

ПРОТОКОЛ №1
от 31 июля 2025 года
учредительного собрания Клуба
продуктовых девелоперов «Наследие»

Дата и время проведения: 31.07.2025г. в 08 часов 00 минут

Формат проведения: офлайн

Место проведение: г. Киров, Банкетный зал Вятка, г. Киров, Октябрьский просп., дом 145.

Приняли участие: представители 19 девелоперских компаний (приложение №1)

Председательствующий: Холопик Кирилл Вадимович, руководитель ЕРЗ.РФ

Об открытии собрания

СЛУШАЛИ: Юрия Захарова, генерального директора девелопера «Железно», который открыл собрание на правах принимающей стороны, а также предложил избрать председательствующим на собрании и Президентом Клуба Холопика Кирилла Вадимовича, руководителя ЕРЗ.РФ.

Иных предложений не поступило.

РЕШИЛИ: избрать председательствующим на собрании и Президентом Клуба Холопика Кирилла Вадимовича, руководителя ЕРЗ.РФ.

О повестке общего собрания

СЛУШАЛИ: председательствующего, который предложил утвердить повестку общего собрания из 4 вопросов.

Иных предложений не поступило.

РЕШИЛИ: утвердить повестку общего собрания.

Повестка дня

1. Учреждение Клуба продуктовых девелоперов «НАСЛЕДИЕ» (далее – клуб);
2. Утверждение Меморандума Клуба;
3. О создании временного сайта Клуба.

Решение принято единогласно.

По вопросу № 1 «Учреждение Клуба продуктовых девелоперов «НАСЛЕДИЕ»»

РЕШИЛИ:

1. Учредить Клуб продуктовых девелоперов «НАСЛЕДИЕ»
2. Включить в состав учредителей Клуба участников учредительного собрания, а также девелоперские компании, которые направили письма с просьбой о включении в состав учредителей Клуба (приложение 2)

Решение принято единогласно.

По вопросу № 2 «Утверждение Меморандума Клуба»

РЕШИЛИ:

Утвердить Меморандум Клуба (приложение №3).

Решение принято единогласно.

По вопросу № 3 «О создании временного сайта Клуба»

РЕШИЛИ:

Создать временный сайт Клуба на портале ЕРЗ.РФ до создания постоянного сайта Клуба.

Решение принято единогласно.

Президент Клуба



К.В. Холопик

Список участников учредительного собрания 31.07.2025

№	Наименование компании	Регион
1.	Атмосфера	Кемеровская область
2.	Брусника	Свердловская область
3.	Восток-центр	Иркутская область
4.	Голос Девелопмент	Челябинская область
5.	Грандстрой	Иркутская область
6.	Да! Девелопмент	Хабаровский край
7.	Железно	Кировская область
8.	Интерстрой	Республика Крым
9.	КОРТРОС	Москва
10.	Мармакс	Рязанская область
11.	ННДК	Нижегородская область
12.	Новое Время	Самарская область
13.	Новый Город	Калужская область
14.	Практика	Свердловская область
15.	Произведение	Республика Северная Осетия — Алания
16.	Талан	Ижевск
17.	УГМК	Екатеринбург
18.	ФСК	г. Москва
19.	ЭНКО	Тюменская область

Список девелоперских компаний, которые направили письма с просьбой о включении в состав учредителей Клуба

№	Наименование компании	Регион
1.	A101	г. Москва
2.	АвангардИнвестПроект	Калининградская область
3.	РИСАН	Пенза
4.	Унистрой	Республика Татарстан
5.	Юникей	Хабаровск-Москва

КЛУБ ПРОДУКТОВЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ «НАСЛЕДИЕ»

МЕМОРАНДУМ

1. Общие убеждения и ценности

Мы - профессиональное сообщество девелоперов, объединённых стремлением трансформировать подход к созданию городской среды и жилых пространств, отдавая приоритет:

- ответственности перед обществом;
- созданию долгосрочных ценностей для жителей и города;
- инновационному продукту и клиентским сервисам;
- открытости и сотрудничеству;
- коллективным знаниям и непрерывному обучению.

Являясь единомышленниками, мы видим полезность в объединении усилий для совместного отстаивания и распространения наших убеждений и ценностей.

