

KASKAD FAMILY

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ СЕМЕЙСТВА КОМПАНИЙ KASKAD FAMILY

В НОМЕРЕ

ХИТ-ПАРАД – 2016 В СЕМЕЙСТВЕ КОМПАНИЙ KASKAD FAMILY

с. 2-3

АРТУР ГРИГОРЯН: «В БЛИЖАЙШИЕ 5-6 ЛЕТ ДОЛЯ ТАУНХАУСОВ НА РЫНКЕ ВЫРАСТЕТ»

с. 4-5

ПЕРВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО РЫНКУ МАЛОЭТАЖНОЙ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

с. 6

«СЕМЕЙНАЯ» ЖИЗНЬ

с. 7-8



Дорогие друзья, коллеги и партнеры!

Мы приветствуем Вас на страницах свежего номера корпоративного издания KASKAD Family, первого в наступившем 2017 году! В нем мы хотим подвести итоги прошлого года, ставшего одним из самых ярких и насыщенных за всю историю нашего семейства компаний, а также заглянуть немного вперед, поговорить о том, что нам готовит новый год, какие перспективы открываются перед нами, какие вызовы таит в себе постоянно меняющийся рынок малоэтажной загородной недвижимости.

Отдельно поговорим о том, каких замечательных результатов нам удалось добиться, как много мы сделали, и сделали хорошо потому, что все вместе работали единой, слаженной и профессиональной командой. Давайте вспомним самые важные события ушедшего 2016 года, чем он запомнится нам, большой команде семейства компаний KASKAD Family!

С уважением, Артур Григорян,
генеральный директор
«KASKAD Недвижимость»



МИБ продлил срок действия ипотеки с господдержкой до 1 марта 2017 года

Партнер семейства компаний KASKAD Family Московский Индустриальный банк продлил для своих клиентов срок действия специальных условий по ипотеке с господдержкой до 1 марта 2017 года. Хотя официально данная государственная программа перестала действовать с 1 января наступившего года, банк продолжает принимать заявки и предоставлять ипотечные кредиты под 11,7% годовых за счет собственных средств банка. Минимальный первый взнос по-прежнему составляет 20% от общей суммы кредита, максимальный срок кредита — 30 лет. Среди жилых объектов семейства компаний KASKAD Family данные условия от Московского Индустриального банка доступны в ЖК «Домодедово Таун» и KASKAD Park. Подробности – уже в наших офисах продаж!



Завершаются работы в амбулатории в ЖК «Домодедово Таун»

Завершаются строительство и отделочные работы в помещении муниципальной амбулатории, которая в I-II кварталах 2017 года откроется на территории жилого комплекса «Домодедово Таун» в Южном Домодедово. В декабре произведен запуск газа в котельной дома №35, в котором и будет находиться амбулатория, в данный момент в помещениях идет чистовая отделка.

Амбулатория, которая расположится на первом этаже многоквартирного дома в ЖК, возводимом семейством компаний KASKAD Family, займет помещения общей площадью более 1 000 кв. м. В первом квартале 2017 года они будут переданы муниципалитету, далее пройдет закупка и установка необходимого оборудования, а первых пациентов единственной пока в данной районе амбулатория примет уже весной 2017 года. Здесь будут работать врачи разных специальностей.

Медицинское учреждение возводится на территории жилого комплекса «Домодедово Таун» общей площадью более 36 000 кв. в 17 км от МКАД по Каширскому шоссе. В декабре 2016 года вторая очередь жилого комплекса была введена в эксплуатацию, о чем также читайте в нашем хит-параде событий на с. 2-3.

