

НЕДВИЖИМОСТЬ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 21 декабря 2017 | № 222 (2719)

РЫНОК: ВЛАСТИ СТОЛИЦЫ МОГУТ СТАТЬ КРУПНЕЙШИМ ЗАСТРОЙЩИКОМ |
ТЕНДЕНЦИИ: СПРОС НА НОВОСТРОЙКИ СМЕЩАЕТСЯ В СТАРЫЕ ГРАНИЦЫ
ГОРОДА

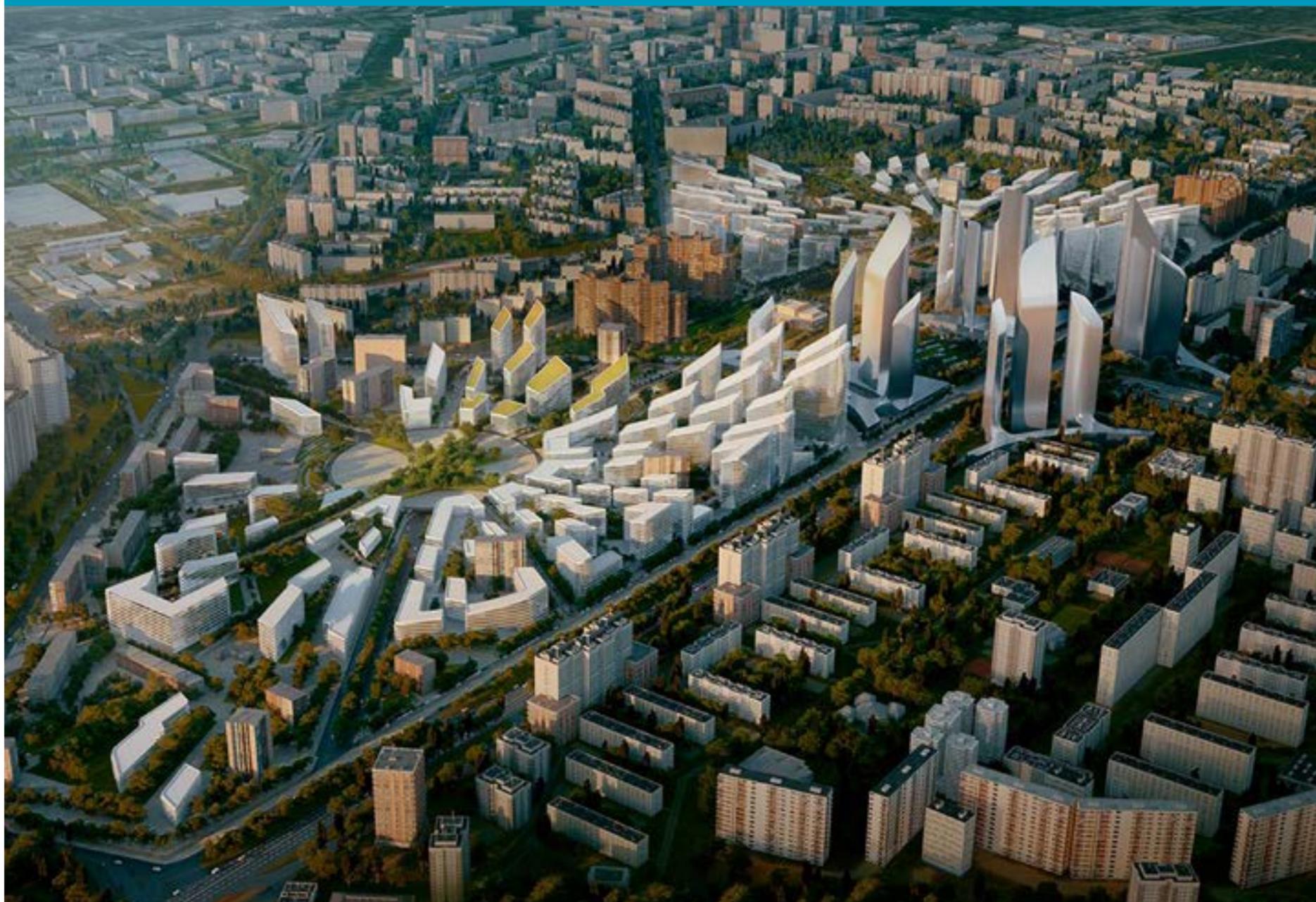


ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

СТОЛИЧНАЯ РЕНОВАЦИЯ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

В БЛИЖАЙШИЕ ЧЕТЫРЕ ГОДА ИЗ БЮДЖЕТА НА ПРОГРАММУ РЕНОВАЦИИ ПЯТИЭТАЖЕК В МОСКВЕ БУДЕТ ПОТРАЧЕНО 400 МЛРД РУБ. ПЕРВЫЕ ЖИТЕЛИ ХРУЩЕВОК ПЕРЕЕДУТ В НОВЫЕ ДОМА УЖЕ В ФЕВРАЛЕ. [АНАСТАСИЯ ЩУКИНА](#)

