



CRE First – читайте CRE первыми. Вместе с нами!

24 января в ресторане «Жан-Жак» прошла первая встреча CRE First, на которой у экспертов – читателей CRE была возможность «по горячим следам» вышедшего журнала обсудить затронутые в нем темы. В мероприятии приняло участие около 30 человек: представителей девелоперских, консалтинговых, строительных, инвестиционных, оценочных компаний, а также экспертов из рекрутинговых и маркетинговых агентств в сфере недвижимости. Партнером встречи выступила компания NetOne.

О рынке конгрессно-выставочных комплексов Московского региона рассказала Эвелина Ишметова, вице-президент по консалтингу, партнер GVA Sawyer. Компания провела специальное исследование, в рамках которого выяснила, что неудовлетворенный спрос на выставочные площадки в настоящий момент находится в диапазоне от 87,5 до 112 тыс. кв. м. «В качестве инструмента оценки спроса на возможный проект выставочного комплекса нами был выбран метод качественного анализа. Для этого были собраны экспертные мнения основных игроков рынка, касающиеся возможности проведения выставок в потенциа-

лом будущем выставочном комплексе. В качестве респондентов выступали в основном директора выставок, сотрудники компаний – организаторов выставок. Согласно исследованию, для большинства респондентов была бы интересна в качестве места проведения мероприятия новая крупная площадка в зоне влияния ТТК. Выяснилось, что наиболее важными для организаторов выставок являются такие факторы, как необходимая для проведения мероприятия площадь и качественные технические характеристики площадки», – рассказала Эвелина Ишметова. Наталья Чистякова, директор по стратегическому развитию департамента консалтинга GVA Sawyer, добавила, что в настоящий момент

недостаток адекватных выставочных площадок характерен не только для Москвы, но и для других российских городов. «Активный интерес к развитию выставочных проектов демонстрируют региональные города, в том числе даже совсем небольшие, где целесообразность возведения можно ставить под сомнение. В ряде городов власти готовы активно поддерживать инициативу возведения выставочных проектов и предлагать инвесторам различные преференции», – рассказала г-жа Чистякова.

Активный интерес участников вызвала также тема комплексного освоения территорий. На вопрос о том, сможет ли рынок «переварить» 90 проектов КОТов, которые в настоящий момент находятся



на разных этапах реализации в Москве и области (данные Министерства строительства МО), Александр Малютин, директор по работе с ключевыми партнерами и инвестициями фонда «Сколково», ответил, что важно разобраться с терминологией, т. е. что из этих 90 проектов можно по-настоящему считать КОТами. По словам эксперта, комплексное развитие территории, помимо того, что это масштабный проект с включением в него самых разных форматов недвижимости, это еще и градообразующие предприятия, создание рабочих мест, это включение проекта в дорожно-транспортную сеть региона, развитие всей необходимой инфраструктуры. О последнем – создании социальной и дорожной инфраструктуры – на мероприятии говорили особенно много. Так, по словам Марины Шуберт, директора по развитию компании MR Group, появление на территории КОТов градообразующих предприятий – важная, но очень непростая задача. «В проекте “Новое Ступино” (КОТ расположен более чем в 70 км от Москвы) мы даже предлагали компаниям участки бесплатно, только бы они здесь появлялись и создавали для местных жителей полноценные рабочие места. Это очень непростой и длительный процесс».

«В плане создания инфраструктуры, равно как и в отношении строительства социальных объектов, необходима четкая кооперация с правительством, об этом говорят все, но ситуация меняется очень медленно», – таков был общий посыл темы обсуждения про КОТы. «Возможно, девелоперам, развивающим большие территории, стоит объединять усилия

для лоббирования инфраструктурных и социальных вопросов в органах власти, чтобы эти проекты не ложились тяжким бременем на плечи девелопера и не удорожали в разы стоимость проектов?» – этот риторический вопрос остался без ответа, хотя каждый понимал, что ответ очевиден.

О специфике стандарта BOMA для торговой недвижимости (новый стандарт вышел в свет в 2010 году) рассказала на встрече Александра Малютина, генеральный директор MKV architects. По ее словам, особенностью стандарта является отсутствие коэффициента нагрузки, используемого при измерении офисных и складских помещений. Вместо этого при расчете определяется gross leasable area – общая арендная площадь здания. «Данный стандарт включает определения и формулы всех основных элементов современных торговых центров: магазинов, мезонинов, киосков, фуд-кортков и парковок. Кроме того, стандарт учитывает полезную площадь вспомогательных помещений, выходящих за пределы здания, например, открытых веранд. Таким образом, арендатор понимает, за что он платит, и может примерно рассчитать, какая прибыль его ожидает с каждого квадратного метра. Рассчитывать объект по ритейл-стандарту рекомендуется в случае, если торговые площади в здании занимают более 50% общей площади объекта», – уточнила г-жа Малютина.

Завершающей темой встречи CRE First стала тема о подборе редких специалистов для сферы недвижимости. Александра Пузанова, консультант отдела «недвижимость и девелопмент» кадровой

компании «Анкор Бизнес решения», рассказала о том, как компания искала управляющего менеджера по стратегическому развитию в России для компании сектора DIY. «Сложность проекта состояла в том, что у него была продолжительная история: компания давно искала человека – порядка четырех месяцев. На старте проекта у нас было сухое описание требований к позиции и причины отказа предыдущим кандидатам. При этом компания не смогла предоставить нам стоп-лист – список кандидатов, которые не подошли. К тому же все общение шло через HR-службу, что сильно усложняло обратную связь». Как бы то ни было, несмотря на сложную личность руководителя компании, высокие требования к кандидату, человек был найден и уже больше года работает в компании. На вопрос из зала о том, какие позиции в настоящий момент наиболее востребованы рынком недвижимости, г-жа Пузанова назвала должность управляющего объектами недвижимости. «Сложность этой позиции в том, что требования к кандидатам в компаниях могут существенно отличаться. Соответственно, отличаются и уровень компенсации, профиль вакансии и т. д.», – заключила эксперт.

Сразу после первого мероприятия CRE First было принято решение проводить такие встречи – вопреки анонсам о ежемесячном формате – два раза в месяц: каждый раз после выхода очередного CRE. В формате следующего мероприятия будет добавлена секция «Задай свой вопрос редактору CRE», которую, как оказалось, ждали участники первой встречи. C | R | e