КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МИПИМ: РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ РАЗОЧАРОВАЛИСЬ В ВЫСТАВКАХ/19
ПРАВИЛА ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И ЗАСТРОЙКИ/21
ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ СПЕШАТ ВСТУПАТЬ В СРО/22
СПОСОБЫ ЗАМОРОЗКИ/24

Среда, 4 марта 2009 №38
(№4092 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17-32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000233 09110

www.kommersant.ru

ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ОТЛУЧИТЬ

В прошлые выходные я видела в книжном магазине чудесную книжку в твердом переплете под многообещающим названием «Утро Патриарха. Детские годы Алексия II». 420 рублей, между прочим. Рядом были выставлены еще три книги на ту же тему, но изданы поскромнее и стоят подешевле. Со дня смерти патриарха прошло так мало времени, что не возникает сомнений — материал собирали заблаговременно и ждали своего часа. Меня теперь не покидает ощущение, что недолго осталось ждать момента, когда Алексия II выдвинут в святые. Причем первое чудо (а чудеса — необходимое доказательство святости претендента) уже произошло.

В распоряжении „Ъ“ оказался подготовленный в Минэкономразвития проект закона «О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения», согласно которому все зарегистрированные в РФ религиозные конфессии получат право собственности на здания и земли. В таком случае Русская православная церковь станет одним из крупнейших в стране собственников.

Причем спишут все, как теперь принято, на кризис. Дескать, передав церкви ее имущество, государство избавится от необходимости содержать культовые сооружения. В середине марта законопроект должен быть рассмотрен на заседании правительственной комиссии по вопросам религиозных объединений.

РПЦ не в первый раз, но упорно штурмует кабинеты власти, требуя передать церкви в собственность имущество, которое в настоящий момент находится у нее в безвозмездном бессрочном пользовании. Поскольку именно собственностью иерархи смогут распоряжаться по собственному усмотрению. А когда это произойдет, чем, собственно, РПЦ будет отличаться от ЗАО или ООО с недавно назначенным гендиректором? Да ничем, пожалуй. Правда, в отличие от других ООО и ЗАО, устав этой компании имеет многовековую историю, но ее миссия теперь не очень прозрачна.

Новый собственник начнет более активно сдавать в аренду офисы (в основном категории С), но есть и новострой с подземной стоянкой на Волхонке с трапезными палатами и конференц-залом, которые можно арендовать прямо на сайте заведения. По числу объектов, а также по количеству гектаров земли конкуренцию церкви смогут составить только «Газпром» и РЖД.

↑

ВЫСТАВОЧНЫЕ ОБРАЗЦЫ

ЧУТЬ МЕНЬШЕ НЕДЕЛИ ОСТАЛОСЬ ДО ОТКРЫТИЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ СРЕДИ РОССИЙСКИХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК — МИПИМ-2009. В ЭТОМ ГОДУ ВО ДВОРЦЕ ФЕСТИВАЛЕЙ БУДЕТ НА ПОРЯДОК МЕНЬШЕ РОССИЙСКИХ СТЕНДОВ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ. МЫ ЖЕ РЕШИЛИ ВЫЯСНИТЬ, НАСКОЛЬКО УСПЕШНЫ БЫЛИ ПОИСКИ ИНВЕСТОРОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОЕКТОВ, ВЫСТАВЛЕННЫХ В КАННЕ В БОЛЕЕ ЩЕДРЫЕ ГОДЫ. АННА ГЕРОЕВА

ВАЛЕРИЙ ЛЕВИТИН

БОЛЬШИНСТВО ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПРИВОЗИЛИ НА МИПИМ В ПРОШЛОМ И ПОЗАПРОШЛОМ ГОДАХ, ТАК И НЕ НАШЛИ ИНВЕСТОРОВ

В КАЛАШНЫЙ РЯД Согласно нашему опросу, проведенному среди девелоперов, большинство региональных проектов, которые российские компании привозили на МИПИМ в прошлые годы, все еще ищут инвесторов.

В 2007 году свои проекты в Канне представила 561 российская компания. В 2008 году на МИПИМе, по официальным данным организаторов, число участников из России было рекордным: выставлялось более 770 российских компаний из 34 регионов страны.

Уменьшение числа участников в этом году свидетельствует о том, что финансовое положение большинства российских девелоперов неважное. На МИПИМ-2009 будет представлено всего 24 российских стенда. Многие компании решили сэкономить. Например, по словам директора по экономике калининградского фонда развития «Возрождение» Даниила Кофнера, в рамках 20% сокращения бюджета Калининградской области решено в МИПИМ-2009 не участвовать. «На мой взгляд, это вполне логично: Калининградская область напрямую работает с международными инвесторами и температуру инвестиционного интереса чувствует как никто другой. Сейчас этот интерес находится в режиме „заморозки“ как минимум на один год, поэтому все в основном и сконцентрировались на конкурсах, концептуальной работе и редевелопменте»,— говорит Даниил Кофнер.

Далеко не все участники прошлогоднего МИПИМа охотно рассказывали нам о нынешнем состоянии проектов, выставленных во Франции в прошлом и позапрошлом годах. Из 36 компаний—участников выставки, в которые мы обратились с вопросами, лишь в 10 согласились на них ответить. Например, авторы проекта «Уфа-Сити», вначале с воодушевлением откликнувшиеся на просьбу рассказать о поисках инвесторов, наотрез отказались комментировать текущее положение дел. По концепции «Уфа-Сити» — многофункциональный комплекс, расположенный в центре башкирской столицы. В него должны войти три 180-этажные башни, бизнес-центр на 75 тыс. кв. м, подземный паркинг, торговая галерея. Планировалось, что проект будут строить в несколько этапов в течение трех лет, с 2009 года. Стоимость строительства — $400 млн, которых на выставках во Дворце фестивалей инициаторам проекта найти не удалось.

Не захотели комментировать нынешнее состояние многофункционального комплекса «Остров» и в нижего- →

ВЕСЕННИЙ МАРАФОН

Весна традиционно считается временем всевозможных выставок, в том числе и в сфере недвижимости. Второй проект компании Reed MIDEM (компании принадлежит проект MIPIM, а также ряд других выставочных проектов) — MAPIC — пользуется не меньшей популярностью. Он существует на рынке уже более 12 лет и представляет собой самую значительную в Европе выставку торговой недвижимости и розничных сетей. Выставка эта также проходит под сводами Дворца фестивалей во вторую неделю ноября.

Среди участников MAPIC — торговые и развлекательные центры, супер- и гипермаркеты, франчайзинговые сети, строительные, финансовые и консалтинговые компании, а также инвесторы, девелоперы, дизайнеры и маркетологи.

Третья по величине выставка коммерческой недвижимости Expo Real проходит в Мюнхене в выставочном центре New Munich Trade Fair Centre. Так же, как и MIPIM, она объединяет всех участников рынка коммерческой недвижимости: представителей экономически развитых регионов, девелоперов, риэлтеров, консультантов по недвижимости, финансовые институты, институциональных инвесторов и венчурные фонды.

Четвертая по популярности выставка коммерческой недвижимости под названием Real Vienna проходит в мае. На сегодняшний день это небольшая выставочная площадка размером всего 16 тыс. кв. м, куда приезжает строительный менеджмент, финансисты, девелоперы, службы эксплуатации и обслуживания объектов недвижимости, арендаторы, а также представители специализированных СМИ.

«Целевая аудитория проекта — это инвестиционные фонды закрытого и открытого типа, инвесторы, архитекторы, проектные мастерские, а также операторы по управлению недвижимостью»,— поясняет сотрудник пресс-службы выставочной компании Reed Exhibitions Оливер Джон Перри.