Программа реновации вступила в этап практической реализации. Сегодня параллельно идут сразу несколько процессов: отделка квартир в уже выделенных для переселенцев домах, проектирование и строительство новых зданий, а также подготовка проектов планировки территорий для новой застройки.

Точный график переселения будет составлен и опубликован в начале года. Первые переселенцы из хрущевки переедут в новые квартиры уже в феврале. По словам руководителя департамента строительства правительства Москвы Андрея Бочкарева, в ближайшие полгода под переселение город предоставит 5500 квартир. Для переселения используются жилые дома, которые столичное пра-

вительство начало возводить еще до объявления программы реновации. Сейчас там идут отделочные работы. По словам заместителя мэра Москвы по градостроительной политике и строительству Марата Хуснуллина, сейчас на финальной стадии строительства и этапе отделки находится 1 млн кв. м жилья. Процесс переселения в 2018 году начнется сразу во всех районах, где будет начата реновация.

Одновременно готовится волна нового строительства. «Город готов поднять первую волну реновации. В проектировании и строительстве сегодня находятся 236 площадок с потенциалом 3,5 млн кв. м», — заявил Хуснуллин. Эти дома позволят начать волновое переселение жителей.

Окончание на с. 2 →

← Начало на с. 1

Часть площадок под строительство домов по программе реновации столичное правительство получает от федеральных властей. Так, осенью Агентство ипотечного жилищного кредитования передало под реновацию территорию бывшего Черкизовского рынка в Измайлово. Другой проект: столичное правительство получило известный недострой — Ховринскую больницу. На ее месте будет построено 300 тыс. кв. м жилья.

В уточненную осень программу реновации вошли 5175 домов примерно с миллионом жителей. Осенью столичное правительство определилось с финансовыми показателями проекта на ближайшие четыре года. На этот период в столичном бюджете выделено 400 млрд руб. Оператором программы выступит специальный фонд реновации. В дальнейшем власти планируют привлекать инвесторов. «Если на начальном этапе город реализует проект на бюджетные средства, то на последующих было бы целесообразно и прагматично привлекать инвесторов, в том числе иностранных», — рассказал руководитель департамента внешнеэкономических и международных связей Москвы Сергей Черемин. Чиновник оценил общие затраты на строительство примерно в \$50 млрд.

СРЕДНЕЭТАЖНЫЕ КВАРТАЛЫ ВМЕСТО ПЯТИЭТАЖЕК

Мэр Москвы Сергей Собянин поставил задачу не просто заменить старые дома новыми, а создать новую городскую среду, новый образ жизни. В целях поиска идей для застройки нового уровня был проведен архитектурно-градостроительный конкурс концепций экспериментальных площадок реновации. К участию в нем были привлечены ведущие московские архитекторы — Сергей Чобан, Сергей Скуратов, Владимир Плуткин, а также иностранные звезды — американец Стивен Холл, испанец Рикардо Бофилл, француз Жан Пистр. Самым неожиданным участником конкурса стало бюро Zaha Hadid architects, которое специализируется на экстравагантной архитектуре, возводя уникальные иконические здания.

Общий подход столичного правительства заключается в том, чтобы перестроить спальные районы пятиэтажек в многофункциональные районы. Первые этажи будут нежилыми, в этих районах появятся места приложения труда, что должно сбалансировать систему расселения Москвы, кардинально снизить размер ежедневной маятниковой миграции центр — периферия, сократить пробки на дорогах.

Другая ключевая идея — преобразование модернистской застройки: здания без определенной структуры размещаются на территории в более упорядоченную квартальную застройку. На территории, сегодня занятой пятиэтажками, должны появиться кварталы с закрытыми дворами. Предполагается, что дворы будут недоступны автомобилям. Наконец, еще одна базовая идея новой застройки — формирование системы развитых общественных пространств: парков, бульваров, скверов.

