дальнейшем.

Гильдией было уделено внимание и формированию качественной среды для проживания в современных условиях. Сегодня, когда «точечная» застройка отходит на второй план и все больший объем жилья дают проекты комплексного освоения территорий, перед органами власти, девелоперами и проектировщиками возникают новые задачи. Крупномасштабные проекты требуют особого внимания с точки зрения градостроительного проектирования и нуждаются в дополнительной поддержке со стороны государства. В этой связи Гильдия управляющих и девелоперов организовала экспертный совет по рассмотрению крупных девелоперских проектов Санкт-Петербурга. На первых заседаниях члены экспертного совета рассмотрели проекты КОТ, которые реализуются на территории Петербурга и Ленобласти. Был проведен их анализ с точки зрения влияния на городскую среду, значимости для города. Обсуждения позволили выявить «больные» места, определить проблемы и сложности, с которыми сталкиваются застройщики, спрогнозировать возможное негативное влияние застройки на существующую городскую среду. На начальном этапе экспертный совет является локальным проектом, не выходящим за границы Петербурга. Считаю, что подобные органы должны быть созданы в каждом субъекте Российской Федерации. Обсуждение крупнейших девелоперских проектов региона, формирующих современную среду проживания, позволит добиться гармоничного развития российских регионов с градостроительной точки зрения.

Уверен, что все вышеперечисленные направления деятельности Гильдии в перспективе не только получат продолжение, но и будут дополнены новыми программами и проектами. Работа объединения должна и дальше строиться на продуктивном диалоге с представителями федеральных и региональных властей, внедрении передовых разработок в строительной сфере, активном взаимодействии с игроками регионального рынка и международными партнерами.

ПОСТ СДАЛ

Максим Соколов: «Нам необходимо консолидировать весь сектор, связанный со строительством»

В конце прошлого года по итогам общего голосования НП «Гильдия управляющих и девелоперов» на должность президент-электа избран Максим Соколов, директор департамента промышленности и инфраструктуры Правительства РФ. Принимая полномочия, новый президент ГУД рассказал о том, что, по его мнению, должно стать приоритетным в развитии объединения и рынка недвижимости России в целом.

— Какой вы видите Гильдию управляющих и девелоперов под вашим руководством?

— На сегодняшний день состав и численность ГУД значительны. Гильдия представлена в 37 городах России. Масштаб и сферы интересов членов объединения различны. В составе ГУД — девелоперские, строительные, управляющие, эксплуатационные, инвестиционные структуры и другие организации, оказывающие услуги в сфере недвижимости. Вместе с тем у них у всех одна общая цель — формирование эффективных стандартов работы на рынке для успешного развития их бизнеса. И основная задача президента ГУД — сделать Гильдию помощником для компаний, входящих в ее состав. Для этого важно создать условия, при которых каждому члену объединения сможет предоставить возможности для решения текущих бизнес-задач.

Гильдия должна стать местом, где можно получить доступ к профессиональным знаниям, которые положительным образом влияют на развитие бизнеса. Для этого на базе комитетов ГУД необходимо создать постоянно действующие экспертные советы и комиссии. Безусловно, ГУД должна продолжить работу над текущими проектами, влияющими на создание стандартов ведения бизнеса, такими как классификация офисной и жилой недвижимости, программы экологичности и энергоэффективности строительства, повышение профессионального уровня участников рынка.

— Какую роль в развитии рынка недвижимости России сегодня играют общественные организации?

— Эффективное взаимодействие бизнеса и органов власти, как федеральной, так и региональной, всегда было крайне важно. Для реального повышения инвестиционного потенциала российских регионов нам необходимо консолидировать весь сектор, связанный со строительством: бизнес в сфере обеспечения энергетики, дорожного строительства, ЖКХ и финансового рынка. Сегодня профессиональные объединения принимают участие в разработке законодательных инициатив, направленных на снижение административных барьеров и упрощение бюрократических процедур, совершенствование механизмов государственно-частного партнерства. Одной из ведущих организаций в сфе-



ре недвижимости является Гильдия управляющих и девелоперов. Уверен, для поддержки и полноценного развития строительной отрасли и сферы недвижимости требуется решение ряда стратегических задач при непосредственном участии ГУД.

На сегодняшний день для многих членов Гильдии назрела необходимость выйти на новый уровень диалога с властью. Сегодня объединение имеет все возможности для того, чтобы оказывать своим членам содействие в решении конкретных задач, как текущих, так и перспективных.

— По вашему мнению, что должно стать приоритетами государства при поддержке строительной отрасли страны?

— В результате кризиса государство стало самым стабильным участником рынка. Частные компании стали видеть в нем надежного и интересного партнера. Принимая во внимание новые условия игры, как мне кажется, мы должны сконцентрировать свое внимание на повышении качества тех составляющих реализации инвестиционного проекта, за которые несет ответственность государство. Нам необходимо повысить прозрачность процессов принятия решений в инвестиционной сфере, облегчить административные процедуры. Ключевая задача власти в сегодняшней ситуации — четко осознать пошатнувшееся положение инвесторов и продемонстрировать готовность помочь в разрешении трудностей.

Сегодня очевидно, что существующая система согласований, механизмы получения прав на застройку несовершенны. Процедуры, через которые приходится проходить девелоперам,

бюрократизированы. Такое положение дел негативно влияет на активность инвесторов на российском рынке недвижимости. В этой связи федеральные и региональные власти взяли на себя обязательства по снижению административных барьеров в части согласования строительства и выделения земельных участков.