Стоимость участия в выставке Real Vienna довольно скромная. Обязательный членский взнос здесь обойдется в €640, аренда площади — €320 за 1 кв. м, а стоимость стенда с выходом на главную аллею — €462. На MIPIM цены совершенно иного порядка. Стоимость участия в ней начинается от €1,5 тыс., то есть членского взноса в размере €1340 плюс 19,6% налог на добавленную стоимость. Надо учитывать, что сумма взноса зависит и от времени обращения. Так, с учетом всех налогов заявка, поданная до 2 февраля, ограничится обязательным взносом в размере €1602,64. За поданную позже заявку компании-экспоненту придется заплатить €1722,24.

Участие в выставках возможно как с наличием стенда, так и без него. Второй способ, как правило, предпочитают инвесторы. Многие компании участвуют в работе выставок в формате посетителей, то есть без собственного стенда, именно с целью проведения маркетинговых исследований, общения с участниками рынка.

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЛЕОНИД ФИРСОВ

родской компании Capital-NN. Чуть разговорчивее оказались сотрудники другой нижегородской компании — «Квартстрой», выставлявшей в прошлом году в Канне проект «Большие овраги». Ее представители заявили, что строительство пока не начиналось, поскольку земля находится в собственности города. Во всех без исключения опрошенных нами девелоперских компаниях рассказали, что сроки строительства объектов будут существенно скорректированы.

НЕМНОГО ВЕЗЕНИЯ Среди представленных на МИПИМ-2008 проектов есть и такие, строительство которых не отстает пока от заявленных сроков. Преимущественно это проекты, по которым договоренности с инвесторами были достигнуты еще до кризиса. Один из таких удачных проектов — строительство гостиницы «Аккор» и бизнес-центра в исторической части Калининграда (девелоперская компания «Ластадие», объем инвестиций — €50 млн). Объект финансируется по графику, сейчас идет подготовительный этап строительства. Второй строящийся проект — «Рыбная деревня» (девелопер — Компания проектного финансирования, объем инвестиций — от €100 млн). Здесь уже завершено строительство первой очереди, открыт отель Heliopark, идет проектная подготовка к началу строительства второй очереди.

Остальные проекты Калининградской области, выставленные на МИПИМе в прошлом году, пока находятся на начальной стадии строительства. К примеру, проект реконструкции исторического центра Калининграда (объем инвестиций — €400 млн, девелопер — компания «Гамма-девелопмент») пока готовят к международному конкурсу. В рамках проекта гостиничного комплекса на береговой линии в городе Светлогорске (объем инвестиций составит €50 млн) разрабатывается концепция комплексной застройки первой линии центральной части города. Ведутся работы по редевелопменту в рамках проекта санаторно-гостиничного квартала на первой береговой линии Зеленоградска (девелопер — компания «Кранц-сити» объем инвестиций — €200 млн). Этот проект — составная часть разрабатываемого генерального плана Зеленоградска.

Удалось найти инвестора и для проекта технопарка Nagatino I-Land в Москве — многофункционального комплекса. Площадка под строительство уже расчищена, на ней к 2011 году планируют построить 35 зданий высотой от 9 до 20 этажей. Нижние этажи отдадут под производство и ритейл, а верхние — займут офисы компаний малого бизнеса. Общая площадь строительства — 950 тыс. кв. м. По словам заместителя генерального директора девелопера проекта ОАО «Московский бизнес-инкубатор» Ирины Сингаевской, сроки, заявленные на МИПИМе, не меняются. Сейчас завершается строительство первой очереди — 216 тыс. кв. м. Это будут в основном офисные помещения. В здании идет монтаж фасадных систем и внутренней инженерии, в нескольких корпусах фасадные работы уже завершены. В марте-апреле на объекте начнет работать госкомиссия.

Несмотря на мировой финансовый кризис, девелопер проекта Nagatino I-Land параллельно ведет проектирование следующих очередей комплекса. Возведение второй и третьей очередей начнется осенью. Проект планируют полностью закончить в 2014 году. Решение о закладке второй и третьей очередей, по словам Ирины Сингаевской, принималось тяжело из-за опасений, что здание может остаться невостребованным. «Но строительство длится не один и не два года, и мы полагаем, что ввод в эксплуатацию новых зданий будет осуществлен как раз в тот момент, когда рынок будет в них заинтересован»,— надеется госпожа Сингаевская.

REUTERS

В 2008 ГОДУ НА МИПИМЕ ВЫСТАВЛЯЛОСЬ БОЛЕЕ 770 РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ. В 2009-М БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕНО ВСЕГО 24 РОССИЙСКИХ СТЕНДА

ОЛИМПИЙСКИЙ РЕЗЕРВ Часть экспозиции во Дворце фестивалей в Канне в прошлом году занимали проекты зданий, которые должны быть построены к сочинской Олимпиаде. Самый помпезный из них — «Остров Федерация». Этот объект представляет собой насыпной искусственный остров в Черном море на небольшом удалении от береговой линии Сочи. Его общая площадь — 330 га, длина — 2,5 км, ширина — 1,5 км, удаление от побережья — от 150 м. Очертания береговых линий острова должны соответствовать очертанию границ Российской Федерации. По проекту остров «прорежут» сквозные реки, а с юга от штормов защитят волнозащитные сооружения. Это делается для того, чтобы сохранить морские течения Черного моря.

Намывные работы должны были начаться во втором квартале 2008 года, а закончиться — в 2013 году. Сейчас проект находится в стадии разработки и согласования проектной документации — производятся расчеты строительства гидротехнических сооружений, разрабатывается генеральный план застройки будущего курорта, решаются вопросы доставки материалов для строительства и т. д. Инженерные изыскания выполнены в полном объеме, проект интегрирован в инженерную и транспортную инфраструктуру города Сочи. В течение года предстоит завершить разработку, согласования, экологическую и техническую экспертизы проектной документации по образованию территории, а также разработать проект планировки и эскизный проект застройки территории, для того чтобы в следующем 2010 году приступить к работам по созданию искусственного острова.

О сроках завершения строительства «Острова Федерация» участники его строительства говорят уверенно: сдадим в срок. «Мы специально выделили первую очередь площадью 80 га, которая будет полностью завершена к намеченному сроку и сможет принять в 2014 году гостей Олимпиады,— рассказывает Валерий Лотин, председатель совета директоров Межрегиональной инвестиционной компании (девелопера проекта).— Срок окончания всего проекта — 2018 год. Это позволить обеспечить оптимальное соотношение спроса и предложения в изменившихся экономических условиях». ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ НА МИПИМ ПОЕДЕТЕ?

Виталий Ткаченко, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР HERMITAGE CONSTRUCTION & MANAGEMENT GROUP:
— Да. Мы и на MAPIC ездили и очень плодотворно там поработали. Жаль, что многие в этом году проигнорируют эту выставку, так что не будет достаточного кворума и пространства для продуктивного общения. Многие вещи гораздо быстрее решаются как раз на таких международных слетах, нежели в затяжных переговорах и поездках по регионам. Плюс ко всему всегда полезно узнать, чем дышит профессиональное сообщество. Мы на это очень рассчитываем, поэтому обязательно поедем в марте на Лазурный берег. В России такие выставки крайне неуспешны, коридоры всегда пустые, никакой жизни фактически нет. Так что MIPIM в этом смысле не имеет конкурентов: он собирает даже не Европу, а целое полушарие. У нас такое если будет возможно, то нескоро — когда российский рынок недвижимости станет мировым тяжеловесом.

