Макет журнала DIGEST EXPO-ON

DIGEST No.

Новый элемент на рынке обслуживания недвижимости. Как EXPO-ON объединил профсообщество. 4 cmp.

Стратегические партнеры РОН – **кто они?**

14 cmp.

Рейтинг АКОН в лицах.

Формула успеха от лидеров РОН - как попасть в топ рейтинга.

24 cmp.



Лина ТкаченкоРуководитель организационного комитета выставки EXPO-ON

Дорогие друзья!

В апреле проекту «EXPO-ON» исполняется год, и мы выпустили к этой дате дайджест выставки, первый номер которого вы держите в руках.

Дайджест называется «Лидеры РОН», т.е. Лидеры рынка обслуживания недвижимости. Вряд ли кто из нас еще лет 15 назад мог четко сформулировать отрасль, в которой он работает. Большинство соотносило свою работу со сферой ЖКХ, но сегодня то, чем мы занимаемся - это больше, чем ЖКХ. Сегодня можно говорить о сформировавшейся отдельной отрасли отечественной экономики - рынка обслуживания недвижимости, а если коротко РОН. В нашем дайджесте мы постарались представить все сегменты, которые присутствуют на этом рынке.

Для команды EXPO-ON вы-

пуск дайджеста – важное событие, проект «EXPO-ON» был задуман для вас и реализован благодаря вам, участники РОН.

В нашем отраслевом сообществе сформировался большой запрос на коммуникацию. Каждый новый день ставит перед нами новые, порой неожиданные, задачи, и чтобы выжить в условиях турбулентности, сохранить свой бизнес, мы вынуждены искать друг у друг поддержки. Все мы пережили сложный год. 2020 заставил нас меняться, искать пути сохранения своего дела. И многим это удалось, в том числе и благодаря онлайн-выставке EXPO-ON – кто-то здесь нашёл новых клиентов, ктото новых поставщиков, а кто-то в профессиональной дискуссии нашел ответы на проблемные вопросы. Мы рады, что у нас получилось создать комьюнити

профессионалов рынка обслуживания недвижимости. За год мы обсудили много проблемных вопросов, отправили десятки писем в кабинеты регуляторов отрасли в надежде, что будем услышаны и наши наработки будут учтены.

В дайджесте мы постарались аккумулировать для вас максимум полезной информации. Здесь представлены свежие рейтинги компаний, работающих на рынке обслуживания недвижимости, лидеры рынка, партнеры и экспоненты выставки. Отчет о работе EXPO-ON за прошедший год и планы на новый, 2021.

Мы надеемся, что дайджест станет вам хорошим подспорьем для ведения бизнеса, поможет расширить круг своих клиентов и партнеров, найти ответы на волнующие вопросы.

Страница:

Выходные данные - редакционная коллегия

Страница:

Содержание



Выставка EXPO-ON задумывалась и была реализована как первая и крупнейшая в России отраслевая онлайн-площадка, задача которой виделась организаторам в объединении производителей, поставщиков и потребителей товаров и услуг, существующих на рынке обслуживания недвижимости. Теперь, спустя год, можно говорить, что задачу решить удалось. EXPO-ON сегодня - это лидеры рынка и экспоненты, это продажи и новые бизнес-партнеры, а главное – профессиональное общение, обсуждение актуальных проблем рынка и поиск решений.

ОТРАСЛЕВОЕ КОМЬЮНИТИ

Сказать, что рынок обслуживания недвижимости обделен вниманием СМИ было бы неправильно – о нас пишут. Но запрос на профессиональное общение в отраслевом сообществе был и остается высоким.

За годы своего бурного развития рынок так и не обзавелся собственным, хоть мало-мальски авторитетным ивентом в общероссийском масштабе. Нет у нас ни форума, ни съезда, ни симпозиума так, чтоб собраться вместе, пообщаться, опытом обменяться, в общем, на других посмотреть и себя показать.

В Ассоциацию АКОН, организатор EXPO-ON, поток обращений от участников рынка просто неиссякаем – как провести капитальный ремонт в МКД, где найти квалифицированных специалистов, как

работать с ГИС ЖКХ, как сформировать штатное расписание в ТСЖ, как выбрать добросовестную управляющую компанию, как рассчитать операционные расходы для крупного торгового центра? Вопросов – миллион.

И уже давно стало понятно, что нужна единая В2В площадка, где будет аккумулирован весь профессиональный опыт участников рынка обслуживания недвижимости. Так появилась онлайн-выставка EXPO-ON. Сейчас среди ее посетителей и экспонентов – собственники и топ-менеджеры управляющих, клининговых компаний, председатели ТСЖ, ТСН, представители собственных служб эксплуатации. Аудитория выставки – участники рынка РОН России и стран СНГ.