Архитекторы по-разному ответили на эти вызовы. Например, бюро Сергея Скуратова смогло применить принципы, ранее использованные при создании «Садовых кварталов», од-

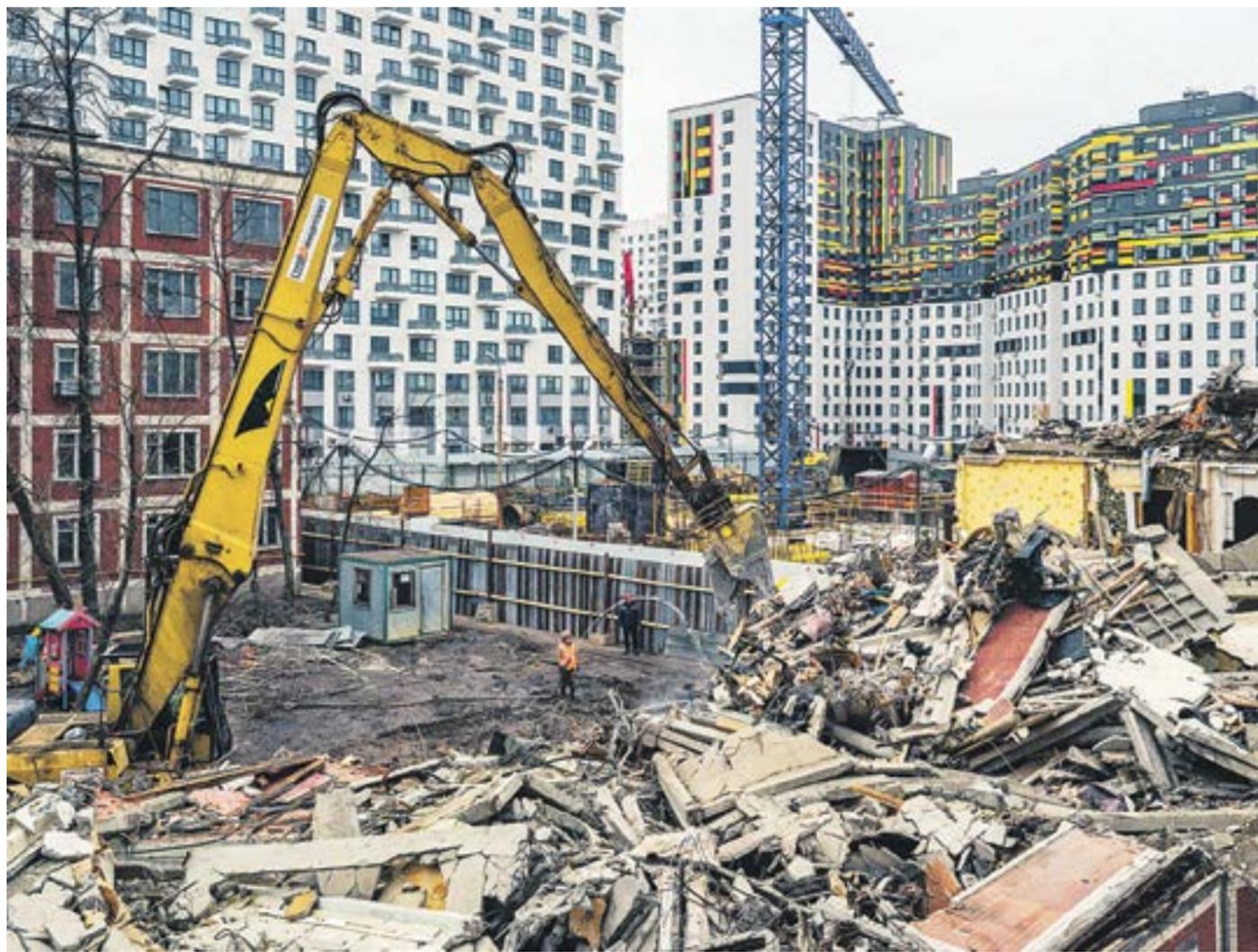


ФОТО: АНТОН ДЕНИСОВ/РИА НОВОСТИ

Задача реновации — не просто заменить старые дома новыми, а создать новую городскую среду

ного из самых интересных и крупных элитных проектов в центре Москвы. Так, в Царицыно в центре микрорайона может появиться большая общественная рекреационная зона, а в окружающих кварталах — внутренние «дворы без машин». Другая идея Скуратова — для района реновации создается дизайн-код, описывающий требования к архитектуре здания. Отдельные дома строятся разными архитекторами, но за счет дизайн-кода архитектурное разнообразие дополняется цельностью застройки.