СОБЫТИЕ ГОДА

ХИТ-ПАРАД – 2016

В СЕМЕЙСТВЕ КОМПАНИЙ KASKAD Family

1 место: Жилой комплекс «Сабурово Парк» введен в эксплуатацию

Семейство компаний KASKAD Family ввело в эксплуатацию жилой комплекс «Сабурово Парк», расположенный в 12 км от МКАД по Пятницкому шоссе. Комплекс общей площадью 73 637,6 кв. м включает кирпичные таунхаусы от 146 до 176 кв. м и дуплексы площадью 257 кв. м, к каждому объекту прилагается участок и 2 машиноместа.

Строительные работы на объекте были начаты в декабре 2012 года, и к настоящему моменту успешно завершены. В комплексе есть все необходимые сети, включая хозяйственно-питьевое водоснабжение, бытовую и дождевую канализацию, очистные сооружения, трансформаторную подстанцию. На территории жилого комплекса предусмотрены детские и спортивные площадки, беседки для отдыха, уютные аллеи, ландшафтное озеленение и уличное освещение.



2 место: Вторая очередь ЖК «Домодедово Таун» введена в эксплуатацию

Вторая очередь жилого комплекса «Домодедово Таун», возводимого семейством компаний KASKAD Family в 17 км от МКАД по Каширскому шоссе, введена в эксплуатацию. Жилой комплекс общей площадью 36 083 кв. м строится в три очереди и включает в себя таунхаусы площадью от 102 до 185 кв. м с участками от 1 до 9 соток, а также квартиры в малоэтажных жилых домах площадью от 28,79 до 66,73 кв. м.

На сегодняшний день в «Домодедово Таун» продано и забронировано более 90% таунхаусов и более 60% квартир. Проект стартовал весной 2012 года, а его полное завершение запланировано на IV квартал 2017 года. Первая очередь была введена в эксплуатацию в декабре 2015 года.



3 место: Семейство компаний KASKAD Family дважды удостоено звания «Надежный застройщик России»

Семейство компаний KASKAD Family во второй раз подряд отмечено золотым знаком «Надежный застройщик России» за высочайшие показатели в области соблюдения законных прав участников долевого строительства на территории Московской области по итогам 2016 года. Церемония награждения прошла 3 ноября в Санкт-Петербурге на Всероссийском саммите «Надежный застройщик России 2016».

Фондом развития механизмов гражданского контроля в рамках Федерального некоммерческого проекта «Надежные новостройки России» были рассмотрены и проанализированы 13 000 проектов по всей России и 2 600 застройщиков. Оргкомитет отметил компании, каждый из проектов которых в максимальной степени отвечает требованиям надежности в части соблюдения прав и интересов участников долевого строительства.



4 место: KASKAD Family первым на загородном рынке запускает «Ипотечные каникулы»

В KASKAD Family при поддержке банка «УРАЛСИБ» стартовала инновационная для всего загородного рынка ипотечная программа – «Ипотечные каникулы». Программа официально начала свою работу с 1 декабря 2016 года. Теперь покупатели объектов, которые оформят ипотечный кредит и сделают 20%-ный первый взнос, вплоть до момента ввода объекта в эксплуатацию, а также на протяжении еще трех месяцев получают возможность выплачивать банку лишь половину от суммы ежемесячного платежа. Средняя ставка по кредиту в рамках данной программы составит от 13% годовых. При этом сумма, не выплаченная в период каникул, добавляется к будущим платежам и равномерно распределяется на весь дальнейший срок кредита.

Программа «Ипотечные каникулы» распространяется на весь базовый портфель проектов семейства компаний – жилые комплексы KASKAD Park, «Домодедово Таун» и «Сабурово Парк».



5 место: Жилой комплекс KASKAD Park – серебряный призёр Green Awards 2016

Жилой комплекс KASKAD Park, возводимый семейством компаний KASKAD Family в 19 км от МКАД по Симферопольскому шоссе, стал серебряным призёром Всероссийского конкурса по экологическому девелопменту и энергоэффективности Green Awards 2016 в номинации «Жилая неасостоялось в рамках X Международного инвестиционного форума PROESTATE, прошедшего в Москве с 14 по 16 сентября 2016 года. Green Awards – первый в России конкурс, посвященный энергоэффективному и экологическому строительству.