Какие возможности предоставляет EXPO-ON? В первую очередь доступ

к информации. Каждый посетитель выставки в режиме онлайн может получать информацию о новинках рынка обслуживании недвижимости, инновационных товарах, услугах и технологиях от ведущих игроков российского рынка обслуживания недвижимости; находить новых клиентов, расширять географию продаж; узнавать самим и разъяснять другим специфику использования своей или сторонней продукции; вести переговоры со своим потенциальным покупателем, партнером, поставщиком.

Но главное, что EXPO-ON все-таки является дискуссионной площадкой. В прошлом году в рамках выставки прошли четыре тематические встречи. Самым первым из запланированных организаторами мероприятий стал съезд председателей ТСЖ.

0 выставке 7



«ОБЩЕРОССИЙСКИЙ СЪЕЗД ПРЕДСЕДАТЕЛЕЙ ТСЖ»

Участники некоммерческого сегмента управления жилой недвижимостью в нашем профсообществе, пожалуй, самые незащищенные в организационно-правовом отношении. Законодатель предусмотрел для них форму управления своим жилищем, а вот содержанием ее не наполнил. Проблемы, с которыми сталкиваются члены ТСЖ (ЖСК, ТСН), самого разного свойства – от невозможности официально нанять на работу обслуживающий персонал до Поэтому обсудить собравшимся было что. Главная задача, которую сформулировали участники профессиональной дискуссии, заключалась в том, что все общественные объединения собственников помещений, организованные для управления общим имуществом, должны обрести самостоятельность и стать полноценными правовыми единицами рынка обслуживания недвижимости. Нам нужен Закон о ТСЖ, решили собравшиеся, а на должности председателя должен официально работать профессиональный управляющий.

Никита Чулочников Президент Ассоциации АКОН

«Отсутствие Закона о ТСЖ препятствует развитию неком-

мерческой формы управления МКД, не позволяет собственникам в полной мере реализовать свои права, предусмотренные жилищным законодательством. Мы приложим все усилия для приятия данного законопроекта и готовы сотрудничать со всеми силами, обладающими правом законодательной инициативы».

Основные положения Закона о ТСЖ, утвержденные на Съезде:

- Все собственники дома члены ТСЖ. Общее собрание собственников основной орган управления ТСЖ;
- Земля под домом и придомовая территория должны быть передана в безвозмездное пользование ТСЖ;
- Должность Председателя ТСЖ признать профессией, а отношения между ТСЖ и Председателем считать трудовыми;
- Плата за содержание и эксплуатацию является не выручкой предприятия, а взносами в ТСЖ на обслуживание своего дома. В связи с этим на данный вид платежа не должны начисляться налоги с оборота и подоходный налоги;
- Установить кворум Общего собрания собственников 50%+1 кв. м от общего числа собственников. Решения принимаются простым большинством от общего числа присутствующих на собрании.

Проект Закона о ТСЖ размещен на сайте EXPO-ON.

МНЕНИЕ УЧАСТНИКОВ



Денис Цыбулько 000 «ГрандСпеллер»

- Нас интересует признание статуса «Председатель ТСЖ/ТСН» как профессии, чтобы человек мог получать заработную плату, социальные выплаты, в том числе и пенсию, отработав на этом поприще. У нас 90% людей, которые председательствуют в ТСЖ, не являются профессионалами и зачастую даже не понимают, что делают, поэтому нужно все приводить в законодательную базу, чтобы люди могли этому научиться и получать за эту работу деньги.



Алексей Василенко ТСЖ «Оптима плюс»

– Большое спасибо всем организаторам съезда за то, что собрали нас всех, людей разных, но самое главное, что все мы на одной волне. Все мы в своей области сталкиваемся с трудностями, мы их решаем, у нас есть опыт. То, что мы делимся – это очень важно для мня, это заряжает позитивом, и хочется продолжать работу в этой сфере.



Ирина Южанинова ТСЖ «Броннич»

– Я очень рада, что здесь присутствую, что Ассоциация АКОН организовала этот съезд. Я думаю, что нам надо каждый год встречаться, общаться и решать наши проблемы.

«ОБЩЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»

Общероссийский форум управляющих компаний в жилой недвижимости проходил под девизом «Малым и средним – дорогу на рынок!». Девиз был выбран неслучайно. Коммерческое управление жилой недвижимостью - это в первую очередь сфера услуг. И предоставить качественные услуги на этом рынке способны только представители малого и среднего бизнеса. Крупные корпорации, работающие сегодня в коммерческом сегменте управления жилой недвижимостью, как ни парадоксально, не способны обеспечить качество предоставляемых населению услуг. Они ориентированы на объемы – чем больше, тем лучше, как им кажется. Но, к сожалению, забывают, что за каждым завоеванным квадратным метром стоит конкретный житель, который хочет, чтобы в его доме было тепло, комфортно, уютно и безопасно.

Ключевым моментом Форума стало обсуждение взаимоотношений управляющих организаций с Государственной жилищной инспекцией. Вопросов к работе надзорного органа у управляек накопилось достаточно.