— Правительство России более года назад утвердило план мероприятий по совершенствованию контрольно-надзорных и разрешительных процедур и оптимизации предоставления госуслуг в области градостроительной деятельности. Максим Юрьевич, что уже сделано в этом направлении?

Как известно, документ предусматривает разработку соответствующих законодательных и нормативных правовых актов. Так, в марте этого года был принят Федеральный закон № 41-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части вопросов территориального планирования». Нововведения в числе прочего упростили требования к составу и порядку подготовки документов территориального планирования, градостроительного зонирования, документации по планировке территории. Кроме того, сегодня нормативно установлены требования по повышению прозрачности процедур и оптимизации контроля за движением разрешительной документации, предусмотрен поэтапный до 2012 года переход на предоставление отдельных госуслуг в электронном виде. В настоящее время продолжается актуализация СНиПов. Кроме того, в соответствии с постановлением Правительства РФ

ПОСТ ПРИНЯЛ

№ 644 отменена обязательная техническая инвентаризация при новом строительстве капитальных объектов и осуществлении первичного государственного технического учета. По оценке Минэкономразвития России, в результате данной меры срок государственной регистрации прав на объекты недвижимости может сократиться на 30–90 дней в зависимости от сложности проекта.

— Серьезные сложности у девелоперов возникают в связи с подключениями к коммунальным сетям. Какие предпринимаются меры для того, чтобы изменить ситуацию?

— К настоящему времени принят регламент взаимодействия между потребителем и предприятиями жилищно-коммунального хозяйства. В частности, установлены обязательства сторон по срокам, порядку расчетов, ответственности за нарушение условий при подключении к коммунальным сетям. Минрегион России утвердил методические указания по расчету тарифов и надбавок в сфере коммунального комплекса. Установлены существенные условия договоров технологического присоединения для средних и крупных потребителей, что исключает возможность навязывания дополнительных обязанностей, определены предельные сроки осуществления поставщиком технологического присоединения к объектам сетей инженерно-технического обеспечения.

— Вместе с тем работа по оптимизации предоставления госуслуг продолжается?

— Совершенно верно. Сегодня в России идет развитие системы негосударственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий. Напомню, что положительное заключение данной экспертизы будет являться основанием для получения разрешения на строительство. Для более активного развития этого института был разработан соответствующий законопроект, который на данный момент готовится ко второму чтению.

Также хочу отметить проект федерального закона, который был разработан Минэкономразвития России — «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и другие законодательные акты в части уточнения порядка предоставления земельных участков и определения порядка их разрешенного использования». Документ призван оптимизировать процедуру формирования и предоставления земли для строительства, а также предусматривает возможность направления части средств, полученных от продажи находящихся в госсобственности территорий, на финансирование работ по формированию новых участков.

Уверен, что реализация принятых мер в комплексе повысит прозрачность административных процедур и сократит сроки реализации инвестиционных проектов.

Вице-президент ГУД выбран президент-электом «ФИАБСИ-Россия»

Вице-президент НП «Гильдия управляющих и девелоперов», президент NAI Весар Александр Шарапов общим собранием «ФИАБСИ-Россия» избран на пост президент-электа.



«Первоочередной задачей в рамках назначения на пост президент-электа для меня станет популяризация мирового опыта в сфере недвижимости, — отмечает Александр Шарапов. — FIABCI предоставляет своим членам возможности по обмену опытом, знаниями, стилем ведения бизнеса со специалистами со всего мира. На российском рынке коммерческой недвижимости только FIABCI Prix d'Excellence дает компаниям-победителям шанс участвовать в международных конкурсах и представлять свои проекты на более высоком уровне. Также стоит отметить возможности организации в вопросах устойчивого развития и экологических стандартов. В настоящее время мы делаем в этом направлении только первые шаги. Например, работая с западными инвесторами, NAI Весар уже осознала важность применения экостандартов в девелопменте».

FIABCI — крупнейшее в мире сообщество профессионалов рынка недвижимости, основанное в 1948 году во Франции. На сегодняшний день чартеры (отделения) FIABCI одновременно работают более чем в 60 странах мира, объединяя более 120 национальных профессиональных ассоциаций специалистов различного профиля, оперирующих на рынке недвижимости и представляющих интересы миллионов профессионалов: риэлторов, девелоперов, управляющих, оценщиков, юристов, финансистов, страховщиков, архитекторов и специалистов иного профиля, связанных с недвижимостью.

ФИАБСИ-Россия — член Международной федерации профессионалов рынка недвижимости FIABCI, который был открыт в 1995 году. Российский этап FIABCI Prix d'Excellence — конкурса на лучший реализованный девелоперский проект — проводится с 2007 года. Итоги традиционно подводятся в рамках Международного инвестиционного форума по недвижимости PROEstate.

В ГУД создан архитектурный комитет

Новый комитет станет консультативно-совещательным и аналитическим органом ГУД, решения которого будут иметь рекомендательный характер и могут являться основанием для подготовки распорядительных документов.

Задачи Комитета по архитектуре и градостроительству (КАГ) вошли: рассмотрение основных вопросов научно-технической политики развития инвестиционно-строительной отрасли, выработка предложений по актуальным проблемам инновационной деятельности, а также совершенствованию технологий проектирования на всей территории России. Архитектурный комитет возглавил генеральный директор компании «Архитектурная мастерская Цыцина» Сергей Цыцин. В состав КАГ уже вошли генеральный директор компании ЮИТ Михаил Возиянов, генеральный директор компании «НСС Жилищное строительство России» Юсо Хиетанен, руководитель проектов ARUP Сергей Никифоров, специалисты компании DLA PIPER, ООО «Пбр Архитекс энд Инженерс С.Петербург», КБ ВиПС СПб.