6 место: KASKAD Service удостоилась престижной EUROPEAN PROPERTY AWARDS 2016-2017



Компания KASKAD Service (входит в семейство компаний KASKAD Family), специализирующаяся на дизайне и отделке объектов жилой и коммерческой недвижимости, была удостоена престижной международной награды European Property Awards 2016-2017 в номинации «Интерьер жилого комплекса (шоурум)». Награду получил один из шоу-румов, расположенных во флагманском проекте семейства компаний жилком комплексе KASKAD Park. Это таунхаус площадью 136 кв. м, интерьер которого выполнен в современном стиле с легкими скандинавскими мотивами. Автором проекта является Дина Агудова, руководитель отдела дизайна KASKAD Service.

Премия International Property Awards, частью которой является European Property Awards, ведет свою историю с 1995 года и является признанным авторитетом в сфере оценки достижений участников мировой индустрии жилой и коммерческой недвижимости. В жюри входят 70 экспертов, оценивающих проекты с точки зрения дизайна, качества, сервиса, инноваций, оригинальности и устойчивого развития.

7 место: В KASKAD PARK открыли центральный бульвар



9 июля состоялось торжественное открытие центрального бульвара во флагманском проекте семейства компаний KASKAD Family – жилком комплексе KASKAD Park, возводимом в Подмосковье в 19 км от МКАД по Симферопольскому шоссе. Мероприятие, приуроченное ко Дню семьи, любви и верности, прошло в широком кругу гостей и будущих жителей комплекса.

Центральный бульвар протяженностью в полкилометра является центром притяжения всего жилого комплекса. Здесь оборудованы спортивные и детские площадки, беговые и велосипедные дорожки, а также скейт-парк и веревочный городок. Начинается бульвар со знаменитого памятника семейному «селфи», на всей его протяженности расставлены уникальные авторские лавочки, такие, например, как «скамья примирения» или скамейка для любителей бега. Бульвар является полностью пешеходной зоной, которую не пересекает ни одна автомобильная дорога.

8 место: KF online – новый клиентский сервис KASKAD Family



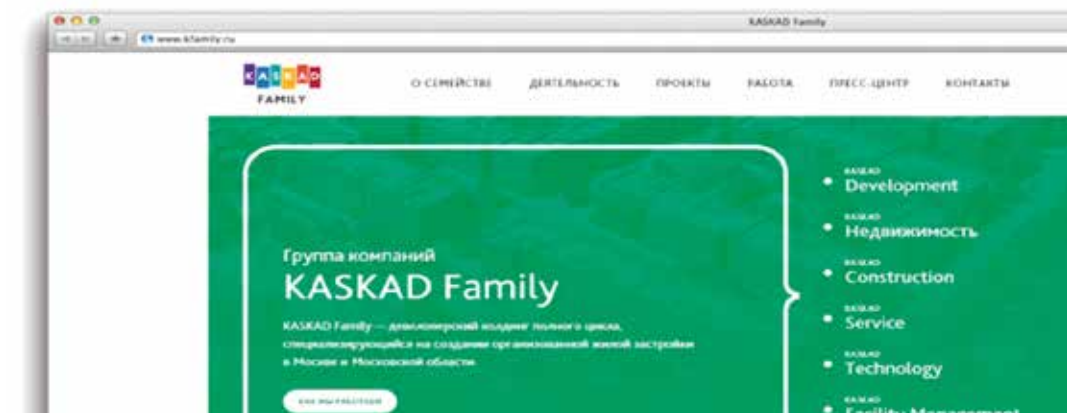
Вопросы. Предложения. Поддержка.