Станислав Насиковский руководитель оргкомитета Форума

«Госжилинспекция наделила себя такими властными полномочиями, определила, что внесение изменений в реестр лицензий УК является самым основным документом, который регулирует рынок принятия решений собственниками общих собраний. ГЖИ у нас — обычная госструктура, которая обязана вносить изменения при принятии собственниками соответствующих решений, а также нести полную ответственность за техсостояние жилфонда».

Участники Форума решили, что нужно менять действующее «Положение о Государственном жилищном надзоре», потому что в нынешнем виде оно препятствует развитию открытого конкурентного рынка в сфере управления МКД.

Ключевые предложения участников Форума:

- Взимать штрафы в пользу собственников;
- Руководителя региональной жилищной инспекции выбирают жители в рамках процедуры голосования;
- Упразднить должность главного государственного жилищного инспектора;
- Привлечь Государственную жилищную инспекцию (ГЖИ) к контролю за проведением работ по капитальному ремонту и качеством коммунальных услуг, предоставляемых ресурсо-снабжающими организациями;
- Дифференцировать штрафы для Управляющих компаний и ТСЖ.

С проектом нового «Положения о ГЖИ» можно ознакомиться на сайте FXPO-ON.



МНЕНИЕ УЧАСТНИКОВ



Станислав Насиковский зам. генерального директора 000 «Инфраструктура»

- Необходима аттестация всех сотрудников ГЖИ, которые должны более качественно работать с собственниками. Нужно искоренить ту порочную практику, когда собственники голосуют, а ГЖИ не вносит изменения в реестр лицензий, и собственники, и управляющая компания не могут реализовать решения, которые определены протоколом общих собраний собственников.



Елена Макеенко 000 «Русгород»

- Здесь собрались неравнодушные люди, для улучшения законодательства, для облегчения и улучшения работы как управляющих компаний, так и других форм управления. Даже если мы на этом форуме чего-то и не достигнем, все равно нужно действовать, не останавливаться, решать - вода камень точит. Собственникам проблемы не решить в одиночку, нужна команда, таких вот как Ассоциация АКОН, тогда чего-то добьемся.



Сергей Полковников 000 УК «ЭкоДом»

– Я надеюсь, что ГЖИ станет более ближе, к управляющим компаниям, более ближе к людям, станут более открытыми для общения и диалога.

О выставке 9



«ОБЩЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ УПРАВляющих и эксплуатирующих компаний в коммерческой недвижимости»

Из всех сегментов рынка обслуживания недвижимости пандемия Covid-19 ушедшего 2020 года больше всего затронула именно сегмент управления коммерческой недвижимостью. Массовое закрытие торговых и бизнес центров, ограничения в работе практически всех объектов коммерческой недвижимости изрядно сократили рынок PFM &Cleaning: кому-то пришлось уйти, а те, кто остался, решили выработать правила работы в новых условиях.

«От хаоса к стандартам управления!» - таким был девиз первой Общероссийской конференции управляющих и эксплуатирующих компаний в коммерческой недвижимости. Собравшиеся уделили много внимания обсуждению профессиональных рейтингов, составляемых Ассоциацией АКОН. Рейтинги рынку нужны, они помогают компаниям продвигать свои услуги, а заказчикам выбирать управляющие компании, такие мнения звучали на конференции. Но главным решением конференции можно считать принятие Хартии «За чистое обслуживание».



Никита Чулочников Президент Ассоциации АКОН

«Сегодня мы пришли к пониманию необходимости самоорганизации тех процессов, которые проистекают на рынке. Наша цель – создание прозрачных и конкурентных правил ведения коммерческой деятельности на рынке обслуживания недвижимости. Хартия «За чистое обслуживание», а также рейтинг Ассоциации АКОН отвечают всем этим критериям. Это означает, что в выигрыше окажутся как компании-участники рынка, так и их клиенты».

Компании-участники обязуются:

- Соблюдать действующее налоговое, трудовое и миграционное законодательства;
- Не участвовать в картельных сговорах и не осуществлять демпинг с целью победы в тендере;
- Быть квалифицированным участником Рейтинга Ассоциации АКОН. В рамках рейтингового исследования предоставить информацию о своей деятельности (площадь в обслуживании, материально-техническая база, квалифицированный персонал и т. п.). Положения Хартии и критерии для методики рейтингования компаний размещены на сайте EXPO-ON.

МНЕНИЕ УЧАСТНИКОВ



Наталья Карасева «Альфа-сервис»

– В рейтинге должны быть законопослушные компании, это must-have, это не обсуждается. Соблюдение законодательства, налогового и трудового, этические моменты - отношения между компаниями должны быть этически и грамотно выстроены, Хартия должна способствовать развитию рынка – это инструмент развития рынка.



Михаил Сафонов директор по развитию Knight Frank

– Рынок управления недвижимостью в РФ растет, при росте рынка нам необходимо обеспечить прозрачность правил, соблюдение налогового законодательства всеми участниками рынка.