В рамках комитета ГУД уже провела ряд круглых столов, посвященных обсуждению разрабатываемых в Петербурге региональных нормативов градостроительного проектирования, вопросам совершенствования действующей системы проектной документации. На осень 2011 года запланирована встреча представителей КАГ с членами комиссии петербургского Законодательного собрания по городскому хозяйству, градостроительству и земельным вопросам. Эксперты ГУД предоставят свои рекомендации к разрабатываемым нормативам градостроительного проектирования.



ГУД завершила классификацию бизнес-центров Екатеринбурга

Гильдия управляющих и девелоперов завершила классификацию бизнес-центров Екатеринбурга. В общей сложности эксперты присвоили классность 52 объектам уральской столицы. По результатам классификации в Екатеринбурге действует шесть бизнес-центров класса А, 44 — классов В и В+ и два — класса С.

«В течение этого года экспертами ГУД было классифицировано 233 бизнес-центра. Была начата классификация рынка офисной недвижимости Москвы, Нижнего Новгорода, — рассказывает председатель сертификационной комиссии ГУД Андрей Лушников. — В общей сложности классность присвоена 440 объектам деловой недвижимости Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Тюмени, Краснодара, Ростова-на-Дону, Самары, Казани и Нижнего Новгорода».

В ближайшее время эксперты планируют приступить к оценке офисной недвижимости Черноморского побережья. В планах классификация объектов офисной недвижимости Красноярска и Владивостока.

Основная задача программы по классификации — сформировать для рынка единую, прозрачную базу объектов офисного назначения, что, в свою очередь, сформирует обобщенный рынок арендных ставок.

Бизнес-центр «Атриум», Екатеринбург



ГУД и Совет по «зеленому» строительству договорились о сотрудничестве

НП «Гильдия управляющих и девелоперов» и НП «Содействие устойчивому развитию архитектуры и строительства — Совет по «зеленому» строительству» подписали соглашение о сотрудничестве.

Соглашение предусматривает более тесное сотрудничество НП СПЗС и ГУД по вопросам развития нормативно-методической и правовой базы в отношении сертификации объектов «зеленой» недвижимости. Стороны договорились проводить консультации по правовым, организационным и маркетинговым вопросам в сфере девелопмента, архитектуры, «зеленого» строительства. В рамках соглашения ГУД и Совет планируют подготовить учебные программы, а также организовывать специализированные конференции, семинары, круглые столы и другие мероприятия, направленные на развитие цивилизованного рынка недвижимости.



RICS — новый международный партнер ГУД

Международное объединение профессионалов недвижимости, строительства и землепользования RICS и НП «Гильдия управляющих и девелоперов» подписали договор о сотрудничестве.

В рамках подписанного договора организации намерены объединить усилия по развитию профессиональных стандартов в области управления объектами недвижимости и повышения качества профессиональных услуг, предоставляемых на российском рынке.

«Российский рынок недвижимости почти незаметно для себя вступил в новую фазу своего развития, в которой остро ощущается недостаток действительно глубоких профессиональных знаний, основанных на осмыслении мирового опыта. Системно центров получения таких знаний в России пока не было. ГУД делает первый шаг в этом направлении, вступив в партнерские отношения с одной из самых авторитетных мировых организаций в области недвижимости — RICS, — отмечает вице-президент ГУД, директор «GVA Sawyer Санкт-Петербург» Николай Вечер. — RICS известна профессионалам всего мира разработкой и внедрением своих профессиональных стандартов деятельности. В частности, в российском оценочном сообществе хорошо известны стандарты RICS в области оценки — так называемая «Красная книга». ГУД и RICS подписанием договора о совместной деятельности начинают адаптацию и продвижение еще двух стандартов — брокерской деятельности и фасилити-менеджмента. После адаптации к российским условиям эти стандарты будут продвигаться, в частности, через недавно созданный учебный центр ГУД».

RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) — старейшее объединение профессионалов недвижимости, строительства и землепользования, основанное в Великобритании в 1868 году. Сегодня RICS является ведущей независимой международной профессиональной организацией, представляющей интересы специалистов во всех областях недвижимости, землепользования и строительства. RICS объединяет более 100 000 профессионалов из 146 стран мира. В 2008 году офис RICS был открыт в Москве.

Российский юбилей ЮИТ

Финский концерн YIT в 2011 году отмечает 50 лет с начала работы в России.

Концерн, предоставляющий полный спектр услуг в сфере строительства, эксплуатации и управления объектами жилой и коммерческой недвижимости, на сегодня представлен региональными подразделениями в Санкт-Петербурге, Москве и Московской области, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону и Казани. ЗАО «ЮИТ Лентек» работает на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области 23 года. Компания построила свыше 160 объектов производственного, инфраструктурного и жилого назначения, начав одной из первых в России применять западные технологии и стандарты в сфере строительства. Важнейшее направление деятельности — строительство жилых комплексов под брендом ЮИТ ДОМ. Компанией введены в эксплуатацию в Петербурге жилые объекты общей площадью 613,4 тыс. кв. м (по итогам 2010 года было сдано 168,4 тыс. кв. м жилья). Региональное подразделение концерна YIT входит в пятерку крупнейших застройщиков Петербурга, зарекомендовав себя высоким качеством строительства и надежностью. ЮИТ в Петербурге в 2009 и 2010 годах побеждал в независимом конкурсе «Доверие потребителя», становился победителем конкурса «Строитель года-2010» в номинации «Лучшая компания в сфере жилищного строительства».