Андрей Белюченко, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ TERRA AURI:
— Пока не знаю. Потому что с точки зрения полезности новой информации и общения с инвесторами MIPIM — бесполезная выставка. А если ехать туда просто посмотреть, что вообще в мире нового появилось, то, конечно, это любопытно. Во всяком случае, я там бывал не однажды и не разочаровывался. Но в этом году ехать туда вряд ли целесообразно — скорее всего, там будет пусто. Лучше уж вырваться на Лазурный берег на недельку попозже — там как раз кинофестиваль начнется. Это будет куда приятнее и интереснее.

Артур Маркарян, ПРЕЗИДЕНТ НАЦИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ДЕВЕЛОПМЕНТА:
— Конечно, поеду! MIPIM — это прежде всего площадка для общения, а без нормального человеческого и профессионального общения бизнеса просто не бывает. Так что на MIPIM нужно ездить всегда, вне зависимости от ситуации на рынке недвижимости и в экономике в целом.

Хольгер Мюллер, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР UFG REAL ESTATE HOLDINGS LTD:
— Нет, не еду и никогда не ездил. У нас все нужные контакты здесь, в России. Кроме того, мы всегда ездим на EXPO REAL, где встречаемся со своими зарубежными коллегами. А ехать на MIPIM в этом году вообще не имеет никакого смысла: западные инвесторы ничего не смогут предложить российским компаниям, а это единственная цель подобных выставок.

Петр Шура, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ BUILDING MEDIA GROUP:
— Нет. А что там делать? Я пару раз посетил MIPIM и понял, что больше туда ездить не надо. Надо создать в России аналогичную выставку и заставить всех ездить к нам.

Григорий Куликов, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ МИЭЛЬ:
— Лично я нет, но от нашей компании поедет целая делегация, поскольку у нас там будет стенд. Мы видим смысл ехать в Канн в этом году с целью развития наших региональных проектов и малоэтажной застройки. Ждем новых выгодных предложений и знакомств.

Станислав Архипов, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ИНВЕСТИЦИОННО-ДЕВЕЛОПЕРСКОМУ НАПРАВЛЕНИЮ КОРПОРАЦИИ «ЭКОНИКА»:
— На MIPIM мы едем вместе с нашей дочерней компанией «Сити-XXI век». Скорее всего, в этом году в Канне практически не будет светского гламура. Уверен, что выставка станет реально качественной площадкой для обсуждения проблем отрасли. Сейчас идут колоссальные изменения в девелоперском бизнесе: меняется структура финансирования проектов, усложняется поиск заемных средств. Поэтому нам интересно обсудить вопросы развития инвестиционных и строительных проектов не только с представителями российского бизнеса, но и с западными партнерами.

Владлен Волошин, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ВЕЛЕС КАПИТАЛ ДЕВЕЛОПМЕНТ»:
— Нет, не еду. Мы сейчас все свои усилия направили на решение наших проблем внутри России. У нас есть ряд зарубежных проектов, но тем не менее у нас, как и везде, ситуация такая, что мы нужнее здесь, а не там. Как говориться в пословице, «такие люди и в тылу нужны» — это о нас. Да и вообще я не знаю людей, которые сейчас будут хвастаться своими успехами. Так что ехать нет смысла.

Сергей Рябокобылко, ПАРТНЕР КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD STILES AND RYABOKOBYLKO:
— Да, конечно. MIPIM — платформа для наиболее эффективного общения строителей, девелоперов, инвесторов и экспертов. Целый ряд наших клиентов и партнеров будет присутствовать на саммите, нам надо их поддержать. К тому же будут обсуждаться наши региональные проекты, в том числе и по Сочи.

УТОЧНЕНИЕ
В таблице «Крупнейшие электронные торговые площадки рунета», опубликованной в Business Guide «Электронная торговля» (№220 от 3 декабря 2008 года), по техническим причинам были приведены неточные данные, характеризующие деятельность торговой площадки b2b-center. Правильные данные: объем торгов в денежном выражении на момент подписания номера составлял 475 млрд руб., общее количество торгов — 62 тыс., количество открытых конкурсов и аукционов — 18 тыс.

ПРАВИЛА ПО ПРАВИЛАМ

РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ ПОДОШЛИ К ЗАВЕРШАЮЩЕЙ СТАДИИ В РАЗРАБОТКЕ ПРАВИЛ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И ЗАСТРОЙКИ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫМ КОДЕКСОМ РФ. ВАЖНЕЙШИЙ ДЛЯ РЫНКА ЗАКОНОПРОЕКТ МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ ДОЛЖНЫ ПРИНЯТЬ ДО 1 ЯНВАРЯ 2010 ГОДА. СРЕДИ РОССИЙСКИХ МЕГАПОЛИСОВ ПЕРВЫМ ИГРАТЬ ПО ПРАВИЛАМ НАЧНЕТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ. АННА ПУШКАРСКАЯ

Согласно Градостроительному кодексу РФ, одним из обязательных нормативных документов, имеющих принципиальное значение для участников строительного рынка, должны стать Правила землепользования и застройки (ПЗЗ). Они будут ключевым дополнением генеральных планов развития территорий. При этом разработку их региональные власти обязаны завершить не позднее 1 января 2010 года. С этого момента при отсутствии ПЗЗ предоставление земельных участков для строительства из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, будет запрещено.

Пионером среди российских мегаполисов в этой сфере оказался Санкт-Петербург: в феврале после трех лет сопровождавшихся скандалами публичных обсуждений питерским властям удалось принять городской закон о ПЗЗ, в то время как в большинстве других регионов ПЗЗ отсутствуют или касаются лишь процедуры согласований проектно-строительной документации. В Москве, например, формирование новой градостроительной базы, в том числе ПЗЗ, планируется завершить лишь к концу 2009 года.

Согласно Градкодексу РФ, ПЗЗ должны содержать расшифровку определенных генпланом градостроительных зон (какие объекты и на каких условиях могут в них находиться), а также регламенты их застройки (в том числе предельные высотные параметры) и режимы использования.

Пока игра на строительном рынке ведется без Правил, большинство девелоперских проектов реализуются на основании временных регламентов застройки, которые разрабатываются проектными организациями для конкретных участков строительства по заказу самих застройщиков и утверждаются чиновниками. Что, естественно, не способствует прозрачности и скорости согласований. Как уверяют питерские чиновники, ПЗЗ являются «антикоррупционным» документом. «Взяв эти правила, любой может сразу понять, что можно строить на этой территории, а что нельзя. Тут не будет чего-то другого»,— подтверждает и главный архитектор Москвы Александр Кузьмин.

Для промышленной застройки ПЗЗ также вводят ряд новшеств. Все промышленно-деловые зоны будут разделены на производственно-деловые в центре города и чисто производственные в промышленном поясе. Кроме того, власти Петербурга закрепили отраслевой (кластерный) подход к размещению производств, и эта специализация промтерриторий поможет не только новым инвесторам, но и предприятиям, перепрофилирующим свои производства в центре.

Самой дискуссионной частью ПЗЗ, которая существенно затормозила их принятие, стал новый высотный регламент. Он пришел на смену постановлению правительства Валентины Матвиенко 2004 года, впервые утвердившему в городе высотные ограничения, после того как на берегу Невы вырос изуродовавший панораму центра города возведенный компанией «Строймонтаж» небоскреб «Монблан». Однако сами власти вскоре начали активно лоббировать строительство 396-метрового офиса «Газпрома», разрешенная высота которого не должна была превышать 48 метров. В результате в конце 2007 года неудобный регламент был отменен, а новый, вошедший в итоге в ПЗЗ, больше года был предметом бурных споров. Он, в частности, повысил предельную отметку для газпромовского небоскреба до 100 метров, при этом комиссия по разработке ПЗЗ (состоявшая из чиновников и депутатов местного парламента) предусмотрела специальную процедуру «отклонения от правил», позволяющую лоббистам отдельных небоскребов добиваться снятия высотных ограничений.