Служба поддержки 24/7

Главная задача сервиса – обеспечить оперативную и простую коммуникацию уже состоявшихся и будущих клиентов девелоперского холдинга со всеми его подразделениями. Все желающие могут выбрать один из трех вариантов запросов – задать вопрос, сообщить о проблеме или выразить благодарность. Сервис функционирует в круглосуточном режиме, без выходных и праздничных дней. К системе KF online подключены все жилые комплексы семейства компаний KASKAD Family.

Сегодня сервис доступен для решения всех вопросов, касающихся эксплуатации жилых объектов, стадии строительства или ввода в эксплуатацию. В дальнейшем планируется, что к функционалу KF online будет добавлена возможность создания личных кабинетов жителей с возможностью просмотра текущих расходов и совершения всех соответствующих платежей.

9 место: KASKAD Family запустила новый корпоративный сайт



В марте 2016 года состоялся запуск нового корпоративного сайта семейства компаний KASKAD Family. В отличие от прежней версии, с которой холдинг проработал более трех лет, обновленный сайт ориентирован на деловую аудиторию и потенциальных инвесторов. Он максимально раскрывает все ключевые компетенции каждой из компаний, входящей в семейство.

Над созданием нового сайта для семейства компаний работало международное брендинговое агентство ЦЭТИС, являющееся одним из ведущих агентств России с центральным офисом в Москве и зарубежными подразделениями в ОАЭ и Испании. Это не первый опыт сотрудничества с ЦЭТИС, ранее агентство уже разработало веб-представительство для входящей в холдинг компании «KASKAD Недвижимость», а также для ряда объектов семейства компаний.

10 место: «Сабурово Парк» отмечен дипломом FIABCI Prix D'Excellence



Жилой комплекс «Сабурово Парк» отмечен специальным дипломом участника национального этапа всемирного конкурса FIABCI Prix D'Excellence как «Лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости – 2016» в номинации «Жилая недвижимость (малозэтажная)»! Впереди – международный этап в Андорре в 2017 году.

Артур Григорян: «В ближайшие 5-6 лет доля таунхаусов на подмосковном рынке вырастет»



Жилой комплекс «Сабурово Парк»

Сегмент системной малоэтажной загородной застройки в настоящее время является одним из самых динамичных на всем загородном рынке. Появившись сравнительно недавно, чуть более 10 лет назад, он уже пережил ряд существенных изменений, превратившись в полноценную, качественную альтернативу городским и загородным высотным многоквартирным проектам.

О том, какая ситуация сложилась сегодня на Подмосковном рынке, о месте, которое занимает малоэтажная недвижимость, включая формат таунхаусов, и как будет развиваться рынок в будущем, корпоративному изданию KASKAD Family рассказал генеральный директор компании «KASKAD Недвижимость» Артур Григорян.

Артур, как вы считаете, каким в целом был для нашего рынка 2016 год?

Как и для других сегментов рынка загородной недвижимости, для малоэтажного сектора 2016 год стал годом открытий, продемонстрировавшим, что теперь мы живем в совершенно иной реальности, не позволяющей проводить параллели с 2014, 2010 или даже началом 2000-х годов. Ры-

нок становится все более и более цивилизованным, все прозрачнее намекая девелоперам, что создаваемый ими продукт должен формироваться с учетом всех требований потенциальной аудитории, как в части создания комфортной среды проживания для самых разных групп населения, так и в части разработки таких финансовых инструментов, которые бы сделали это жилье доступным.

Хочется сразу задать Вам самый главный вопрос – что дальше будет происходить с рынком малоэтажной недвижимости? Какие у него перспективы и по какому пути в целом будет двигаться его развитие?

Ответ получится развернутый ☺ Начать я бы хотел с того, что зарубежный опыт, особенно опыт развитых стран, показывает нам, что более 60-70% территории пригородов крупнейших мегаполисов застроены малоэтажным жильем, которое, с нашей точки зрения, и является естественным и логичным для загорода. Думаю, многие сегодня готовы согласиться с тем, что загород все же предполагает некий иной, отличный от городского образ жизни.