В проекте бюро Sreesh для района Кузьминки была опробована идея главы этой архитектурной мастерской Сергея Чобана — создание нового европейского города «70 на 30». Именно в таких пропорциях должна сочетаться среднеэтажная застройка (6–8 этажей) с высотными зданиями-манifestами. За счет зданий невысокой этажности с тщательно проработанными фасадами создается комфортная городская среда. Яркие здания-манifestы придают территории уникальность и позволяют получить достаточно высокую плотность застройки.

Плотность застройки является крайне важным параметром, так как уплотнение среды позволяет получить не только квартиры для переселенцев, но и жилье для продажи. За счет продажи этого жилья и планируется профинансировать программу реновации в целом. По словам Марата Хуснуллина, предельная плотность застройки районов после реновации составит 25 тыс. кв. м на гектар. Если учесть, что сейчас плотность застройки в кварталах пятиэтажек 8–10 тыс. кв. м на гектар, то застройка уплотнится в среднем в 2,5–3 раза.

Один из важных результатов конкурса в том, что в целом ряде про-

ектов архитекторы показали: получить достаточно высокую плотность можно и среднеэтажной застройкой — 6–8 этажей. Это дает надежду, что пятиэтажки не будут повсеместно заменены домами в 17–24 этажа. Сергей Собянин, напомним, обещал, что базовая высота новых кварталов составит 8–14 этажей.

ГОРОД КАК КРУПНЕЙШИЙ ЗАСТРОЙЩИК

Один из главных вопросов — влияние программы реновации на рынок недвижимости. «Расчеты показывают, что проект реновации может принести Москве прибыль. И поэтому решение столичного правительства проводить ее без инвесторов и девелоперов оправданно. Однако влияние реновации на рынок недвижимости просчитать пока невозможно. Он может пойти и вверх, и вниз. Могут быть разнообразные отложенные эффекты», — говорит президент фонда «Институт экономики города» Надежда Косарева.

До сих пор есть серые места и в самой программе реновации. «Пока нет данных о том, по какой цене жилье будет выводиться на рынок. При этом понятно, что такое жилье не может быть дешевым: это дома с улучшенными характеристиками, с паркингами», — говорит председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой» Ирина Доброхотова. По ее словам, важно и то, что на рынок не будет ежегодно выводиться 1 млн кв. м под коммерческую реализацию, наращивание объемов будет идти постепенно. Реновация пойдет волнами: на каждом из этапов на коммерческую продажу будет выводиться различные доли от построенного. Разброс может составить порядка 30–50%. «Наконец, невозможно утверждать, что строить будет исклю-

чительно государственный застройщик, а не крупные девелоперы, для которых программа расселения станет составляющей инвестиционных контрактов», — добавляет эксперт.

В то же время два эффекта реновации понятны уже сегодня. Первый — это пространственное перераспределение объемов застройки. «Реновация в срединной части города оттянет спрос у периферии», — говорит Надежда Косарева. По ее словам, одно из следствий — большие объемы строительства в обжитых районах Москвы еще больше оттянут покупателей у Подмоскovie. Но эти процессы наберут силу через определенное время: в ближайшие несколько лет жилье, строящееся в рамках реновации, будет идти в основном на переселение.

Второй эффект реновации состоит в перераспределении рынка новостроек. Эксперты Sberbank CIB рассчитали, что программа реновации при определенных условиях может привести к тому, что мэрия, как застройщик, «заберет» у частных девелоперов до половины рынка коммерческого жилья в городе. Текущий спрос на жилье банковские аналитики оценивают в 3 млн кв. м в год. Чтобы город обеспечил безубыточность программы реновации и вернул в бюджет 1,5 трлн руб., необходимые для переселения жителей пятиэтажек, ему надо будет построить и продать примерно 22 млн кв. м жилья. То есть в год фонд реновации должен будет возводить и продавать по 1,5 млн кв. м, что составляет 50% от нынешнего спроса на жилье. Впрочем, делая оговорку эксперты Sberbank CIB, этот эффект будет по-настоящему замечен после 2023 года: до этого фонд реновации сможет продавать на рынке не более 10–20% своих новостроек.

«МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА ПЕРСПЕКТИВУ, А НЕ НА ТЕКУЩУЮ, СИЮМИНУТНУЮ КОНЬЮНКТУРУ РЫНКА»

О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА КАК СПОСОБЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ РБК+ РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ «ТАШИР» САРКИС КАРАПЕТЯН

— Какие направления сегодня являются наиболее перспективными на рынке коммерческой недвижимости?

— Сегодня есть некоторые признаки оздоровления в сфере девелопмента и ретейла. Критическая точка пройдена, рынок начинает возвращаться к показателям 2012–2013 годов. Безусловно, за это время изменилось потребительское поведение, произошло переформатирование ценовых сегментов. Но рынок успел перестроиться — компании с наиболее гибкими системами управления, которые научились адаптироваться в текущих условиях, уже приспособились, пересмотрели свои стратегии. Более того, сегодня мы наблюдаем восстановительный рост оборота розничной торговли. Пока он достаточно скромный, но радует, что есть тренд на увеличение.

Если говорить о прикладном значении этого тренда, то для наших торговых центров он в этом году уже материализовался во взаимовыгодные соглашения по аренде с крупными якорными арендаторами. В следующем году гипермаркет «Макси» начнет работу в ТРЦ в Архангельске. В Белгороде, Костроме и Вологде впервые появятся гипермаркеты «Ашан» (общей площадью 30 тыс. кв. м), которые разместятся в торговых центрах РИО.

— А что происходит на рынке жилой недвижимости?

— Есть некий сдержанный оптимизм и в отношении жилой недвижимости. Пока речь идет в большей степени о Москве. Да, нужно признать, что определенное снижение произошло. Однако драматического падения спроса в качественных проектах хорошей локации в столице мы не зафиксировали. На примере наших комплексов, квартиры в которых сдаются в эксплуатацию на высокой стадии готовности, виден стабильный спрос. Более того, скажу, что мы видим потенциал в области строительства жилой недвижимости и в ближайшие годы планируем увеличивать объемы вводимых жилых площадей до 300–400 тыс. кв. м в год. Поскольку ориентируемся на перспективу, а не на текущую, сиюминутную конъюнктуру рынка.

— Сколько у вас сейчас жилых проектов на стадии строительства?

— Назову основные. В этом году приступили к активной стадии строительства ЖК на улице Наметкина на юго-западе столицы (объем инвестиций — 6 млрд руб.). Продолжается строительство двух комплексов премиум-класса в Москве: в Серебряном Бору («Берег столиц». — РБК+) и в районе Мосфильмовской улицы (Ambassador Golf Club Residence. — РБК+) с совокупным объемом инвестиций в размере более 10 млрд руб. В сегменте комфорт-класса тоже есть довольно масштабный проект, речь идет о жилом комплексе в Сколково общей площадью более 400 тыс. кв. м. Полным ходом идет возведение



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

многофункционального центра на Аминьевском шоссе, который будет включать также жилой сектор.

— В октябре текущего года президент России дал поручение правительству совместно с ЦБ подготовить план мероприятий по поэтапному замещению долевого строительства проектным финансированием. Что это означает для рынка и для вашей компании, в частности?

— Переход на проектное финансирование, на мой взгляд, приведет к кардинальному переформатированию рынка, с которого может уйти до 70–80% компаний, ведь очень многим застройщикам для поддержания бизнеса надо срочно продавать свои квадратные метры, чтобы отдать кредиты банкам.

В этих условиях выиграют те компании, у которых достаточно собственных средств и нет необходимости делать ставку на заемное финансирование. Нам, например, такой подход позволяет долгие годы успешно работать на рынке коммерческой недвижимости. И я уверен, что в ближайшие пять лет он поможет занять ведущие позиции и в сфере жилой недвижимости.

— Но все же «Ташир» традиционно воспринимается как игрок на

рынке коммерческой недвижимости. Здесь у вас сейчас какой фронт работ?

— На сегодня в активе группы более тридцати объектов коммерческой недвижимости в Москве и регионах. Продолжаем строить новые центры. Так, в этом году началось строительство четырех московских транспортно-пересадочных узлов (ТПУ): «Селигерская», «Парк Победы», «Пятницкое шоссе» и «Тропарево». Это внушительные объемы строительства — совокупный размер инвестиций составит более 30 млрд руб. После их завершения к 2020 году на столичных узлах кроме транспортной инфраструктуры появятся и коммерческие площади, в том числе торговые, офисные и гостиничные.