Впрочем, буквально накануне завершения разработки ПЗЗ Валентина Матвиенко из-за разгоревшегося скандала неожиданно заставила застройщиков нового 67-метрового здания биржи «Санкт-Петербург», исказившего панораму стрелки Васильевского острова, разобрать два этажа скандального объекта. Это беспрецедентное решение ознаменовало поворот в политике Смольного по сохранению исторического центра. Чиновники признали градостроительные ошибки и ужесточили охранные ограничения. Наиболее существенные из них предусматриваются при застройке в охраняемых зонах исторического центра и на прилегающих к нему территориях. При этом регламенты ПЗЗ увязаны с нормами принятого почти одновременно закона «О режимах охранных зон», которые, как предполагается, впоследствии будут включены в состав правил.

Тем не менее Смольный все же не решился исключить из итогового проекта ПЗЗ около 300 выбивающихся из регламента «локальных доминант» — высоту чиновники к тому времени уже согласовали. Однако депутаты законодательного собрания с таким вариантом законопроекта не согласились. Несмотря на лоббистские усилия крупнейших городских застройщиков, парламентарии совместно с чиновниками перепроверили каждую спорную доминанту с помощью компьютерной 3D-модели, «зарубив» в итоге 78 запланированных высоток на конкретных участках. Чиновники пустили «под нож» доминанты Измайловской перспективы, Леонтьевского мыса, территории завода «Вулкан» и даже пирамиды у Ладожского вокзала, спроектированные «Студией-44» по заказу холдинга «Адамант», хотя они были одобрены градостроительным советом и представлены осенью прошлого года на Венецианской биеннале. Общее понижение проектов составило более 1,5 км, с момента вступления в силу ПЗЗ инвесторы этих высоток, а это около 50 компаний, будут уведомлены об аннулировании ранее выданных согласований. «На каждом пройденном этапе эти проекты получали разрешительные индульгенции, которые не должны были подвергаться ревизии»,— возмущается гендиректор НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов, считая предпринятую «вивисекцию» недостаточно обоснованной. Однако обиженные девелоперы спорить не стали в расчете на то, что им удастся пролоббировать свои высотки с помощью процедуры отклонений. Эта процедура предполагает проведение по каждому отклонению публичных слушаний и их одобрение градостроительным советом, в который входят ведущие городские архитекторы.

По мнению Смольного, документ должен стать краеугольным камнем в градостроительстве. Однако многочисленные скандалы, сопутствовавшие почти всем стадиям его обсуждения и утверждения, во многом дискредитировали эпохальный документ.

Сразу после принятия ПЗЗ Валентина Матвиенко произвела глобальную кадровую перестановку, поменяв почти всех руководителей в градостроительном блоке своей администрации. Так что играть по правилам землепользования и застройки питерские чиновники начнут с чистого листа. ■

ПОДВОДЯТ СРОки

С 1 ЯНВАРЯ 2009 ГОДА В РОССИИ ПЕРЕСТАЛИ ВЫДАВАТЬ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ЛИЦЕНЗИИ. ДОПУСКАТЬ КОМПАНИИ К РАЗНЫМ ВИДАМ РАБОТ ТЕПЕРЬ ДОЛЖНЫ САМОРЕГУЛИРУЕМЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ (СРО). ПОКА СТАРЫЕ ЛИЦЕНЗИИ ЕЩЕ ДЕЙСТВУЮТ, ОДНАКО НОВЫМ ИГРОКАМ В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ПРИДЕТСЯ ВСТУПАТЬ В СРО. ПРИ ЭТОМ ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ СРО ИДЕТ КРАЙНЕ МЕДЛЕННО. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, УЖЕ 82 СТРОИТЕЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ ЗАРЕГИСТРИРОВАЛИ ОКОЛО 60 НЕКОММЕРЧЕСКИХ ПАРТНЕРСТВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СРО. АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

НЕ БЕРУТ В КОСМОНАВТЫ Для того чтобы создать СРО, необходимо зарегистрировать некоммерческое партнерство, которое выступит с соответствующей инициативой. При этом в числе учредителей должно быть не менее 100 компаний. В итоге СРО будет выдавать допуски на определенные виды работ, и если какая-то компания, являющаяся членом СРО, не выполнит обязательства контракта или сделает свою работу некачественно, то отвечать за нее будут все члены СРО через компенсационный фонд, созданный специально для этих случаев.

«Создание СРО в теории должно упростить некоторые бюрократические сложности и упростить жизнь строительных организаций. В итоге рынок должен получить некоммерческие партнерства добросовестных строительных компаний»,— говорит директор по маркетингу ГК «Конти» Юрий Синяев. По его словам, эти организации будут представлять собой сугубо профессиональные сообщества, которые станут нести как юридическую, так и материальную ответственность за каждого участника. Контроль над качеством работ будет осуществляться на основе взаимной ответственности членов СРО перед потребителями и профессиональным сообществом. Таким образом, членство организации в СРО должно стать гарантом доверия для заказчиков работ. При возникновении ущерба, нанесенного деятельностью организации, являющейся членом СРО, ответственность также возлагается на саму СРО.

ПЕРВЫЕ ЛАСТОЧКИ По оценкам Российского союза строителей, строительных СРО по всей стране должно быть около 50. А потенциальный объем рынка страхования ответственности в рамках СРО заместитель генерального директора САО «Гефест» Александр Шахов оценивает в 1–2 млрд рублей. Дело в том, что у членов СРО есть выбор — либо внести в компенсационный фонд 1 млн рублей, либо 300 тыс. рублей и заключить договор со страховой компанией. «Необходимость страхования не вызывает сомнения у большинства руководителей будущих СРО. Именно вариант с использованием в первую очередь системы страхования, а уже во вторую — компенсационного фонда и будет реализован на практике в 90% СРО»,— говорит Александр Шахов. Однако, несмотря на такие радужные прогнозы, до их реализации пока далеко.

«Работа по созданию СРО идет предсказуемыми темпами, несмотря на то что, как мы и предсказывали, ограничение как минимум в 100 членов усложняет этот процесс. Многие чиновники считают, что собрать столько участников несложно, так как они исходят из количества выданных лицензий. На самом деле из-за большого числа фирм-пустышек этот процесс не так прост»,— говорит генеральный директор Российского союза строителей Михаил Викторов. Тем не менее, по его словам, уже 82 строительные ассоциации зарегистрировали около 60 некоммерческих партнерств для создания СРО, 15 из них уже подают документы, а 2 СРО уже включены в государственный реестр — это структуры, созданные Спецстроем России. В числе тех, кто уже собрал пакет документов, есть и крупные игроки рынка. Учредители одной петербургской СРО, по словам Михаила Викторова, занимают около трех четвертей жилого рынка, а занимается их организацией строительно-промышленный комплекс северо-запада. «Кроме того, СРО создает Воронежский союз строителей. Аналогичная работа ведется в Ханты-Мансийске. В Москве уже создано порядка четырех-пяти коммерческих партнерств для формирования компенсационного фонда, одно из них создается на базе Ассоциации инвесторов Москвы»,— рассказывает Михаил Викторов.