Ситуация, которую мы наблюдаем сейчас, а именно, огромное количество высотных проектов за пределами Москвы и даже Новой Москвы, – это результат того, что к концу 2000-х – началу 2010-х жилье в Москве стало невыносимо дорогим. Следовательно, все те, кто хотел купить квартиру, двинулись в Московскую область. Вслед за этими людьми, сформировавшими первичный спрос, устремились и девелопе-

ры, осознавшие, что подмосковный рынок весьма себе перспективен и имеет большую емкость в части спроса. Этот период я бы назвал погоней за плотностью квадратных метров. В это десятилетие многие инвесторы даже не рассматривали малоэтажную недвижимость как продукт, обладающий хоть каким-то потенциальным спросом. Новые проекты, которые выходили на подмосковный рынок, были исключительно многоэтажными, с высокой плотностью застройки. Затем нас всех настиг кризис, который резко снизил покупательную способность и вывел в фавориты только что народившийся комфорт-класс.

Что же происходит сейчас?

Мы наблюдаем огромное количество многоэтажных проектов, которые уже вышли на рынок в 2016 году и планируются к запуску в 2017 году. Причем тенденция в последнее время сместилась в сторону крупных проектов, представляющих собой не просто отдельный дом, но целый квартал, небольшую улицу или даже район. При всех плюсах, которые очевидны девелоперу, запускающему такой проект, думаю,

что в ближайшее время их ждут крайне не легкие времена, так как на фоне выросшего на 50%, по оценкам наших аналитиков, объема предложения на загородном рынке (речь о многоэтажных проектах) спрос остался прежним. Это приведет если не к падению цен (всем известно, что девелоперы сегодня в комфорт-классе работают с крайне низкой маржинальностью, не более 10-15%), то к недостроим, замороженным стройкам и появлению трупоб, что грустно.

Это, признаться, довольно пугающая перспектива. Что же малоэтажная недвижимость и таунхаусы?

Что касается малоэтажной недвижимости и, в частности, таунхаусов, то сегодня в общем объеме предложения таунхаусы занимают скромные 5% (вся малоэтажная недвижимость – в районе 10-15%). При этом наши полевые исследования и опросы показывают, что каждый второй покупатель квартиры за МКАД в целом был бы готов приобрести таунхаус, однако не очень понимает, что это за тип недвижимости и как с ним обращаться. И действительно, поселков таунхаусов в регионе немного, еще меньше проектов комплексных, продуманных и понятных своей целевой аудитории. То есть таких, которые совмещали бы высокое качество строительства, продуманные территориальные решения и разумные финансовые инструменты, дающие возможность человеку или семье со средним достатком приобрести жилье, в том числе и в ипотеку.

Ситуация также далеко не радужная. Что нас ждет в дальнейшем?

В сложившейся ситуации мы видим весьма привлекательные условия для развития малоэтажного сегмента. По нашим оценкам, в ближайшие пять-шесть лет доля проектов таунхаусов на рынке может составить 20%, а в 10-летней перспективе и вовсе достигнет 50%.

Что укрепляет нас в этой мысли? Во-первых, поведение крупных землевладельцев, которые в последние 2-3 года значительно внимательнее прислушиваются к девелоперам из данного сегмента. Если ранее, 4-5 лет назад многие держатели крупных земельных активов довольно скептически относились к идее создания малоэтажных комплексов с таунхаусами и малоэтажными многоквартирными домами в составе, то сегодня рассказ о нашем системном опыте и портфеле успешно реализованных в этом формате проектов встречает очень теплый прием.



Жилой комплекс «Домодедово Таун»

Наступивший 2017 год, по нашим оценкам, станет крайне удачным с точки зрения усиления ипотечных продуктов, создания новых клиентских инструментов и повышения доступности ипотеки в целом.

Какую роль играют сегодня финансовые инструменты, стимулируют ли они спрос на малоэтажные проекты?