— Насколько известно, группа сейчас активно ищет направления для диверсификации бизнеса? Какие из них, на ваш взгляд, наиболее перспективны?

— Направлений много. Но сейчас я бы выделил медицину. В этой сфере очень большой потенциал для развития, в том числе для девелоперского бизнеса. В частности, в этом году начали реализацию масштабного инновационного проекта. Совместно с корейскими партнерами — госпиталем «Бундан» Сеульского национального

университета — приступили к проектированию многофункционального сверхсовременного госпиталя. Он появится на территории Международного медицинского кластера в Сколково. Это будет первая полностью цифровая клиника мирового уровня в России. Мы вкладываем в проект 15 млрд руб. Сдача запланирована на 2021 год.

Также у нас есть сервис медицинских онлайн-консультаций. Он объединяет разработчиков ПО, ведущие лечебно-профилактические учреждения России, практикующих врачей.

В сфере энергетики тоже большие планы. Группа на протяжении многих лет развивает деятельность в области ТЭК и инжиниринга. В списке российских активов в этой отрасли могу отметить калужский завод по производству современного высокотехнологичного электрооборудования низкого и среднего напряжения (ООО «Каскад технологии и системы». — РБК+), который успешно работает с 2008 года. Также сейчас завершается проект строительства крупнейшей в столице Башкирии ТЭЦ. На очереди сдача других энергетических объектов на территории РФ. В планах — дальнейшее расширение присутствия на рынке энергетики.

— В 2008 году «Ташир» вошел в рейтинг журнала Forbes «200 крупнейших частных компаний России», заняв тогда 62-е место. Через девять лет компания поднялась до 34-го места. В чем основной драйвер роста бизнеса группы?

— Интересное наблюдение... Выходит, каждый год мы поднимаемся на три пункта вверх! Не задумывался об этом и, если честно, никогда не следил. Наверное, определяющим фактором является то, что «Ташир» постоянно диверсифицирует бизнес и активно развивает все новые инновационные направления — речь идет как о профильных проектах в сфере девелопмента и строительства, электроэнергетики, ретейла, так и новых, таких как медицина, инвестиции в высокотехнологичные отрасли и многое другое. И это еще не предел.

— Вот уже несколько лет вы возглавляете девелоперский бизнес в «Ташире». Что изменилось за эти годы?

— За последние годы рынок изменился, ушли мелкие игроки, а те, которые успели и смогли вовремя среагировать, изменить стратегию и удержаться на рынке, те — выиграли. «Ташир», который вот уже много лет входит в число крупнейших девелоперских компаний России, один из них. Благодаря взвешенному подходу и вектору развития, который задает президент группы, нам даже в кризисные годы удавалось сохранять положительную динамику роста, закладывать основы для долгосрочного успеха. Как видите, темп не сбавляем, а продолжаем наращивать. Проектов, как всегда, много, и все они знаковые для меня лично. Хотя об одном из них, который я готовил весь прошлый год, думаю, вы еще услышите.

ВОЗВРАЩЕНИЕ К МАСШТАБУ

НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК ПРЕДЛОЖЕНИЕ И СПРОС ВСЕ СИЛЬНЕЕ СМЕЩАЮТСЯ ИЗ НОВОЙ МОСКВЫ В СТАРЫЕ ГРАНИЦЫ ГОРОДА. ПРИ ЭТОМ ДОЛЯ МАЛЕНЬКИХ ПО ПЛОЩАДИ БЮДЖЕТНЫХ СТУДИЙ И ОДНОКОМНАТНЫХ КВАРТИР В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ СНИЖАЕТСЯ. ПОКУПАТЕЛИ ВСЕ ЧАЩЕ ИНТЕРЕСУЮТСЯ ПРОСТОРНЫМ И КОМФОРТАБЕЛЬНЫМ ЖИЛЬЕМ. **НАТАЛИЯ ПАВЛОВА-КАТКОВА**