ГК «Пионер» выводит на рынок Петербурга доходную недвижимость

Компания готовится открыть продажи апартаментов в апарт-отеле, который входит в состав МФК YeS. Комплекс возводится в Выборгском районе Санкт-Петербурга. Апартаменты в YeS — это доходная недвижимость с отделкой высокого качества, они оснащены всем необходимым, включая кухонную мебель и сантехнику. Минимальная площадь апартаментов составляет 29 кв. м. Всего в составе отеля 975 апартаментов общей площадью 28 тыс. кв. м. Корпус с арендным жильем планируется ввести во втором квартале 2014 года. В настоящее время ГК «Пионер» ведет переговоры с рядом иностранных инвесторов о приобретении блока апартаментов в МФК YeS. Также компания не исключает возможность продажи некоторого количества апартаментов частным лицам, которым будет доступна услуга по управлению недвижимостью.



«КБ ВиПС» принимает участие в реконструкции Центра современного искусства имени Сергея Курехина в Петербурге

Проектная компания «КБ ВиПС» выиграла конкурс, объявленный Комитетом по строительству Санкт-Петербурга, на выполнение проектных и изыскательских работ по реконструкции здания Центра современного искусства имени Сергея Курехина, расположенного в Петербурге. В ходе реконструкции предполагается значительное увеличение площади за счет реконструкции существующего здания ЦСИ и возведения дополнительного рабочего пространства.



Нижегородская область внедряет «зеленые» технологии

Министерство строительства Нижегородской области проектирует первый малоэтажный жилой дом, при строительстве которого будут применены энергоэффективные технологии. Это пилотный проект «зеленого» строительства на нижегородском рынке, призванный продемонстрировать эффективность использования экотехнологий.

Потребление энергии в проектируемом здании будет снижено на 30% по сравнению со стандартным уровнем. Задача пилотного проекта — показать инвесторам, что «зеленое» строительство может быть эффективным и стимулировать инвесторов обращать внимание на вопросы энергоэффективности.

«Проектирование энергоэффективного дома в Нижегородской области — первый шаг на пути широкого внедрения «зеленых» технологий в строительстве на региональном рынке, — отмечает начальник отдела реализации строительных программ Министерства строительства Нижегородской области Александр Кабанов. — Одна из целей — продемонстрировать девелоперам возможности, предоставленные федеральными властями в рамках федерального закона об энергоэффективности. Одна из них — компенсации за использование кредитных ресурсов застройщиками, которые возводят энергоэффективные дома».

Большинство девелоперов сегодня убеждены, что применение «зеленых» технологий значительно увеличивает стоимость строительства. Затраты на возведение объекта в российских условиях, по экспертным оценкам, возрастают примерно на 50%. Однако эксперты сходятся во мнении, что применение «зеленых» технологий на первоначальном этапе затратно, но может окупиться при дальнейшей эксплуатации объекта недвижимости.

По словам руководителя подразделения энергоэффективности и экологичности проектов ГК «Бюро техники» Евгения Тесли, рост инвестиций при достижении объектом «золотого» или «платинового» сертификатов LEED составляет порядка 5–7%. При этом дополнительные затраты для соответствия системе LEED, которые зарубежные практики осознанно на себя берут, повышают капитализацию объекта на 7–10%.



У девелоперов вновь появился интерес к региональным рынкам торговой недвижимости

Возобновление кредитования и проектного финансирования со стороны банков спровоцировало увеличение интереса девелоперов к региональным рынкам торговой недвижимости.

По мнению председателя комитета по торговой недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов, управляющего партнера компании LСМС Дмитрия Золина, интерес к городам с населением менее 300 тыс. человек вполне понятен, так как в них практически нет качественных торговых объектов.

«Девелоперов привлекает не только низкая конкуренция, — комментирует эксперт. — Немаловажное условие — покупательская способность населения. Именно поэтому в первую очередь девелоперы обращают внимание на самые благополучные в финансовом плане города. С появлением в небольших городах качественных торговых центров жители перестанут ездить в соседние миллионники, чтобы совершить крупные покупки. Получив возможность приобрести все необходимое, не выезжая из родного города и не теряя при этом в цене и качестве, покупатель непременно воспользуется этой возможностью».

Объем инвестиций, необходимый для открытия торгового объекта, зависит от многих факторов: площади застройки, стоимости конкретного земельного участка, наличия или отсутствия инженерной инфраструктуры, концепции торгового центра и т. д. В среднем инвестиции в строительство торгового объекта в городе с численностью населения до 300 тыс. человек составляют \$900–1200 за кв. м. Дороже \$1200 за кв. м строить девелоперу невыгодно.



Торгово-развлекательный центр «Оскол», Старый Оскол

«Созвездие» завершает строительство первой очереди транспортно-логистического комплекса на трассе «Москва-Петербург»

Комплекс расположен в Тосненском районе Ленинградской области, на федеральной трассе «Россия», в 30 км от Петербурга. Площадь участка составляет 2,5 га. Объект станет единственным транспортно-логистическим комплексом формата «все включено» на отрезке трассы Тосно — Петербург. Комплекс предназначен для оказания услуг по хранению грузов, стоянки грузового и крупногабаритного автотранспорта, а также будет содержать сопутствующую инфраструктуру: рекреационную зону, кафе, гостиницу, автозаправочную станцию. Первую очередь проекта планируется ввести в эксплуатацию до конца 2011 года. Инвестиции в первую очередь проекта составят 2,2 млн долларов.