Алексей Каштанов руководитель отдела развития «СитиЭндМопа»

– Я надеюсь, что ГЖИ станет более ближе, к управляющим компаниям, более ближе к людям, станут более открытыми для общения и диалога.



ОБЩЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ «ПРОФЕССИОНАЛЬ-НЫЕ КАДРЫ РОН»

На рынке обслуживания недвижимости сегодня существует проблема подбора профессиональных кадров. Во-первых, их никто для рынка не готовит, во-вторых, их сложно найти. Работодатель понимает, кто ему нужен, но вот как правильно сформулировать запрос для поиска, если вариантов названий образовавшейся вакансии — множество? Рынку обслуживания недвижимости уже давно нужен собственный Классификатор профессий.



Наталья Карасева коммерческий директор клининговой компании «Альфа-сервис»:

«Сейчас на рынке огромная неразбериха, каждая компания называет своих сотрудников по-разному, нет общего понимания ни у заказчиков, ни у подрядчиков, поэтому общая терминология, конечно, нужна. Когда мы даем объявление, например, на какие-то технические специальности, мы никогда не знаем, кто к нам придет - мы даем объявление и вкладываем один смысл, претендент читает и вкладывает другой смысл, поэтому нам стопроцентно нужна более понятная квалификация».

Три дня профессиональное сообщество обсуждало названия профессий, квалификационные требования и должностные обязанности рабочих, инженерно-технических и административно-управленческих специальностей отрасли. Сокращали, объединяли, упраздняли - в результате выработали единые требования к существующим на рынке обслуживания недвижимости специальностям.

«Участники рынка провели большую совместную работу, - подвел итоги форума Президент Ассоциации АКОН Никита Чулочников. - Классификатор профессий станет основой для формирования кадрового банка рынка обслуживания недвижимости. Он призван обеспечить единообразие существующих на рынке обслуживания недвижимости профессий. Мы направили документ для утверждения в Минтруд России и Росстандарт, и рассчитываем, что регулятор отнесется к нему серьезно -Классификатор формировали практикующие люди, которые работают в разных сегментах рынка обслуживания недвижимости уже много лет».

Классификатор профессий для формирования кадрового резерва рынка обслуживания недвижимости размещен на сайте на сайте FXPO-ON.

МНЕНИЕ УЧАСТНИКОВ



Мкртич Аракелян ТСЖ «Серебряный квартет 3»

- Классификатор обязательно нужен, и еще нужно, чтобы возродились наши образовательные центры, которые готовят рабочие специальности. У нас сегодня не стало профессиональных сантехников, электриков, именно рабочих специальностей.



Сергей Булгаков «Москонсьержцентр»

– Некоторых профессий, например, вообще в природе не существует, в официальном реестре профессий – консьерж, например. Все их используют, а официально она нигде не зарегистрирована. Таких сотрудников оформляют сторожами, вахтерами, дежурными по подъезду, как угодно. А консьерж – это очень важная профессия на рынке обслуживания жилой недвижимости, особенно в сегменте бизнес, элитного и премиум жилья.



Татьяна Колопова

руководитель департамента по работе с персоналом, «Управляющая компания Zeppelin»

 Я надеюсь, что ГЖИ станет более ближе, к управляющим компаниям, более ближе к людям, станут более открытыми для общения и диалога. О выставке 11



BECHA HA EXPO-ON

В апреле EXPO-ON вновь собирает профессиональное сообщество. Организаторы планируют провести в Центре международной торговли два больших отраслевых мероприятия по темам: «ЖКХ России на EXPO-ON» и «PFM&Cleaning на EXPO-ON».

Участие в каждом из мероприятий – хорошая возможность расширить круговоих контактов, найти

новых партнеров, поставщиков, узнать о новинках рынка обслуживания недвижимости.

ЕХРО-ON со своей стороны презентует технические возможности и сервисы онлайн-площадки, но главное, приглашает отраслевое сообщество к обсуждению проекта «Закона о ТСЖ», «Положения о ГЖИ», Хартии «За чистое обслуживание», «Класси-

фикатора профессий» для формирования кадрового банка РОН.

К участию приглашены представители Управляющих компаний, ТСЖ, СРО в ЖКХ, компании рынка обслуживания коммерческой недвижимости, профильные Ассоциации и объединения, представители органов государственной власти, журналисты.

Ждем вас на EXPO-ON!



Презентовав в свое время первый рейтинг коммерческих компаний, обслуживающих жилую недвижимость в Москве, Ассоциация АКОН наделала в отраслевом сообществе немало шума. Авторов рейтинга критиковали, хвалили, результатам исследования удивлялись, но равнодушным оно не оставило никого. На сегодняшний день в исследовательском портфеле Ассоциации АКОН – 9 полномасштабных рейтингов разных сегментов рынка обслуживания недвижимости в разные временные отрезки. Самые последние опубликованы на страницах _____ этого дайджеста, можете с ним позже ознакомиться, а мы пока напомним предысторию.