ОТ ОКРАИНЫ К ЦЕНТРУ

На рынке новостроек продолжается активное смещение предложения с присоединенных к Москве территорий в старые границы города. Так, в пределах Старой Москвы, по сведениям компании «Миэль-Новостройки», в октябре 2017 года начались продажи в комплексе «Life-Кутузовский», он позиционируется как бизнес-класс и возводится ГК «Пионер». Месяцем позже появилось сразу несколько проектов, среди которых «Серебряный парк» компании Ingrad, тоже относящийся к бизнес-классу, а также два комплекса класса комфорт: «Дом 128» (объект компании «Кортрос») и «Грани» (девелопер — ГК «Основа»). Декабрь принесет еще ряд новинок. На низком старте, по сведениям компании «БЕСТ-Новострой», сейчас находятся два элитных комплекса: «Чкалов» от компании Vesper и объект в Малом Левшинском переулке, который ведет PSN group. Вот-вот в открытые продажи должен выйти и комплекс комфорт-класса «Любовь и голуби», который строит СМУ-6. При этом Новая Москва за последний квартал 2017 года пополнилась лишь одной новостройкой — комплексом комфорт-класса «Кленовые аллеи» от ГК «МИЦ».

Центростремительное движение на рынке новостроек наблюдается уже третий год, и статистика это подтверждает. Так, по данным департамента градостроительной политики столицы, в Старой Москве объем сдаваемого жилья с 2015 года увеличивается (1,4 млн кв. м в 2015-м, 1,7 млн кв. м в 2016-м, 2,2 млн кв. м ожидается по итогам 2017 года), а в Новой Москве, напротив, сокращается: 2,4 млн кв. м в 2015-м, 1,6 млн кв. м в 2016-м и 1 млн кв. м по предварительным результатам текущего года.

Пропорционально этим объемам перераспределен и спрос. Так, по сведениям агентства «Метриум Групп», количество квартир, проданных в новостройках Старой Москвы (измеряется по числу зарегистрированных договоров долевого участия в строительстве), за год выросло на 26%, а апартаментов — на 13%. При этом, по данным отдела аналитики и проектного консалтинга Est-a-tet, среди всех сделок, прошедших на первичном рынке столицы, на Новую Москву приходилось только 35%.