Несомненно, да! И это очень важный момент. Нельзя не сказать о банках, которые все охотнее соглашаются аккредитовать поселки таунхаусов (ремарка – речь идет только об объектах, возводимых в соответствии с 214-ФЗ). Если два года назад это были только такие крупные игроки, как «Сбербанк» и «ВТБ», то сегодня это и «ДельтаКредит», и «Россельхозбанк», и «Уралсиб», и многие другие ведущие банковские структуры. А в ситуации, когда более 80% сделок в нашем сегменте совершаются именно с привлечением ипотечных продуктов, согласитесь, это чуть ли не самый важный фактор. Более того, наступивший 2017 год, по нашему мнению, станет крайне удачным с точки зрения

усиления ипотечных продуктов, создания новых клиентских инструментов и повышения доступности ипотечных продуктов в целом. Уже сейчас, после завершения срока действия программы государственной поддержки, многие наши крупные банки-партнеры приступили к разработке собственных ипотечных продуктов. Первые результаты этой важной для всего нашего рынка работы мы увидим уже к весне.

И все-таки, если выделять какие-то самые значительные, ключевые вещи, которые ценят сегодня клиенты, то о каких Вы могли бы сказать?

Наши клиенты и потенциальные покупатели сегодня очень четко понимают, зачем они едут за город. Им важны три вещи – приватность, комфорт и доступность.

Что касается приватности, то здесь все понятно: только загородный малоэтажный жилой комплекс, имеющий в разы меньшую плотность застройки и при этом полностью огороженную территорию, может обеспечить своему жителю такое уединение, с которым не сравнится ни один высотный многоквартирный проект.

Сравнимый с городским комфорт достигается в наших жилых комплексах за счет шаговой доступности всей необходимой инфраструктуры, включающей крупные магазины, отделения банков, разнообразные общественные и административные организации. Причем многие из этих орга-

низаций, такие как школы, детские сады и другие дошкольные учреждения, аптеки и пекарни располагаются прямо на территории наших жилых комплексов. Вообще, это одно из самых важных условий: мы создаем вполне городское по уровню комфорта качество жизни, но при этом в спокойных, экологических районах ближнего Подмосковья.

Ну, и наконец, нельзя не сказать о доступности таунхауса как продукта для массового потребителя. Сегодня покупатель не готов платить за таунхаус столько же, сколько за индивидуальный загородный дом. Следовательно, наша задача – создать такой продукт, который будет с финансовой точки зрения доступен широкому кругу клиентов.

99% наших потребителей едут за этими тремя важнейшими аспектами. Те, кто располагает более солидными средствами могут поставить на комфорт и приватность, не особенно принимая во внимание экономическую доступность выбранного объекта. Однако таких потребителей сегодня мало, они не оказывают существенного влияния на массовый спрос. Большинство же хотят и первого, и второго, и третьего.

Что вы бы хотели сказать нашим читателям в завершение нашей небольшой беседы?

Подводя итоги этого небольшого, но драматического анализа сложившейся ситуации, хочется обратить внимание на тот факт, что подмосковный рынок в ближайшие годы ждут большие перемены, однако все они будут происходить в интересах главных участников рынка – наших клиентов, нынешних и будущих жителей Московской области. Убежден, что уже в перспективе 10-15 лет у большинства из них будет возможность жить в самом комфортном типе загородной недвижимости, а именно в малоэтажных жилых комплексах.

Наши клиенты и потенциальные покупатели сегодня очень четко понимают, зачем они едут за город. Им важны три вещи – приватность, комфорт и доступность.