Рейтинг – это многофакторный инструмент оценки работы профессиональных участников рынка обслуживания жилой недвижимости, который дает представление о сильных и слабых сторонах компании, угрозах для ее функционирования и возможностях развития.

Идея исследовать рынок обслуживания недвижимости не была спонтанной – Ассоциация АКОН создавалась в том числе и для этого. На момент ее создания, в 2015 году, ни один сегмент РОНа не мог похвастаться наличием системного, стабильного, структурированного исследования состояния своей сферы ни от государственных органов, ни от коммерческих, ни от общественных. А запрос у участников рынка на этот счет был, и немалый. Хотелось бы понимания:

кто лидирует в отрасли, нет ли у нас монополии, как рынок развивается в регионах страны, насколько качественные услуги предоставляет потребителю? Те разовые, локальные, очень точечные рейтинги, которые появлялись в отраслевом информационном поле, ответов на эти вопросы не давали.

Ассоциация АКОН сразу поставила себе задачу – сформировать рейтинг компаний–игроков рынка в масштабах страны. Но прежде, чем взяться за страну, нужно было попробовать свои силы в меньшем масштабе, – вспоминает глава Попечительского совета Ассоциации АКОН Сергей Креков.

Решили начать с двух крупных агломераций – Москвы и Санкт-Петербурга, и начать с сегмента жилой недвижимости, потому что о нем была хоть какая-то информация в ГИС ЖКХ, рынок коммерческой недвижимости идентифицировать тогда было очень сложно.

Методология рейтинга была разработана по 4 основным критериям:

- Площадь. Учитывалась общая площадь домов, находящихся в управлении.
- Портфель. Определялась средняя площадь дома, находящегося в управлении методом деления общей площади на количество домов, находящихся в управлении. Чем выше средняя площадь дома, тем большее количество баллов получала компания.
- Сотрудники. Учитывалось общее количество сотрудников, работающих в УК. Чем больше людей работает в компании, тем более высокое место в рейтинге занима-

О рейтингах 1

ет компания.

• Выручка. Этот показатель определялся в результате умножения общей площади домов, находящихся в управлении на тариф «Содержание и текущий ремонт», действующий в каждом регионе. Максимальное количество баллов получала компания с наибольшей выручкой.

В марте 2016 года общественности было презентовано первое исследование «ТОП-50 компаний, обслуживающих жилую недвижимость (ОЖН) Москвы». Оно показало, что в Москве очень многие управляющие компании работают строго в границах конкретных округов. На столичном рынке превалирует количество УК с формой собственности «ГБУ», а основная масса коммерческих УК – это «дочки» крупных застройщиков. Рейтинг отразил экономическую ситуацию на рынке, ее лидеров и аутсайдеров. Это был новый взгляд на коммерческий сектор рынок обслуживания жилой недвижимости в столице, что называется «незамыленный», непредвзятый. Но авторам исследования попеняли, что в рейтинге не учтено мнение потребителей. С этим трудно было не согласиться, поэтому показатель учли, но несколько позже, прежде проведя еще два исследования. По вышеупомянутой методике в



апреле 2016 и 2017 годов соответственно были презентованы еще два рейтинга: «ТОП 30 компаний, обслуживающих жилую недвижимость Санкт-Петербурга» и «5000 компаний, обслуживающих жилую недвижимость региональных центров России». Выяснилось, например, что в северной столице процент общественных форм управления многоквартирным домом – ТСЖ/ТСН больше, чем в Москве, а ситуация с государственными управляющими компаниями примерто та же.

Четвертым исследованием, презентованном общественности в 2018 году, стал «Общероссийский рейтинг компаний, обслуживающих жилую недвижимость». К тому времени была реализована систе-

ма лицензирования управляющих компаний, ужесточающая требования к УК и призванная «почистить» рынок от недобросовестных игроков.

К уже опробованной методике добавили еще один пункт - потребителям предложили оценить свою управляющую компанию по пятибалльной системе по позициям: управление МКД, эксплуатация МКД, качество клиентского сервиса, безопасность. На основании открытых данных системы ГИС ЖКХ был составлен экономический рейтинг компаний. Итоговый коэффициент этого рейтинга сравнивался с оценкой потребителя, и эта оценка либо укрепляла, либо ослабляла позиции УК в экономическом рейтинге. Результаты именно этого исследования показали существующий на рынке парадокс – чем крупнее и экономически устойчивее компания, тем ниже качество ее услуг и ниже лояльность потребителя.

Осенью этого же 2018 года, в ноябре, были озвучены результаты еще одного полномасштабного исследования: «Рейтинг компаний, обслуживающих коммерческую недвижимость». Это было три рейтинга в одном: первый отражал соотношение компаний, работающих в сфере property management, РМ (осуществляющие деятельность коммерческого и административно-правового управления объектом недвижимости), второй – для



Лидеры РОН

участников рынка, специализирующихся на техническом обслуживании и эксплуатации объектов коммерческой недвижимости (facility management, FM), и третий – для компаний, специализирующихся на комплексной уборке и обеспечении санитарно-эпидемиологической безопасности на площадях объекта недвижимости (cleaning).