КВАРТИРА С ПРИБАВЛЕНИЕМ

По мнению экспертов, покупатели становятся все более разборчивы-

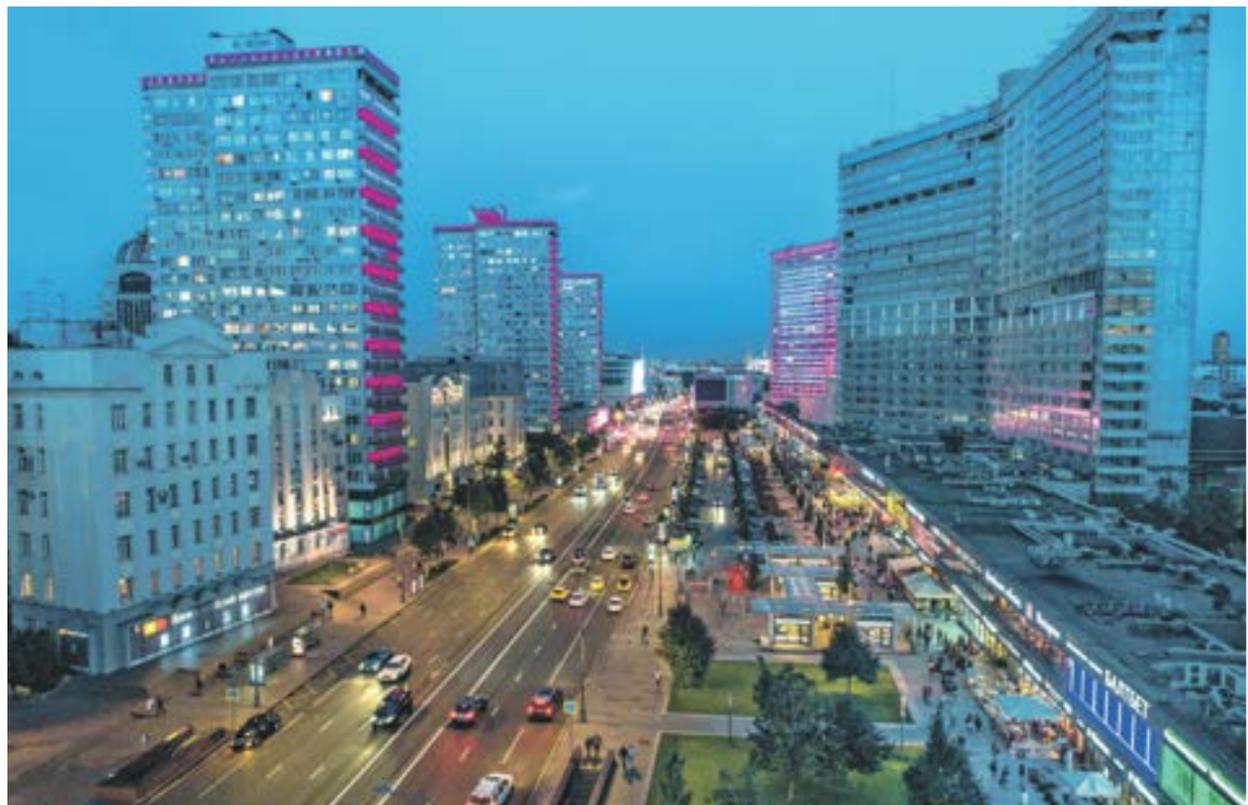


ФОТО: ВАЛЕРИЙ ШАРИФУЛИН/ТАСС

Старая Москва по-прежнему притягательна — этажность здесь ниже, а инфраструктура лучше, чем в новомосковских проектах

2,2

МЛН КВ. М НОВОГО ЖИЛЬЯ ОЖИДАЕТСЯ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА В СТАРОЙ МОСКВЕ И ТОЛЬКО 1 МЛН КВ. М — В НОВОЙ МОСКВЕ

ми, тщательнее подходят к выбору новостроек и предъявляют более высокие требования к будущему жилью. Изменившийся подход к выбору объектов распространяется не только на Новую Москву, но и на весь столичный регион в целом. В Старой Москве эта тенденция даже более заметна. Проявилась она, например, в том, что покупатели чаще стали смотреть на проекты комфорт- и бизнес-классов. По мнению экспертов, этому способствует как ценовая стабильность, так и продолжающееся снижение ставок по ипотеке: в некоторых проектах они теперь начинаются от 6% годовых, а варианты ниже 10% есть почти везде. Как результат — количество новостроек класса бизнес и выше стало расти заметнее.

Причем среди новинок 2017 года есть весьма необычные объекты. Так, группа компаний «Ташир», традиционно специализирующаяся на дорогом жилье и сейчас работающая в Москве над шестью жилыми комплексами, в начале года вывела в продажу расположенный на территории Серебряного Бора проект «Берег столицы». Интересен он тем, что в нем представлены такие редко встречающиеся в Москве форматы, как таунхаусы, виллы и резиденции.

Возросший спрос на дорогое и качественное жилье отразился и на динамике продаж. По данным компании «Savills Россия», в этом году уже на стадии котлована некоторые новые проекты были распроданы на треть, чего не наблюдалось с 2013 года. Например, в комплексе «Кутузовский, 12» от компании Capital group за первые недели продаж было реализовано более 30% квартир, а в ЖК The Mostman (проект компании «Инвестпроект») и Roza Rossa от KR properties — около 25%.

В экономклассе вырос спрос на более просторные по площади квартиры, а также на квартиры с большим количеством изолированных помещений. Еще полтора-два года назад

в самом дешевом сегменте новостроек спрос на однокомнатные квартиры почти вдвое превышал потребность в двухкомнатных. Сейчас, по информации «БЕСТ-Новострой», в проектах экономкласса однушками интересуются около 45% покупателей, а на двушки приходится 36% продаж. В более высоких классах повысился спрос на трехкомнатные квартиры. Доля их продаж в новостройках классов бизнес и премиум сейчас составляет 25% и практически сравнялась со спросом на однокомнатные квартиры.

И наконец, абсолютно во всех классах недвижимости понизился интерес к студиям, на которые еще совсем недавно делали ставку практически все застройщики, активно внедряя такие предложения в свои проекты. По данным «БЕСТ-Новострой», теперь такой тип недвижимости привлекает лишь 6% покупателей, ориентирующихся на более массовые объекты, и 3% тех, кто предпочитает жилье класса бизнес и выше. Единственное исключение, где студии все-таки прижились, — это апартаменты. Там они стоят на втором месте по популярности после однокомнатных вариантов, и их выбирают 28% покупателей.

«НЕДВИЖИМОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №222 (2719) от 21 декабря 2017 г. Распространяется в составе газеты Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+ Партнер: ЗАО «МСМ-Инвест» Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Редактор РБК+ «Недвижимость»: Елена Новомлинская

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Дмитрий Иванов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
И.о. главного редактора газеты: Игорь Игоревич Тросников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1