Жилой комплекс KASKAD Park

КОНФЕРЕНЦИЯ



KASKAD Family организовало первую отраслевую конференцию по рынку загородной малоэтажной недвижимости



1 декабря 2016 года в столичной гостинице «Националь» состоялась первая профессиональная конференция, всецело посвященная рынку малоэтажной загородной недвижимости Московской области, в частности итогам 2016 года. Мероприятие, инициированное и проведенное семейством компаний KASKAD Family при поддержке отраслевой ассоциации REPA, собрало самых разных участников рынка малоэтажной загородной недвижимости, от девелоперов до банковских организаций и риэлторских компаний.

На конференции выступили представители таких крупных игроков рынка, как «МИЭЛЬ – Загородная недвижимость», Penny Lane Realty, LANDWERK Development & Consulting, Villagio Estate, ООО «Мартин» (авторы проекта «Голландский квартал»), ООО «АБВГДача», банков «ДельтаКредит» и «ПримСоцбанк». Участники подвели итоги года в сегменте малоэтажной загородной недвижимости, обсудили тенденции развития рынка, основные проблемы девелоперов и пути их решения.

Так, Борис Цыркин, управляющий партнер семейства компаний KASKAD Family, оценивая в своем докладе текущую ситуацию на рынке таунхаусов, отметил: «Сегодня доля таунхаусов в общем объеме предложения на загородном рынке составляет 5%, к 2021 году она может вырасти до

20%, а к 2027 – до 50%». Также Борис отметил, что ключевыми условиями для роста популярности данного сегмента у широкой аудитории является создание развитой инфраструктуры городского уровня, повышение транспортной доступности загородных жилых комплексов и формирование особого образа жизни, который ассоциировался бы у жителей с именно данным объектом.

Людмила Цветкова, исполнительный директор «МИЭЛЬ – загородная недвижимость», осветила ситуацию в квартирном секторе: «Доля квартир, выставленных на продажу в малоэтажных новостройках, за три последних года снизилась в 3,5 раза! По итогам 2014 года она составляла 28%, в 2016 году – уже 8%. В новом предложении (выходящие на рынок новые проекты) пре-

обладают многоэтажные комплексы. Это связано с рентабельностью строительства, которая в многоэтажном сегменте на порядок выше. Поэтому малоэтажное жилье становится «нишевым» продуктом, ограниченным по объему предложения».

Сергей Колосницын, директор департамента загородной недвижимости Penny Lane Realty рассказал о перспективах развития элитного сегмента в Подмосковье, где наблюдается дефицит ликвидных предложений. По его словам, предшествующий в 2015 году всплеск спроса стал причиной вымывания с него самых лучших предложений и те объекты, что сейчас выставляются по рыночной стоимости и соответствуют требованиям аудитории, тут же продаются. Именно в отсутствии широкого ассортимента предложения, особенно на первичном рынке, эксперт видит причины резкого снижения продаж в этом году (все-го порядка 560 сделок в сегменте от 20 млн

руб.) Несмотря на кажущееся «затоваривание» элитного загородного рынка, ниша, которую могли бы занять новые интересные элитные проекты, практически пуста.

Всего в конференции приняли участие более 80 человек. По итогам в СМИ вышло более 20 публикаций, посвященных затронутым на конференции вопросам. Как спикеры, так и гости мероприятия отметили высокий интерес к тематике конференции и выразили готовность продолжить ежегодные встречи в выбранном формате.

Специалисты семейства компаний KASKAD Family, осознавая важность открытого диалога между профессионалами рынка, готовы продолжить это начинание и сделать декабрьские конференции по малоэтажному загороду хорошей предновогодней традицией. Вторая ежегодная конференция запланирована на конец 2017 года.



В семействе компаний KASKAD Family разнообразные мероприятия – это не только особый повод собраться всем вместе. Это наша корпоративная традиция, которая объединяет всех сотрудников в одну большую и дружную семью, и направлена она, прежде всего, на укрепление и поддержание внутрисемейных отношений!

ЧТО НАША ЖИЗНЬ? ИГРА!