«Академия недвижимости» от ГУД



НП «Гильдия управляющих и девелоперов» завершает работу над созданием собственного учебного центра «Академия недвижимости» (Academy of Real Estate). ГУД уже несколько лет реализует уникальные образовательные программы, направленные на повышение профессионального уровня участников рынка недвижимости. Создание обучающего центра станет логичным продолжением деятельности организации в этом направлении.

Гильдия регулярно проводит обучение по целому ряду на-

правлений. В их числе — обучающая программа «Управление

коммерческой недвижимостью», цикл обучающих конференций «Девелопмент и управление коммерческой недвижимостью», цикл региональных семинаров «Особенности управления объектами коммерческой недвижимости». Кроме того, ГУД поддерживает обучающие программы Института экономики недвижимости Государственного университета — Высшей школы экономики и Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС».

«Недостаток в образовании в сфере коммерческой недвижимости колоссальный, — считает Преподаватель учебного центра ГУД, заместитель руководителя инвестиционного департамента «ВТБ-Девелопмент», к. э. н. Ольга Жердева. — Нет соответствующих профильных вузов, нет курсов, специализированных программ, основанных на российской практике. Все обучающие программы, которые на данный момент существуют, в основном далеки от российской действительности, а, следовательно, не могут применяться, когда мы переходим из области теории к практике. Создав учебный центр, объединяющий лучшие существующие обучающие курсы, ГУД способствует тем самым повышению качества работы специалистов рынка недвижимости».

При содействии Гильдии в России впервые прошел курс обучения по программе CID, разработанной институ-

том IREM (Institute of Real Estate Management, США) — ведущей мировой организацией в области профессионального образования в сфере недвижимости. Благодаря партнерству ГУД и IREM российские специалисты смогли стать слушателями оригинального обучающего курса «Объекты недвижимости в совместном владении: управление жилыми объектами и организациями собственников жилья» (CID 202). Программа была адаптирована для российского рынка. В ее состав вошли бизнес-туры, которые позволили «привязать» теорию к практике.

«Программа IREM рассчитана на специалистов в области управления и эксплуатации жилой недвижимости. Сегодня, когда на рынок выходит большое количество игроков, занимающихся управлением жилыми объектами, этот курс очень актуален. Оригинальный курс CID в большей степени интересен руководителям крупных компаний, занимающихся эксплуатацией жилья, — говорит вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор компании VMB Trust Александр Гришин. — В дальнейшем ГУД планирует адаптировать курс института IREM для потребностей российского бизнеса. В таком формате он будет интересен для специалистов среднего звена. Причем заинтересованными будут не только крупные государственные управляющие компании.

Мы ожидаем большой интерес со стороны небольших частных организаций, эксплуатирующих один-два объекта, и ТСЖ».

На базе созданной ГУД «Академии недвижимости» сотрудничество с IREM будет продолжено. Таким образом, участникам российского рынка недвижимости будут предоставлены современные обучающие программы, признанные во всем мире.

В рамках «Академии недвижимости» ГУД запустит основные краткосрочные (до 40 часов) и долгосрочные (до 160 часов) программы в области недвижимости. Курсы обучающего центра будут включать несколько направлений, среди которых девелопмент, управление и эксплуатация коммерческой недвижимости, брокеридж и маркетинг. Программы формируются таким образом, чтобы максимально осветить проблемы и специфику российского рынка, обучение будет основано на реальных ситуациях и практических задачах по управлению недвижимостью. Помимо теоретической части будут организованы бизнес-туры по наиболее интересным объектам коммерческой недвижимости. В преподавательский состав нового учебного центра войдут квалифицированные специалисты-практики, имеющие многолетний опыт работы на рынке, а также управления и брокериджа коммерческих и жилых объектов.

АМЕРИКА не за горами

НП «Гильдия управляющих и девелоперов» организует бизнес-тур в Соединенные Штаты Америки, в рамках которого участники российского рынка посетят Нью-Йорк и Майами.

В программу поездки включена презентация проектов, успешно реализованных на территории США, экскурсии по объектам, круглые столы и рабочие, детальные обсуждения проектов с их владельцами и создателями. Участники бизнес-тура осмотрят объекты недвижимости, интересные с точки зрения технологий строительства, архитектуры, управления, привлечения инвестиций в проект, а также встретятся с ключевыми игроками рынка недвижимости США — девелоперами, собственниками объектов, управляющими, консультантами.

«Участие в бизнес-турах позволяет расширить кругозор девелоперов, консалтеров и строителей. Обмен опытом, который происходит в ходе поездок, безусловно самым

положительным образом сказывается на российском рынке недвижимости, — отмечает исполнительный директор ГУД Павел Гончаров. — Рынок недвижимости Соединенных Штатов как никакой другой не только отражает реалии сегодняшнего дня, но и позволяет проследить тенденции, увидеть путь, по которому будет идти дальнейшее развитие ситуации».

В Нью-Йорке запланировано посещение участниками крупнейших проектов редевелопмента территорий: Lincoln Center, High Line, Pennsylvania Station, объектов жилья класса люкс Central Park и комплекса стильных апартаментов Manhattan Loft.