- Исходные данные для рейтинга были взяты по кодам ОКВЭД, - рассказывает Президент Ассоциации АКОН Никита Чулочников.

– Для property management использовался код 68.20.2 - аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом, facility management – код 68.32.2, и клининга – код 81.22. В процессе обработки данных были удалены компании, находившиеся на тот момент стадии ликвидации или банкротства, НКО и те организации, которые не указали выручку.

Методология рейтингового исследования была основана на четырех показателях: основные средства, количество сотрудников, годовая выручка и прибыль/убыток от продаж. Каждый показатель оценивался в баллах, далее баллы по всем показателям суммировались, и, исходя из полученной цифры, компании присваивалось место в рейтинге.

– На мой взгляд, сейчас полноценных рейтингов, таких как у АКОНа, нет – он прозрачный, базируется на открытых данных, – отмечает Павел Люлин, генеральный директор УК SVN. – Зачем рейтинг нужен именно сейчас? На рынок в качестве собственников последние два года выходят банки, финансовые компании, организации, которые

недвижимость не очень хорошо знают. У них консервативный подход, они смотрят на цифры и документы. Поэтому такой рейтинг для них будет полезен. Мы можем его использовать для продвижения своих услуг.

Отрасль ЖКХ – одна из наиболее непрозрачных в российской экономике. Несмотря на множество специализированных информационных ресурсов, данные о деятельности управляющих организаций подчас носят разрозненный и неполный характер. Отсутствие полных данных не позволяет составить комплексное представление о деятельности управляющих компаний и провести сравнение между ними. Ассоциация АКОН восполняет этот пробел, проводя ежегодные исследования на рынке обслуживания недвижимости.

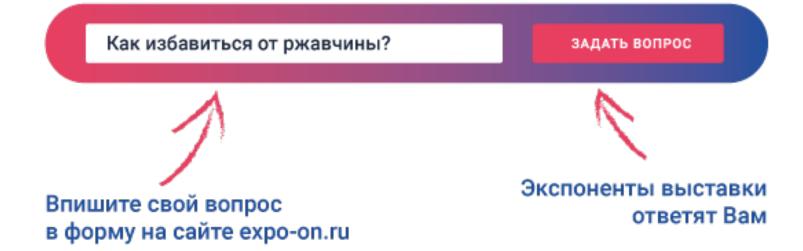
Add block





Есть вопросы в сфере обслуживания недвижимости?





Получить ответы на Ваши вопросы очень просто вместе с EXPO-ON



EXPO-ON.RU

ПАРТНЁР РЕЙТИНГОВ

АНОН ТОП 500 КОМПАНИЙ РОН

ПАРТНЁР РЕЙТИНГОВ

АНОН ТОП 500 КОМПАНИЙ РОН

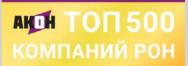


АНОН ТОП 500 КОМПАНИЙ РОН

ПАРТНЁР РЕЙТИНГОВ

АКОН ТОП 500 КОМПАНИЙ РОН







АНОН ТОП 500 КОМПАНИЙ РОН

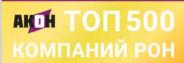


АНОН ТОП 500 КОМПАНИЙ РОН



АКОН ТОП 500 КОМПАНИЙ РОН





ПАРТНЁР РЕЙТИНГОВ

АНОН ТОП 500 КОМПАНИЙ РОН

Рейтинг «ТОП-100 компаний property management»

Оценка финансово-экономических показателей деятельности компании и ее трудовых ресурсов, отобранных по кодам ОКВЭД.

| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 1 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 2 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 3 | OAO «3BИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 4 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 5 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 6 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 7 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 8 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 9 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 10 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 11 | ООО «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 12 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 13 | OAO «3BИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 14 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 15 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 16 | ООО «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 17 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 18 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 19 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 20 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |

| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 21 | ООО «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 22 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 23 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 24 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 25 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 26 | ООО «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 27 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 28 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 29 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 30 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 31 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 32 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 33 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 34 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 35 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 36 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 37 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 38 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 39 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 40 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 41 | ООО «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 42 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 43 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 44 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 45 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 46 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 47 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 48 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 49 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 50 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| | | | | | | | | |





Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.





Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

NE EXPN-UN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



Рейтинг в лицах





Рейтинг компаний коммерчес<mark>кой</mark> недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.



Рейтинг компаний ко<u>ммерческой</u> недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE BUCTABKN EXPO-ON



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OB EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

Knight

Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Frank

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OB EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

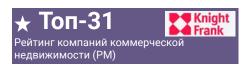
Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CANTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON







Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

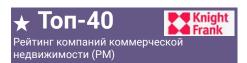
NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.





Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

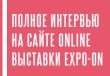
Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.





В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº12

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

33



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº14

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

мон ТОП 100 компаний рон

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº16

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН Спонсоры рейтинга 35

Nº17

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº18

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº20

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Спонсоры рейтинга 7

Nº21

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº22

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº24

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº26

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº28

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

N₀30

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Рейтинг «ТОП-100 компаний facility management»

Оценка финансово-экономических показателей деятельности компании и ее трудовых ресурсов, отобранных по кодам ОКВЭД.

| Место | Наименование | Регион | инн | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 1 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 2 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 3 | одо «Зви» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 4 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 5 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 6 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 7 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 8 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 9 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 10 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 11 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 12 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 13 | оао «зви» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 14 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 15 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 16 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 17 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 18 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 19 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 20 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |

| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 21 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 22 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 23 | одо «Зви» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 24 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 25 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 26 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 27 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 28 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 29 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 30 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 31 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 32 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 33 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 34 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 35 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 36 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 37 | 000 «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 38 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 39 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 40 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 41 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 42 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 43 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 44 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 45 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 46 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 47 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 48 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 49 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 50 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |

★ Топ-1



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

★ Топ-5

Рейтинг компаний коммерческой



недвижимости (РМ)

Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NE EXPN-UN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



Рейтинг в лицах





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.





В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON



★ Топ-21



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

★ Топ-24
Рейтинг компаний коммерческой



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NE EXPN-UN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



Рейтинг в лицах 47





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)



Михаил Сафонов Директор по развитию property

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

★ Топ-30



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NE EXPN-UN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте Online Выставки Expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На Caйte Online Выставки Expo-on



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº32

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

АКОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº34

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº36

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга _______ 51

Nº37

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

КОМПАНИЙ РОН

№38

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

N₀39

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

АКОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº40

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга 53

Nº41

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

КОМПАНИЙ РОН

Nº42

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº44

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга 55

Nº45

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

КОМПАНИЙ РОН

Nº46

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

АКОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº48

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга 57

Nº49

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

КОМПАНИЙ РОН

Nº50

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Рейтинг «ТОП-100 клиринговых компаний»

Оценка финансово-экономических показателей деятельности компании и ее трудовых ресурсов, отобранных по кодам ОКВЭД.

| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 1 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 2 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 3 | OAO «3BИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 4 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 5 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 6 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 7 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 8 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 9 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 10 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 11 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 12 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 13 | OAO «3BИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 14 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 15 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 16 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 17 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 18 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 19 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 20 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |

| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 21 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 22 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 23 | «NBE» OAO | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 24 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 25 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 26 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 27 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 28 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 29 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 30 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 31 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 32 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 33 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 34 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 35 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 36 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 37 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 38 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 39 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 40 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 41 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 42 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 43 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 44 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 45 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 46 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 47 | 000 «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 48 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 49 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 50 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| | | | | | | | | |

★ Топ-3



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)

Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

Knight панин распр



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



Рейтинг в лицах





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE BUCTABKN EXPO-ON



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON



★ Топ-27



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

★ Топ-32 Knight Frank
Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NE EXPN-UN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



Рейтинг в лицах 6





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)

Frank



Михаил Сафонов Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

Топ-49



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online выставки expo-on



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº52

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

65

Nº53

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº54

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº56

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга

67

Nº57

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº58

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

АКОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº60

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº62

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº64

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга 71



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº66

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

АКОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº68

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга 73

Nº69

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

АКОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº70

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

АКОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Рейтинг «ТОП-100 управляющих компаний России»

Оценка финансово-экономических показателей деятельности компании и ее трудовых ресурсов, отобранных по кодам ОКВЭД.

| | | | | Oou eres | Pi inwee | Прибиле | Сотружини | |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
| 1 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 2 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 3 | одо «Зви» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 4 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 5 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 6 | «НАЛИМ» 000 | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 7 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 8 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 9 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 10 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 11 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 12 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 13 | одо «Зви» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 14 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 15 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 16 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 17 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 18 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 19 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 20 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| | | | | | | | | |

| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 21 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 22 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 23 | OAO «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 24 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 25 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 26 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 27 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 28 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 29 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 30 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 31 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 32 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 33 | одо «Зви» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 34 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 35 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 36 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 37 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 38 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 39 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 40 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 41 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 42 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 43 | одо «Зви» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 44 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 45 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 46 | «НАЛИМ» 000 | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 47 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 48 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 49 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 50 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| | | | | | | | | |

★ Топ-3



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)

6

Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.





Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

NE EXPU-UN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.



Рейтинг в лицах





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)

Frank



Михаил Сафонов Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

Knight Frank

★ Топ-20

Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.







Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

Knight Frank Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CANTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CANTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON



Рейтинг в лицах





Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)

Frank



Михаил Сафонов Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.