СЕРГЕЙ БЫХОВЕЦ

БОЛЬШИНСТВО СРО СОЗДАЕТСЯ НА БАЗЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ АССОЦИАЦИЙ И СОЮЗОВ

То, что процесс формирования СРО идет очень медленно, подтверждают и представители строительных компаний. «На конец января были зарегистрированы две первые СРО в строительстве, поэтому об активности в данном направлении говорить не приходится»,— говорит Юрий Синяев. Кроме того, по его словам, многие строительные компании, уже действующие на рынке, получили лицензии, которые будут действовать еще несколько лет. В итоге в обязательном вступлении в СРО нуждаются новые игроки, которых в условиях кризиса единицы. «В настоящее время процесс создания саморегулируемых строительных организаций идет медленно»,— констатирует заместитель председателя правления корпорации MIRAX GROUP Сергей Кавченков. По словам Александра Шахова, САО «Гефест» уже удалось заключить 15 договоров страхования ответственности членов будущих СРО в Северо-Западном, Южном и Сибирском федеральных округах РФ. Суммы страховой ответственности САО «Гефест» по данным договорам составляют от 10 млн до 40 млн рублей. Таким образом, темпы активности в этом направлении тоже не столь велики, как ожидалось.

Несмотря на то что не так много заявок подается на формирование СРО, есть примеры, когда регулирующие органы отклоняли заявку по созданию СРО. «Надо смотреть, кто стоит во главе саморегулируемой организации. Например, одна СРО создается Межрегиональным объединением строителей, во главе которого стоит Ефим Басин. А в числе первых отказников был Союз проектировщиков одного из муниципальных округов Московской области»,— объясняет Михаил Викторов. По его словам, причиной отказа порой являются элементарные нарушения делопроизводства, отсутствие положенных по закону документов, а также то, что не регламентированы внутренние полномочия управляющих органов. Но впоследствии эти инициативные группы планируют заново подать документы, и, скорее всего, они на этот раз получат согласие. «Санкт-Петербург, Краснодар, Новосибирск — из числа наиболее активных регионов, где проблемами саморегулирования начали заниматься еще осенью 2008 года, и сейчас уже имеют вполне сформированные СРО, готовые к регистрации. В Москве этот процесс начался только в этом году и находится в начальной стадии»,— говорит Александр Шахов.

ПРИЧИНЫ ОТКАЗОВ Сами строители во многом относятся к СРО скептически. «На сегодняшний день получить статус СРО для некоммерческого партнерства далеко не так просто: пока еще не готов механизм, который, как предполагали законодательные власти, сможет заменить лицензирование строительной деятельности. Пока еще нет до конца проработанной нормативной и правовой базы для такого перехода»,— говорит Юрий Синяев. По его словам, от самого некоммерческого партнерства требуется разработка достаточно большого количества нормативных документов, на основе которых должны выдаваться допуски к тем или иным видам работ. Более того, на рынке возникают периодически компании-посредники, которые зачастую пытаются взять на себя процесс формирования СРО. «СРО сегодня создаются в большинстве случаев не на основе профессиональных строительных ассоциаций и научно-исследовательских организаций в строительстве, а на базе агентских организаций, которые оказывают помощь коммерческим компаниям в получении необходимых лицензий и сертификатов»,— говорит руководитель проектов компании «Пересвет-Девелопмент» Евгений Воронин. По его словам, это скорее приведет не к улучшению качества работы в строительстве и проектировании, а к росту расходов, так как в итоге получается, что стоимость вступления и членства в СРО в несколько раз выше, чем стоимость лицензий. При этом участники рынка не исключают, что некоторые посредники могут работать в интересах инициативных групп, созданных для формирования СРО.

По словам заместителя руководителя юридического отдела «Сити-XXI век» Василия Шарапова, к обязательным расходам строителей добавятся периодические членские взносы, а также при угрозе ликвидации СРО будут вынуждены за свой счет поддерживать размер компенсационного фонда СРО на требуемом уровне. «Ведение строительного бизнеса становится более рискованным, так как теперь допуск на строительный рынок зависит уже не от действий только самого строителя, но также от действий других участников СРО, в которую он вступил, от действий самой СРО, а также от действий уполномоченного органа государственной власти, контролирующего деятельность СРО»,— объясняет эксперт. Например, по словам Сергея Кавченкова, в настоящий момент готовится к подписанию распорядительный документ правительства Москвы о создании экспертного совета, в полномочия которого будет входить одобрение столичных СРО для включения в реестр Ростехнадзора. Возглавлять совет будет руководитель столичного стройкомплекса Владимир Ресин. Таким образом, создание СРО в Москве должно будет проходить утверждение в столичной администрации.

Кроме того, по словам Василия Шарапова, с введением СРО в строительстве осложняется доступ на строительный рынок для представителей малого и среднего бизнеса. Так, для получения такого доступа надо вступить в уже созданную СРО, то есть фактически просить разрешение на доступ к рынку у своих прямых конкурентов, либо создавать СРО самостоятельно с нуля. Для реализации последнего варианта потребуется привлечь значительные финансовые средства, а также членов СРО: для строителей — не менее 100 членов, для проектировщиков и изыскателей — не менее 50 членов, что представляется малореальным. В результате большинство СРО создается на базе региональных строительных ассоциаций и союзов. ■

ЛОББИСТСКИЕ ЗАМАШКИ

Если раньше строительные ассоциации, по сути выполнявшие лоббистские функции (не случайно во главе большинства из них стоят бывшие чиновники), не имели реальной власти, то теперь, создав на основе своей структуры СРО, они превратятся в сильный инструмент, обладающий масштабным влиянием. В итоге это может привести к монополизации рынка. «Вопросы законного лоббирования интересов строителей в органах государственной власти и местного самоуправления могут включаться в учредительные документы СРО в качестве дополнительных целей уставной деятельности СРО»,— говорит Василий Шарапов. По его словам, на практике действительно многие СРО образуются на базе действовавших ранее некоммерческих объединений строителей — Ассоциации строителей России, Российского союза строителей, региональных союзов строителей и т. д. В регионах, где строительный рынок относительно невелик, такие организации смогут контролировать допуск строителей и проектировщиков на соответствующий региональный строительный рынок, то есть получат реальную власть в этой сфере. «Последствием может быть юридическое блокирование доступа на местный строительный рынок конкурентов, прежде всего предприятий малого бизнеса. Для них выходом из этой ситуации будет поиск и вступление в СРО, образованные в других регионах страны, либо обжалование в суде действий СРО, препятствующих получению допуска к работам на местном строительном рынке»,— объясняет Василий Шарапов. Поэтому неудивительно, что активные члены таких ассоциаций или фактически их спонсоры будут создавать СРО на основе этих объединений. «Мы поддерживаем инициативу создания саморегулируемых организаций в строительной отрасли в качестве членов Ассоциации строителей России. Это организация, которая существует уже несколько лет, может послужить базой для объединения строительных организаций, в том числе на федеральном уровне»,— говорит Сергей Кравченков (MIRAX GROUP является активным членом АСР). В самих профессиональных объединениях также не соглашаются с лоббистской природой СРО. «Естественно, профессиональные союзы проектировщиков, изыскателей и строителей за счет создания на их базе СРО законодательно наделяются немалыми полномочиями, но это и сужает сферу их работы. В какой-то степени заниматься чисто лоббистской работой СРО не могут»,— говорит Михаил Викторов. По его словам, новые профессиональные объединения будут, скорее всего, просто заниматься контролем качества. «Тем более что пока у нас выпали из закона комплексные СРО, например совместные СРО изыскателей и строителей. Их стыковка, как нам кажется, должна происходить на базе таких объединений, как Российский союз строителей»,— считает эксперт.