Чудо-тыква

В ноябре в семействе компаний проводился конкурс на самую расЧУДесную тыкву. На суд жюри были представлены Роберт Карлович от департамента капитального строительства, Агнесса Паллна от HR-департамента, композиция «Здесь ВСЕ» от департамента маркетинга, и Шаровая тыква от компании KASKAD Service.

По итогам «семейного» голосования победителями стали:



1 МЕСТО - Самая обаятельная и привлекательная Агнесса Паллна



2 МЕСТО - Строительный строитель Роберт Карлович



3 МЕСТО - композиция «Здесь Все»



1 МЕСТО - Горины Максим (3 года) и Вика (3 месяца)



1 МЕСТО - Шевченко Даниил (2,5 года)



2 МЕСТО - Курицина Маша (2,4 года)

Дом Деда Мороза

В преддверии Нового года в KASKAD Family прошел конкурс детского рисунка «Дом Деда Мороза». В нем приняли участие дети сотрудников до 14 лет. Были представлены невероятно творческие работы и даже целые аппликации. Все рисунки можно было увидеть вживую на выставке в офисе компании.



3 МЕСТО - Королевский Андрей (9 лет)

Новогодние фантазии

Как вы думаете, чем еще можно заняться на работе в ожидании Нового года? Правильно – украшением своего кабинета! Вот и мы в своем семействе придумали конкурс на самое креативное новогоднее оформление рабочего места – «Новогодние фантазии». Идеи убранств превзошли все ожидания. Дизайнеры компании (на то они и дизайнеры) превратили свой кабинет № 203 в самую настоящую зимнюю сказку и заслуженно выиграли этот конкурс!



KASKAD Family – спортивная семья

Ping Pong

Первый внутрикорпоративный турнир по настольному теннису был организован в семействе KASKAD Family. В течение 3-х часов 15 сотрудников компании из разных департаментов сражались за победу. Всего было проведено 88 игр: 56 – в отборочном туре, 15 – с 1/8 до финала и 17 – за 4-16 место. Игрокам было непросто!

Победителем турнира стал – Павел Лисин. Серебряная медаль у Романа Крихели, бронзовая медаль у Алексея Мячина.

Отдельно хочется отметить 2-х девушек-участниц турнира: Екатерину Ковалеву (PR-департамент) и Юлию Кучканову (компания KASKAD Service), которые не уступали мужчинам и заняли 4-е и 10-е места соответственно!



GO RUN!



Сразу в двух марафонах представлял семейство компаний ведущий специалист отдела корпоративного финансирования Иван Фисунов.

27 ноября он участвовал в Бойцовском забеге на 10 км в Парке Победы на Поклонной горе, где установил личный рекорд – 48 минут и 20 секунд. А уже 18 декабря Иван бежал зимний кросс Forest Winter Trail на 15 км в Томилинском лесопарке, где также установил очередной личный рекорд – 1 час 24 минуты.

Поздравляем Ивана и желаем ему дальнейших успехов и побед!

Children's day

16 декабря в KASKAD Family был объявлен детским днем и всецело отдан ребятам практически на растерзание. С самого утра дети официально могли бегать и прыгать по коридорам, рисовать, играть и наблюдать как работают мама или папа, а также познакомиться с коллегами родителей.

Вторая половина дня была не менее запоминающаяся и насыщенная – ребят ждал утренняя в спортивном формате. Теперь в распоряжение наших активных и любопытных детей попал целый спортклуб, где они вместе с символом Нового года Петухом искали волшебный кристалл. Малыши веселились от души: пели, плясали, рассказывали стихи, а в конце праздника Дед Мороз подарил всем подарки.



ТЕРРИТОРИЯ ЯРКОЙ ЖИЗНИ!

KASKAD Family

Главной движущей силой для больших успехов семейства компаний в 2016 году стал ее коллектив. Работоспособной и амбициозной командой KASKAD Family строит дома, создает комфортные условия для работы и с предвкушением нового встречает 2017-й год!