В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON



ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº72

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Nº73

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº74

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МО ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº76

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга 83

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100

КОМПАНИЙ РОН

Nº78

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МО ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº80

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº82

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº84

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

Спонсоры рейтинга 87

Nº85

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº86

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

ТОП 100 компаний рон

Nº88

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

МОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН

Nº90

ПАРТНЁР РЕЙТИНГА

АКОН ТОП 100 КОМПАНИЙ РОН



| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 1 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 2 | 000 «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 3 | «NBE» OAO | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 4 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 5 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 6 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 7 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 8 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 9 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 10 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 11 | ООО «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 12 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 13 | OAO «3BИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 14 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 15 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 16 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 17 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 18 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 19 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 20 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |

| Место | Наименование | Регион | ИНН | Осн. сред- ства (балл) | Выручка (Балл) | Прибыль (Балл) | Сотрудники (Балл) | Итого |
|-------|---|----------------------------|------------|---------------------------|-------------------|-------------------|----------------------|---------|
| 21 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 22 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 23 | «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 24 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 25 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 26 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 27 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 28 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 29 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 30 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 31 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 32 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 33 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 34 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 35 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 36 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 37 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 38 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 39 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 40 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| 41 | 000 «ИКЕА МОС (ТОРГОВЛЯ И НЕДВИЖИМОСТЬ)» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 42 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ «СБ- СВ-КЛЮЧАВТО» | Краснодарский край | 2305002817 | 249,680 | 249,832 | 249,752 | 249,792 | 999,055 |
| 43 | ОАО «ЗВИ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,909 |
| 44 | АО «ОЛИПС» | Свердловская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,412 |
| 45 | ОАО «ТЕХНОПАРК «ОРБИТА» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 999,311 |
| 46 | 000 «МИЛАН» | Республика Удмур- тская | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,236 |
| 47 | OOO «OKA» | Санкт-Петербург | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 997,188 |
| 48 | 000 «СТРОЙ - ПЛАСТ» | Московская область | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,731 |
| 49 | АО «КРАСНАЯ ПРЕСНЯ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,667 |
| 50 | ЗАО «МОСКАБЕЛЬМЕТ» | Москва | 5047028579 | 249,880 | 249,455 | 249,992 | 249,984 | 996,563 |
| | | | | | | | | |

★ Топ-3



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

Топ-7



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.



Рейтинг в лицах 93



первый проект?



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)



Михаил Сафонов Директор по развитию property management и ритейла Knight

Frank Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

★ Топ-20



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

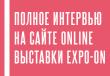
Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.





В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.



Лидеры РОН

★ Топ-27



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

Топ-32



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (PM)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе, о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную ком-

панию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OF EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ На сайте online Выставки expo-on



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.



Рейтинг в лицах





Рейтинг компаний коммерчес<mark>кой</mark> недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов Директор по развитию property

management и ритейла Knight Frank

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

OG EXPO-ON

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.



Рейтинг компаний коммерческой недвижимости (РМ)



Михаил Сафонов

Директор по развитию property management и ритейла Knight

Расскажите о Вашем бизнесе. о Вашей компании. С чего все начиналось? Помните ли Вы свой первый проект?

Начиналось всё с торгового центра «Глобал Сити» в Москве. В начале 2000-х годов это был первый современный проект в спальном районе, в него не все верили, но впоследствии он стал одним из самых эффективных проектов. В то время, нашей команде удалось не только запустить его, но и систематизировать услуги управления, собрав лучшие практики и став одним из основоположников профессионального управления в России. Это позволило вырасти во внешнюю профессиональную компанию, а также развивать отрасль, распространяя технологию управления и обучая команды собственников в разных регионах России.

NF EXPN-NN

Уже сложно сосчитать количество вебинаров и статей на тему пандемии, поэтому, я надеюсь, что мы будем обсуждать будущее и успешные практики внедрения технологий для повышения доходности объектов и оптимизации рисков.

Какими достижениями Вы особенно гордитесь? Что помогло Вам добиться этого? В чем видите секрет своего успеха?

Нам удалось создать сплочённую команду единомышленников, носителей стандарта. Проекты, за которые мы берёмся, занимают лидирующие позиции, а отношения с нашими клиентами всегда носят доверительный и долгосрочный характер.

В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE BUCTABKN EXPO-ON



В чем видите свои стратегические планы? Какие проекты планируете воплотить в жизнь?

Мы развиваем управление во всех отраслях недвижимости, а также запускаем новые направления деятельности в области строительства и консалтинга. Это позволяет нам быть устойчивыми и повышает уровень нашей компетенции, позволяя улучшать и дополнять сервисы для клиентов, обеспечивать полный комплекс услуг в режиме «одного окна».

В чем видите перспективы развития рынка обслуживания недвижимости в России?

Перспективы я вижу в более активной передаче объектов собственниками во внешнее управление.

ПОЛНОЕ ИНТЕРВЬЮ HA CAŬTE ONLINE ВЫСТАВКИ EXPO-ON



N₀93

Страница:

Алфавитный указатель компаний, представленных в номере