«ДС ДЕВЕЛОПМЕНТ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ

NORDSTAR TOWER

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА А НА БЕГОВОЙ

- **ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ – 147 000 КВ. М**
- **АРЕНДУЕМАЯ ПЛОЩАДЬ – 79 650 КВ. М**
- **ПРЕДЛАГАЮТСЯ БЛОКИ ОТ 840 КВ. М**
- **КОЛИЧЕСТВО МАШИНОМЕСТ – 1200**

- Здание построено
- Комфортное планирование офисного пространства – основной шаг колонн 9х9
- Отличная транспортная доступность. Рядом Третье транспортное кольцо, Хорошевское шоссе, Звенигородский проспект, улица 1905 года
- 3 минуты пешком до ст. м. «Беговая»
- Панорамные виды на город и деловой район «Москва-Сити»
- Площадь этажа – 2 600 кв. м
- 26 скоростных лифтов Schindler
- Самый вместительный паркинг на ТТК (1 машиноместо на 60 кв. м)

ОРУЖЕЙНЫЙ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС КЛАССА А+ НА САДОВОМ КОЛЬЦЕ

- **ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ – 152 000 КВ. М**
- **ПЛОЩАДЬ ОФИСНОЙ ЧАСТИ – 69 000 КВ. М**
- **ПРЕДЛАГАЮТСЯ БЛОКИ ОТ 810 КВ. М**
- **ПЛОЩАДЬ ТОРГОВОГО ЦЕНТРА – 7 000 КВ. М**
- **ПЛОЩАДЬ ФИТНЕС-ЦЕНТРА – 3 000 КВ. М**
- **ПАРКОВКА – 1 300 М/М**

- Многофункциональный комплекс в престижном центре
- Великолепная транспортная доступность. Рядом Олимпийский и Ленинградский проспекты, улицы Тверская и Долгоруковская. Близость станций метрополитена «Маяковская» и «Новослободская»
- Панорамное остекление, открывающее уникальные виды на Москву
- Площадь этажа от 800 до 5 400 кв. м
- Развитая инфраструктура центра города, а также торговый комплекс и фитнес-центр в самом здании
- Высокотехнологичные инженерные системы с компьютеризированным диспетчерским управлением
- Эффективно организованная система вертикального транспорта (44 современных скоростных лифта)
- Исключительно высокая для центра города обеспеченность машиноместами

ЗВЕНИГОРОДСКИЙ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

- **ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ КОМПЛЕКСА – 362 500 КВ. М**
- **ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА – 160 000 КВ. М**
- **ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ОФИСНОГО ЦЕНТРА – 202 500 КВ. М**
- **ПРЕДЛАГАЮТСЯ БЛОКИ ОТ 450 КВ. М**
- **НАДЗЕМНЫЙ И ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГИ – 3 400 М/М**

- Хорошая транспортная доступность. Рядом Третье транспортное кольцо, Звенигородский проспект
- Развитая инфраструктура: 6-уровневый торговый комплекс с крупным супермаркетом и обширной развлекательной зоной (каток, мультиплекс, детский игровой центр, киноконцертный зал и др.)
- Фитнес-центр
- Компьютеризированная интеллектуальная система управления зданием
- Эффективно организованная система вертикального транспорта (27 современных скоростных лифтов)

ЛУЧШИЕ БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ

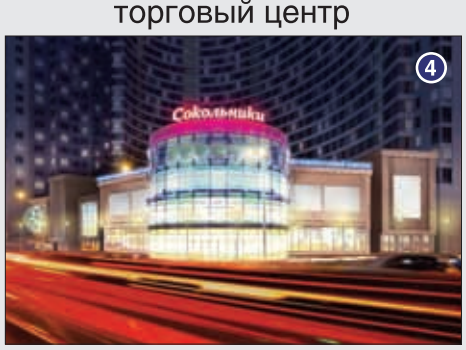
1. ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА А NORDSTAR TOWER
2. МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС КЛАССА А+ ОРУЖЕЙНЫЙ
3. МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ЗВЕНИГОРОДСКИЙ

2. КОМПЛЕКС ОРУЖЕЙНЫЙ
3. КОМПЛЕКС ЗВЕНИГОРОДСКИЙ
4. ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР СОКОЛЬНИКИ
5. ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР МОСФИЛЬМОВСКИЙ
6. ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ИЗМАЙЛОВСКИЙ
7. ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР НА БЕГОВОЙ

ЛУЧШИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ

СОКОЛЬНИКИ

торговый центр



ул. Русаковская, вл. 37-39

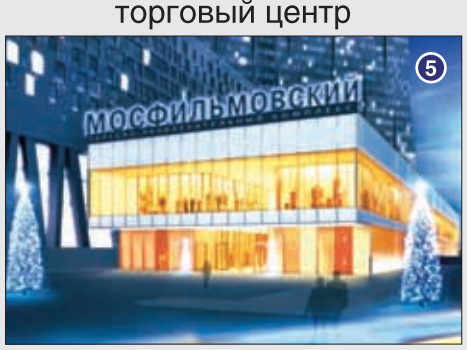
Современный торговый центр в стилобатной части высотного жилого комплекса класса Premium «Дом в Сокольниках»

- **Общая площадь – 24 900 кв. м**
- **Торговая площадь – 13 000 кв. м**
- **Подземный паркинг на 97 машиномест**

- Удобное расположение непосредственно у станции метро «Сокольники»
- Великолепная транспортная доступность – рядом проходят основные магистрали округа: улицы Русаковская и Стромынка, Третье транспортное кольцо, Щелковское шоссе
- Готовый объект
- Для торгового центра разработана эффективная концепция, подобраны арендаторы

МОСФИЛЬМОВСКИЙ

торговый центр



ул. Пырьева, вл. 2

Предлагается торговый центр, расположенный на пересечении улиц Пырьева и Мосфильмовская

- **Общая площадь – 14 760 кв. м**
- **Торговая площадь – 8 780 кв. м**
- **Подземный паркинг на 67 машиномест**

- Отличная пешеходная доступность и доступность наземным транспортом
- Первый современный торговый центр в данном районе
- Постоянный поток покупателей за счет прилегания к жилому комплексу
- Современные инженерные системы
- Современные архитектура и дизайн

ИЗМАЙЛОВСКИЙ

торговый центр

ул. 4-я Парковая, вл. 16

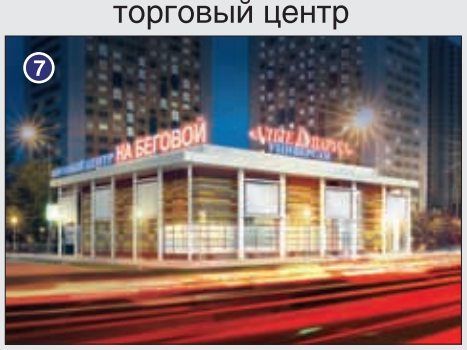
Предлагается торговый центр, расположенный в стилобатной части жилого комплекса «Измайловский»

- **Общая площадь – 17 600 кв. м**
- **Торговая площадь – 9 100 кв. м**
- **Паркинг на 136 машиномест**

- Пешеходная доступность – в 5 минутах пешком от станции метро «Измайловская». Удобный доступ к магистралям – Измайловскому бульвару, Первомайской улице, Щелковскому шоссе
- Первый современный торговый центр в данном районе
- Современные архитектура и дизайн
- Подземный паркинг
- Современные инженерные системы

НА БЕГОВОЙ

торговый центр



Хорошевское шоссе, вл. 2-20

Современный торговый центр в 1 минуте от метро

- **Общая площадь – 19 600 кв. м**
- **Торговая площадь – 10 600 кв. м**
- **Паркинг на 70 машиномест**

- Удобное расположение непосредственно у станции метро «Беговая»
- Великолепная транспортная доступность – рядом проходят крупные городские магистрали: Третье транспортное кольцо, Хорошевское шоссе и Ленинградский проспект
- Готовый объект
- Для торгового центра разработана эффективная концепция, подобраны арендаторы

ПРОДАЖА / АРЕНДА +7 (495) 28-710-28, +7 (903) 131-99-87

Проектная декларация на сайте www.ds-development.ru

РЕКЛАМА ООО «ДС ДЕВЕЛОПМЕНТ»