В программе в Майами — интересные объекты офисной и торговой недвижимости Miami Downtown, цепочки искусствен-

ных островов Venetian Islands, район с самым высоким доходом на душу населения — Fisher Island. Кроме того, участники поездки смогут ознакомиться с комплексом казино, отелей и магазинов Hardrock Hollywood, самым крупным аутлет-центром Флориды Sawgrass Mills, оценить опыт девелопмента береговой линии и курортную инфраструктуру.

Список объектов позволит участникам получить полное представление о реализации объектов недвижимости в США, об инновационных технологиях, используемых при строительстве, о системах управления и эксплуатации недвижимости.

Регистрация на сайте:
www.proestate.ru





КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ВМЕСТО ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ

Сегодня доля проектов комплексного освоения территорий в России продолжает стабильно возрастать, вытесняя с рынка «точечную» застройку, отмечают эксперты. К примеру, только в Петербурге в 2010 году КОТ заняло порядка 43,4% от общего объема ввода жилой недвижимости в городе, увеличившись в два раза по сравнению с 2009 годом.

Какое количество проектов КОТ в настоящее время реализуется в России, аналитики затрудняются предположить. По их оценкам, только в Петербурге насчитывается около 100 заявленных проектов комплексного освоения территорий общей площадью порядка 64 млн кв. м. Из них 21 проект (2 млн кв. м) находится в продаже. В качестве примеров региональных проектов КОТ можно назвать новый жилой район «Академический», который возводит компания «РЕНОВА-СтройГруп» в Екатеринбурге, комплексную жилую застройку в микрорайоне «Мещерское озеро» в Нижнем Новгороде, которой занимается компания «Столица Нижний», микрорайон «Европейский» в Тюменской области и микрорайон «Столичный» в Ижевске.

«После кризиса объем заявленных проектов комплексного освоения территорий на территории Петербурга, пригородов и области увеличился примерно на 10–15%, — рассказывает председа-

тель комитета по жилой недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор компании Setl City Илья Еременко. — Характерно, что после кризиса активно нарастает доля проектов редевелопмента уже застроенных городских территорий, сейчас она составляет около 16% от общего объема крупных проектов (порядка 10 млн кв. м), тогда как до кризиса эта доля не превышала 10%». Эксперты сходятся во мнении, что аналогичная ситуация характерна и для других регионов страны.

Комплексное освоение территорий несет несколько существенных преимуществ для девелоперов. Во-первых, в этом случае на фоне определенного дефицита земельных участков появляются новые возможности для строительства. Во-вторых, комплексный подход позволяет снизить себестоимость строительства, сократить удельную стоимость нагрузок и обременений. Выигрывают от комплексной застройки и потребители,

которые получают однородную социальную среду, обеспеченную всей необходимой инфраструктурой.

Генеральный директор компании «Peterland» Юрий Зарецкий в числе существенных преимуществ КОТ называет возможность разработки необычных архитектурных решений, привлекательность среды проживания, господдержку крупных проектов комплексной жилой застройки, снижение рисков инвестирования, экономический эффект проектов, длительную занятость производственных и трудовых ресурсов.

Развитие крупномасштабных проектов сопряжено с рядом характерных сложностей. Браться за такие стройки могут позволить себе только крупные компании с большими финансовыми возможностями. Трудности возникают еще и из-за того, что зачастую на территориях, подходящих под КОТ, отсутствуют инженерная и дорожная инфраструктура и отработанная схема передачи объектов

социальной инфраструктуры на баланс государству.

Для дальнейшего активного развития комплексного освоения территорий необходимо выработать действенные механизмы взаимодействия частных инвесторов и государства — уверены эксперты. В целях повышения эффективности и распространения опыта реализации проектов КОТ, Гильдия управляющих и девелоперов при поддержке Министерства регионального развития и Правительства Петербурга проводит Общероссийский конкурс проектов комплексного освоения территорий. Лучшие проекты КОТ выбираются в пяти номинациях. Кроме того, предусмотрен Диплом высшей степени, который присуждается по совокупности результатов, полученных по всем 5 номинациям.

При условии поддержки со стороны государства, по мнению Ильи Еременко, доля проектов КОТ только в Петербурге и Ленобласти в перспективе ближайших 5–10 лет может вырасти до 60–65%.



Готовы ли банки сегодня рассматривать девелоперские структуры в качестве заемщиков? Каким должен быть проект, чтобы получить одобрение кредиторов? Что мешает инвесторам и застройщикам договориться?

Раньше тон на рынке задавали девелоперы, и, к примеру, в 2007 году требования банкиров к финансированию проектов были мягче. Кризис принципиально изменил ситуацию: объем финансирования проекта за счет кредитных средств в большинстве случаев не превышал 30% от его общей стоимости. Сегодня практически все банки корректируют свои подходы. «В 2009 году слово «девелопер» в банковском сообществе было сравнимо с ругательством. Кредитование строек было настолько рискованным, что финансисты попросту закрыли для девелоперов свои окна. Сейчас можно констатировать, что на рынке появляется все больше факторов, способствующих оживлению финансирования проектов недвижимости», — отмечает директор департамента строительных проектов Банка ВТБ Владимир Вишневецкий.

ДЕВЕЛОПЕР vs ИНВЕСТОРЫ

По его словам, ВТБ готов рассматривать стройки сторонних компаний и предоставлять средства только в тех случаях, когда «банк не рискует своими деньгами». При этом господин Вишневецкий добавляет, что ВТБ не отходит от стандартных принципов финансирования. «В частности, мы, как и прежде, требуем наличия собственного капитала, — рассказывает представитель банка. — Принципиально «предпочтения» кредиторов не изменились. Если быть кратким: проект должен быть хорошим. Финансист должен в него «поверить», ведь профессиональный банкир — скептик, которого нужно убеждать».