2. Цели Клуба

2.1. Развитие продуктового подхода в девелопменте

Способы достижения:

- внедрение общепризнанной классификации новостроек;
- разработка продуктовых стандартов, стандартов качества отделки;
- создание базы кейсов продуктового девелопмента (фото и видео-банк продуктовых решений, энциклопедия девелопмента);
- выявление и распространение лучших практик;
- сотрудничество с отраслевыми медиаканалами.

2.2. Формирование нового профессионального мышления

Способы достижения:

- проведение стратегических сессий;
- обмен опытом с другими отраслями;
- поддержка образовательных программ и программ наставничества.

2.3. Влияние на отраслевую повестку

Способы достижения:

- разработка и продвижение законодательных инициатив;

- взаимодействие с профильными министерствами, госкорпорациями, банками;
- подготовка аналитических докладов;
- поддержка профессиональных конференций.

3. Принципы деятельности Клуба

Основными принципами деятельности Клуба являются:

- эффективность;
- взаимное доверие;
- стандартизация;
- открытость;
- минимизация бюрократии.

4. Членство в Клубе

4.1. Требования к члену Клуба

Членом Клуба может быть застройщик, разделяющий убеждения и ценности Клуба как на словах, так и в реализуемых девелоперских проектах и деятельности. В девелоперских проектах и деятельности кандидата в члены Клуба должно быть ярко выражено доминирование признаков продуктового девелопмента (приложение 1).

4.2. Вступление в члены Клуба

Для вступления в члены Клуба требуется волеизъявление собственника или руководителя застройщика.

Для решения о приёме в члены Клуба требуется единогласие основателей Клуба (приложение 2).

4.3. Представитель застройщика в Клубе

Представителем застройщика в Клубе может быть акционер или руководитель застройщика, а для застройщиков с годовой выручкой от 50 млрд. руб. – заместитель руководителя.

4.4. Финансирование деятельности Клуба

Финансирование деятельности Клуба осуществляется через договорные отношения с оператором Клуба.

Каждый член Клуба обязан принять участие в финансировании его деятельности в размере 3 млн руб. в год.

4.5. Привилегии членам Клуба

Члены Клуба обладают следующими привилегиями:

- эксклюзивный доступ к результатам деятельности Клуба;
- особые условия ознакомления с проектами или продуктовыми решениями членов Клуба;
- участие в разработке отраслевых стандартов;
- доступ к онлайн-библиотеке (книги, подкасты, аудиокурсы, исследования);
- интенсивы «по запросу»: собирается критическая масса — Клуб привозит нужного тренера;
- кастомные отчёты/аналитика рынка «по запросу»: собирается критическая масса — Клуб делает исследование;
- менторский пул: список членов-экспертов, к которым можно записаться на 1-1 консультацию;
- приватные встречи/ужины с признанными экспертами или селебрити;
- закрытая онлайн-платформа/чат без ограничений на прямое общение между членами Клуба;
- корпоративные скидки на внешние товары и услуги.

5. Оператор Клуба

Оператор Клуба определяется единогласным решением основателей Клуба.

Основные признаки продуктового девелопмента

	Продуктовый девелопмент	Не продуктовый девелопмент
Обмен опытом с коллегами	ориентация на распространение знаний	ориентация на потребление знаний
Сценарии жизни в продукте	ориентация на все категории: спешащих деловых людей, семей с детьми, автовладельцев, спортсменов, владельцев собак, МГН и пенсионеров	ориентация на создание спальных мест с обеспеченностью другим функционалом по минимальным нормативам
Зелёная повестка	ориентация на заботу о будущем планеты	по минимальным нормативам
Продуктовые инновации и цифровизация продукта	ориентация на полезность для потребителя в долгосрочной перспективе	ориентация на сиюминутную выгоду
Отношение к покупателю на стадии эксплуатации	ориентация на добрососедство и накопление лояльности к бренду застройщика	
Маркетинговая стратегия	ориентация на потребительские качества продукта	ориентация на минимизацию цены
Бизнес-приоритеты	продукт и инновации	GR

Застройщики — основатели Клуба

Брусника

УГМК-Застройщик

Группа Голос

ГРАНДСТРОЙ

Железно

Состав основателей Клуба может быть увеличен единогласным решением основателей Клуба.