КОНСЕРВАТИВНАЯ ПОЛИТИКА

В ЭТОМ ГОДУ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БУДЕТ ЗАМОРОЖЕНА ПОЛОВИНА ИЗ ЗАЯВЛЕННЫХ РАНЕЕ ОБЪЕКТОВ. ДЕВЕЛОПЕРАМ ВАЖНО ПОНЯТЬ, В КАКУЮ СУММУ ОБОЙДЕТСЯ КОНСЕРВАЦИЯ ОБЪЕКТОВ И КАК ЭТО СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНО, ЧТОБЫ ПОТОМ СТРОЙКУ МОЖНО БЫЛО БЫСТРО ВОЗОБНОВИТЬ. ТАТЬЯНА РЮТИНА

ХУДШАЯ ПОЛОВИНА Девелоперы, столкнувшись, с одной стороны, с резким падением спроса на офисные, торговые и складские комплексы, а с другой — со сложностями финансирования, вынуждены останавливать стройку «до лучших времен». Точное число замороженных проектов установить довольно трудно, ведь решение о приостановке строительства может принять только инвестор, а информация, распространяемая самими компаниями, крайне противоречива. Директор ГК «Славград» Анна Цирульская приводит в пример предновогоднюю историю с одним из крупнейших застройщиков, который сначала заявил о заморозке крупнейшего проекта на Урале, а спустя некоторое время вынужден был проводить широкую информационную кампанию, сообщая, что стройка активно ведется и все будет сдано в срок. Понятно одно: замороженных проектов много и с каждым месяцем будет больше.

По подсчетам специалистов Jones Lang LaSalle, с четвертого квартала 2009 года по второй квартал 2010 года на рынок Москвы выйдет только половина от заявленных 2,5 млн кв. м высококлассных офисных площадей — 1,25 млн кв. м. «Строительство остальных будет приостановлено»,— уверен управляющий директор компании Jones Lang LaSalle Владимир Пинаев. В Санкт-Петербурге ситуация тоже сложная. По прогнозам Maris Properties in association with CBRE, в 2009 году на рынок выйдет не больше трети торговых (из заявленных к вводу около 900 тыс. кв. м), 50–60% от запланированных 570 тыс. кв. м офисных помещений, а также 30–40% объектов складской недвижимости, заявленных к вводу, то есть не более 500 тыс. кв. м.

«Можно предположить, что в дальнейшем будет заморожен еще ряд проектов, находящихся в начальной стадии реализации. Самые крупные и значимые проекты будут завершены, однако пока рынок не выйдет из подвешенного состояния, к новым проектам девелоперы приступать не будут»,— объяснили в пресс-службе компании LCMC. По оптимистичным прогнозам, ситуация изменится уже к лету: к этому времени шоковое состояние, в котором пребывает большинство игроков рынка, пройдет. Однако на практике выход из кризиса может затянуться. На фоне этих неутешительных прогнозов девелоперам крайне важно понять, в каких случаях строительство действительно нужно приостанавливать, в какую сумму обойдется консервация объектов и как это сделать правильно, чтобы потом стройку можно было быстро возобновить.

РАЗНИЦА ПОНЯТИЙ Прежде чем говорить о замораживании проектов, имеет смысл определиться с понятиями. По словам гендиректора консалтинговой компании RRG Дениса Колокольникова, все строящиеся объекты условно можно разделить на три категории.

Первая — объекты готовностью 70–80% и выше. На этой стадии строительства решение о замораживании принимается довольно редко. Основной объем инвестирования, как правило, уже осуществлен. К тому же существуют обязательства перед частными инвесторами или арендаторами, невыполнение которых повлечет за собой штрафные санкции или судебные разбирательства. Есть и плюс: достроив объект, можно рассчитывать на получение хоть какого-нибудь дохода. Замораживание же объекта в этой стадии, напротив, приведет к значительным расходам.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

СТОИМОСТЬ ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫХ РАБОТ СОПОСТАВИМА С КАПИТАЛЬНЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ В САМО СТРОИТЕЛЬСТВО

Вторая группа — объекты в стадии начала строительства (котлован, фундамент, первые этажи зданий). Среди таких объектов на сегодня заморожено примерно 30–40%.

Третья группа — проекты в стадии «земельного участка». Из этой категории заморожена большая часть — около 90%. Исключение составляют проекты социальной сферы и другие, финансирование которых осуществляют госструктуры.

Если девелопер останавливает проект, относящийся к первым двум группам, то можно говорить действительно о заморозке проекта и необходимости его консервации. По этому пути девелоперы стараются идти лишь в крайнем случае. «Все проекты компании, находящиеся на стадии завершения строительства и стадии „выхода на строительную площадку“, будут реализованы»,— утверждает член совета директоров корпорации MIRAX GROUP Дмитрий Луценко.

Если речь идет о проекте третьей группы, то в этом случае обычно говорят о корректировке программы развития компании. Отложив «бумажные» проекты на более благоприятное время, компания экономит средства. По этому пути пошли очень многие девелоперы, в частности та же MIRAX GROUP и «Система-Галс». «Сегодня такие проекты не требуют существенных финансовых затрат, и мы планируем их поддерживать и развивать за счет осуществления ряда внутренних согласований. Таким образом мы формируем задел согласованных и готовых к стройке объектов для будущего девелопмента в среднесрочной и долгосрочной перспективах»,— объяснили в пресс-службе компании.

«Замораживать объект необходимо в том случае, если девелопер уже не имеет возможности его реализовывать, а также не может или не хочет его продавать»,— считает Анна Цирульская. Если решение по объекту не принято, то проект считается приостановленным. Если же строители приступили к консервации недостроя, то можно говорить о заморозке. Заморозить проект за один день невозможно, эта процедура требует времени и средств, поэтому пока можно говорить о большом количестве отложенных проектов.

По словам управляющего партнера LCMC Дмитрия Золина, имеет смысл достраивать объекты, состояние готовности которых 70% и выше. Конечно, могут удлиниться сроки окупаемости, но тем не менее это будет гораздо выгоднее, нежели продавать объект с дисконтом или тем более его замораживать (консервация объекта с высокой степенью готовности — затратное мероприятие). С ним согласен и коммерческий директор строительной компании «Гинт-М» Артем Пантелеев. Кризис заставил пересмотреть многие концепции. Рынок резко изменился, изменились потребности арендаторов и потребителей, соответственно, изменились и критерии успешности проекта. Поэтому, принимая решение о замораживании или завершении строительства, необходимо сделать «аудит», оценить степень успешности проекта в новых условиях, после чего уже принимать решение.

ПРОДАЖА ОБЪЕКТА Продать замороженный объект девелопер может. Более того, большинство девелоперов, не имеющих финансовой возможности закончить строительство, именно к этому и стремятся. «Количество таких заказов в нашем брокерском подразделении за время, прошедшее с начала кризиса, увеличилось в разы,— рассказал Денис Колокольников.— Другое дело, что продать замороженный объект крайне сложно. Покупателей крайне мало, да и то в основном интересуются небольшими проектами. В результате, даже если удается найти покупателя, продавцам приходится довольствоваться примерно половиной от той цены, которую они могли бы получить за данный проект до кризиса. Нередко цена ограничивается уже вложенными инвестициями (другими словами, объект может уйти по себестоимости и даже ниже)».

Это подтверждает и Дмитрий Золин: «Сегодня инвестор заинтересован в покупке наиболее ликвидного проекта с максимальным дисконтом. Конечно, максимальную выгоду профильный инвестор может получить, если проект продается в связи с банкротством компании». Анна Цирульская отмечает, что сегодня все чаще земельные участки засчитывают в акционерный капитал, а не покупают.