Для получения положительного заключения от банка потенциальному заемщику придется доказать, что есть «подтвержденный спрос», продемонстрировать заявленные и реализуемые с точки зрения графиков и объема инвестиций цели и задачи. К сожалению, как отмечают эксперты, на практике далеко не каждый раз девелоперу удается правильно презентовать проект и предоставить финансово-аргументов. «Мы в свое время проводили так называемые «стресс-тесты», в рамках которых проект подвергался масштабной и жесткой критике. Если в ходе дискуссии удавалось найти ответы на большинство возникших вопросов, то проект получал право на жизнь. Если же нет, он отправлялся на доработку, либо вовсе получал отрицательное заключение. Мы всегда понимали, что лучше как можно раньше и внутри компании расставить все точки над «i» и представлять новый проект широкой общественности, имея ответы на все вопросы», — делится опытом господин Вишневецкий.

Поиск и привлечение в проект инвестора часто осложняется тем, что застройщики не могут объективно и критично взглянуть на свой проект. Зачастую они, в отличие от инвесторов, не видят рисков, которые могут сопутствовать его реализации, отмечают эксперты. Так, у застройщика не возникает сомнений в том, что объект будет построен качественно, заполнится полностью в короткий срок и по высоким ставкам, инициаторы проекта, как правило, уверены, что все согласования и необходимые мощности будут получены без проблем, а огрехи в юридической документации с легкостью исправлены. Инвестор же обращает внимание на девелоперские и строительные риски, которые могут сделать неопределенными сроки и бюджет, учитывают ве-

роятность не получить объект заданного качества и стандарта, несдачи в аренду или невостребованности, неопределенность денежного потока, юридические риски.

Инвестору для принятия положительного решения необходимы структурированный бизнес-план, грамотная финансовая модель, обоснованная и подтвержденная маркетингом концепция проекта, юридическая чистота прав на земельный участок и его застройку. Большое значение имеют репутация девелопера, качество применяемых при строительстве материалов и технологий, квалификация генподрядчика, наличие предварительных договоров аренды, приемлемый уровень доходности будущего объекта, дополнительное обеспечение.

АУКЦИОН ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

На Софийской улице
Московском шоссе

Под промышленную и
Складскую застройку

Низкие стартовые цены
Эксклюзивные предложения

www.russianauktion.net
(812) 272-98-06

ООО «РУССКИЙ АУКЦИОН НЕДВИЖИМОСТИ»

ОПРОС

Сейчас, когда кризис отступает, перед девелоперами открываются возможности завершить реализацию начатых проектов и приступить к новым. Однако стратегии реализации проектов в кризисный период были пересмотрены. Зачастую сегменты и проекты, интересные ранее, потеряли свою актуальность. Сегодня, на этапе выхода из кризиса, для участников рынка интересно мнение экспертов: что строить, где и когда?

Андрей Бриль
Полномочный представитель ГУД в Екатеринбургe и Свердловской области:



Процесс посткризисного восстановления на рынке девелопмента в Екатеринбургe и Свердловской области идет с разной скоростью в каждом из сегментов. Лучше всего чувствует себя торговая недвижимость. Качественные объекты практически заполнены, снова появились листы ожидания арендаторов, в ряде торговых центров фиксируется рост арендных ставок, начато строительство ряда новых крупных торговых объектов. В жилом сегменте цены стабилизировались, увеличилось количество сделок. Планируется рост объемов строительства. Главными вопросами остаются формирование пула земельных участков под строительство жилья и сдерживание роста цен в экономсегменте. В офисном сегменте ставки аренды стабилизировались. В качественных бизнес-центрах начался небольшой рост ставок. В 2012 году продолжится процесс заполнения БЦ, введенных в кризисный период 2009–2011 гг. При этом новые проекты не анонсируются и не закладываются. В гостиничном сегменте появились сообщения ряда девелоперов о возобновлении проектов строительства гостиниц с крупными международными операторами. Ситуация в сфере логистики неясна. Многие будут зависеть от темпов создания в Екатеринбургe федерального транспортно-логистического хаба. В целом перспективы здесь оцениваются весьма позитивно.

Айдар Сафин
Первый заместитель директора ООО «АК БАРС Девелопмент» (Татарстан):



В компании «АК БАРС Девелопмент» уверены, что в основу долгосрочной инвестиционной стратегии должен быть положен комплексный подход в реализации жилищных проектов, который навсегда сделает жилье востребованным, комфортным и доступным. При этом чем крупнее и шире бизнес девелоперов, тем сложнее найти однозначный ответ, как в меняющихся экономических условиях не только выдержать высокие темпы строительства жилья, но и создать предпосылки для будущего роста. Понятно, что без прорыва в удовлетворении покупательских запросов нельзя добиться возврата вложенных ресурсов.

Как известно, на самых ранних этапах развития девелопмента в ожидании скорой окупаемости повсеместно строились разобщенные и однообразные дома, рядом с которыми сегодня не замечаешь ничего, кроме стихийно припаркованных автомобилей. Но если в условиях растущего рынка и дефицита ликвидных предложений девелоперы «точечной» застройки находились на пике спроса, то сегодня подобная модель инвестирования чрезвычайно рискованна. Прежде всего, она перестала устраивать самих горожан — им нужно нечто большее, чем квадратные метры. Нужно инвестировать ресурсы не только в строительство жилого дома, но и окружающую его среду.

Айрат Гиззатуллин
Полномочный представитель НП «Гильдия управляющих и девелоперов» в Республике Татарстан:



Безусловно, докризисные проекты потеряли свою актуальность и должны быть пересмотрены. На мой взгляд, сегодня сектор индустриальной недвижимости представляется особенно интересным. Российский рынок, ориентируясь на западный опыт, активно заявляет о необходимости строительства промышленной недвижимости в формате индустриальных парков — площадок для размещения производств, учитывающих их отраслевую направленность, с полным комплексом инфраструктурных и обеспечивающих услуг. Отвечая на вопрос «Когда строить?», важно пояснить, что спрос на индустриальную недвижимость напрямую связан с развитием экономики в целом. Кроме того, сами промышленные объекты не универсальны, а значит, строить их целесообразно под конкретного клиента. Таким образом, наиболее жизнеспособными с точки зрения минимизации рисков нам представляются сделки Built-to-suit. Такой подход позволит компаниям со сложным производственным циклом и технологическими требованиями найти для себя идеальную площадку.

Ирина Постовалова
Руководитель департамента реализации объектов недвижимости компании «Дон-Строй Инвест» (Москва):



Московский рынок элитного жилья уже вернулся к докризисным показателям спроса и готов к новым проектам. Другой вопрос — где их строить? Сегодня в центре Москвы пока еще есть проекты, которые будут развиваться в ближайшие годы. Однако ограничение на застройку центра города пророчит нам в будущем дефицит предложения. Вероятней всего, основной спрос на дорогое жилье переместится чуть дальше от центра, и девелоперы сделают все, чтобы этот спрос удовлетворить.

Жулдыз Какенов
Генеральный директор ТОО «Деловой Дом Алма-Ата» (Астана, Казахстан):



Строительство новых бизнес-центров в Астане вряд ли можно считать целесообразным. В городе в настоящее время насчитывается 71 БЦ, и больше половины из них не заселено на 100%. По моему мнению, сейчас в Астане интересно приступить к проектам торгово-развлекательной недвижимости. В старом центре города нет объектов, которые включали бы развлекательную функцию. В настоящее время идет строительство одного ТРЦ, но не думаю, что одного этого центра будет достаточно.

Что касается жилой недвижимости, то в этом году заканчивается запрет на новое строительство жилья. Кроме того, це-

новое дно прошло, и можно начинать новые стройки. Спрос есть как в премиум-секторе, так и в классе эконом. Прибыльность строительства, конечно, будет ниже, чем до кризиса.

Владимир Вишневецкий
Директор департамента строительных проектов Банка ВТБ:



Однозначно могу сказать, что стоит рассмотреть возможность участия в инфраструктурных проектах. Россия так сильно нуждается в новой и современной инфраструктуре, мы настолько отстали в этом вопросе от развитых стран мира, что у государства, если оно, конечно, хочет сохранить возможность развития страны, просто нет выхода. Избежать вложений в инфраструктуру невозможно. И без частного капитала, только за счет государственного ресурса такие проекты нельзя реализовать. Конечно, они сложные, порог входа в них очень высок, сроки окупаемости составляют не менее 10 лет. Тем не менее в долгосрочной перспективе они будут приносить доход. И крупные серьезные игроки могут рассматривать такие проекты. Существенный плюс заключается в том, что даже в кризис их реализация, скорее всего, не будет приостановлена. Именно так. Речь идет о проектах, которые в том или ином формате реализуются в сотрудничестве с государством.

Андрей Шишкин
Заместитель генерального директора Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства (Москва):



На сегодняшний день ситуация на рынке недвижимости достаточно стабильна, активность инвесторов по вовлечению в оборот перспективных участков продолжает расти. Мы рекомендуем девелоперам сфокусировать внимание на новых направлениях с высоким потенциалом развития. Наиболее актуальным видится комплексное развитие территорий в рамках реализации проектов жилья экономического класса, предполагающее создание комфортной среды с развитой системой инфраструктуры.

Главный показатель выздоровления отрасли, на наш взгляд, — это рост индустриального малоэтажного строительства. В малоэтажном строительстве на этапе выхода из кризиса велика доля ИЖС, и это хорошо. Однако объемы индустриального строительства в данном сегменте должны резко увеличиться. В этом смысле показательным является опыт Фонда «РЖС». В настоящий момент в стадии проектирования и строительства на участках Фонда в общей сложности находится 6,8 млн кв. м жилья, в том числе около 2 млн кв. м малоэтажной жилой застройки. Первые дома в Курской и Кировской областях, Чувашской Республике уже введены в эксплуатацию.

Даррэлл Станафорд
Управляющий директор, CB Richard Ellis в России (Москва):



Сейчас в региональных центрах наблюдается существенный спрос на качественные торговые центры и так называемые торговые центры «по соседству». Также есть спрос на жилье эконом- и среднего класса как в Москве, так и в крупных региональных городах. Еще один сегмент, где наблюдается нехватка, — трехзвездочные гостиницы туристического класса.



USA

БИЗНЕС-ТУР ПО РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ



www.PROEstate.ru **НЬЮ ЙОРК**



МАЙАМИ

**27 ОКТЯБРЯ
5 НОЯБРЯ**

ОРГАНИЗАТОРЫ:



**PROESTATE
EVENTS**

РЕДАКЦИЯ

Россия, 191023, Санкт-Петербург,
Итальянская ул., д. 23, офис 3.
Тел./факс +7(812) 640-60-70
E-mail: press@proestate.ru

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

Марина АКАТОВА
Марина ЛАРКИНА