А вот Владимир Пинаев уверен, что найти покупателя на объекты незавершенного строительства будет нелегко, так как спрос крайне низок: «В ближайший год сделок по продаже недостроя ожидать не следует, разве что имущество какого-то девелопера будет реализовываться за долги». ■

КАК ПРАВИЛЬНО ЗАКОНСЕРВИРОВАТЬ ОБЪЕКТ

С технологической точки зрения подготовка незавершенного строительного объекта к консервации предполагает целый ряд мер, прибегнув к которым собственник не только обеспечит своему объекту наилучшие условия пребывания в замороженном состоянии, но и обезопасит себя от серьезных финансовых и юридических проблем.

В первую очередь необходимо провести работы, обеспечивающие строительным конструкциям и оборудованию объекта защиту от агрессивного воздействия окружающей среды, а также организовать противопожарную защиту. Именно это поможет собственнику максимально быстро и эффективно возобновить в будущем строительство, избежав дополнительных финансовых вложений в реставрацию незавершенного объекта. «Ведь стоимость восстановительных работ сопоставима с капитальными вложениями в само строительство»,— объяснил Валерий Кузнецов, проект-менеджер компании Colliers International FM.

Еще одним важным пунктом технической подготовки незавершенного строительного объекта является защита опасных участков: ограждение котлованов, сквозных проемов в перекрытиях, укрепление стен, фиксация всех подвижных элементов, организация порядка движения по недостроенному объекту. Цель такой подготовки — уберечь от несчастных случаев и травматизма людей, по какой-то причине оказавшихся на строительной площадке или около нее, так как, согласно российскому законодательству, в ситуации, когда на территории недостроенного объекта, не прошедшего процедуры консервации, третьим лицам нанесен вред, ответственность за это — вплоть до уголовной — несет заказчик (собственник) строительства.

С правовой точки зрения принимать решение о замораживании объекта и оформлять это решение соответствующими документами — приказом или распоряжением — необходимо в том случае, если строительство приостанавливается более чем на шесть месяцев. «В противном случае по прошествии шести месяцев после фактической остановки строительных работ на объекте собственнику придется иметь дело с надзирающими органами, которые не только обложат его штрафами за нарушение российского законодательства, предписывающего проводить консервацию незавершенных строительных объектов, но обяжут его провести консервацию объекта строительства в принудительном порядке»,— объяснил Валерий Кузнецов. Максимальное время, необходимое для проведения работ, не должно превысить трех месяцев. Причем в этот промежуток времени укладываются разработка проекта консервации, инвентаризация строительства и оборудования, собственно строительно-монтажные работы по консервации.

По словам юриста компании Colliers International FM Наталии Торгашевой, до тех пор, пока недостроенное здание, возведение которого приостановлено, не пройдет юридической подготовки, документально подтверждающей его статус объекта незавершенного строительства, такое здание будет рассматриваться исключительно как объект строительства. Это значит, что до официального объявления о замораживании строительства такой объект не находится во владении и пользовании собственника, не является недвижимым имуществом и право собственности на него не может быть зарегистрировано. В связи с этим собственник не может использовать такой объект в коммерческих операциях.

В частности, он не имеет права передать этот объект покупателю по договору купли-продажи, использовать его в качестве залога при урегулировании долговых обязательств, использовать в качестве основания для получения кредитов, застраховать такой объект. Для государственной регистрации права на объект, строительство которого не завершено, необходимо собрать пакет документов. В обязательном порядке должны быть документы, подтверждающие, что объект незавершенного строительства не является предметом действующего договора подряда. Таким подтверждением, в частности, является акт о консервации объекта строительства.

ЗАМОРОЗКИ НА ПОЧВЕ

КРИЗИС ПОСТАВИЛ ПОД УГРОЗУ РЕАЛИЗАЦИЮ НЕ ТОЛЬКО НЕБОЛЬШИХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫХ В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ БЫЛО НЕПРИВЫЧНО МНОГО, НО И КРУПНЫХ СТРОЕК, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ БЫЛИ СФОРМИРОВАТЬ НОВОЕ ЛИЦО СТОЛИЦЫ. ВРЯД ЛИ ВСЕ ОНИ БУДУТ ОСУЩЕСТВЛЕНЫ. ТАТЬЯНА КОМАРОВА

РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ Сейчас у девелоперов не хватает денег на финансирование даже небольших проектов; а уж сотен миллионов долларов, которые требуются для строительства «мегапроекта», нет ни у кого. Банки же в нынешних условиях придерживаются консервативной политики и выдавать большое количество денег на один девелоперский проект не спешат.

Тем не менее есть у «мегапроектов» и свои плюсы. «Кризис отразится на любых проектах. Бытует мнение, что чем меньше проект, тем он устойчивее в критической ситуации, но я другого мнения. Экономика проекта складывается из многих составляющих. Среди наших крупных девелоперов популярны как раз мегапроекты, на которых можно варьировать и прибыль, и устойчивость этого проекта в различных ситуациях»,— говорит Анжела Кузьмина, коммерческий директор ООО «Садовые кварталы» (проект застройки территории РТИ «Каучук».

Кроме того, плюс «мегапроектов» — это их долгосрочность, которая позволяет безболезненно передвинуть проект на более поздние сроки. Не обязательно замораживать «Большой Сити» — проект застройки района, прилегающего к ТТК и ММДЦ «Москва-Сити», на котором сейчас располагается множество небольших промышленных предприятий и кварталы, подлежащие реновации. История этого проекта относительно нова: в 2003 году компания «Система-Галс» предложила правительству Москвы создать единую концепцию развития этой площадки, и в 2005 году ЗАО «Большой Сити», «дочке» компании, была поручена разработка проектов планировок первоочередных кварталов. В марте 2007 года концепцию утвердили, и начались переговоры с многочисленными собственниками предприятий и разработка отдельных объектов. Строить на территории «Большого Сити» собирались практически все крупные девелоперы Москвы, «застолбившие» за собой участки, но мало кто из них обнародовал какие-либо определенные планы. Тем не менее о заморозке своих проектов в рамках «Большого Сити» уже заявили «Система-Галс» и MIRAX GROUP. Ранее предполагалось, что первая очередь «Нового центра» будет завершена к 2010 году, а весь проект может быть закончен только к 2020-му. Теперь, похоже, проект будет отодвинут еще на несколько лет. Да и завершать его, вероятно, будут уже не те компании, которые начинали: в феврале обсуждался проект постановления правительства Москвы «О территориальной схеме зоны развития, прилегающей к ММДЦ „Москва-Сити“», в котором говорится, что в первом полугодии 2009 года необходимо подобрать управляющую компанию для оперативного управления проектом. В «Системе-Галс» постановление обсуждать не торопятся. «В вопросе заявленного в проекте постановления правительства Москвы выбора управляющей компании необходимо дождаться конкретных предложений правительства»,— комментируют в пресс-службе компании.

Впрочем, есть и объективные сложности, мешающие развивать проект. «Сейчас работа над „Большим Сити“ просто не ведется: там слишком большое количество собственников, с которыми необходимо договариваться»,— говорит Константин Романов, партнер компании Knight Frank, разрабатывавшей концепцию проекта.

СЕРГЕЙ БРОВКО

«МОСКВА-СИТИ» ПЕРЕЖИВАЕТ УЖЕ ВТОРОЙ КРИЗИС

А вот проект ММДЦ «Москва-Сити» попал уже во второй финансовый кризис, который может помешать его реализации в срок. Тем более что инвесторами и девелоперами выступают крупные компании, которые сами столкнулись с финансовыми трудностями. Это может серьезно изменить концепцию проекта. Под вопрос уже поставлено будущее башни «Россия» — самого амбициозного проекта «Москва-Сити»: у компании RussianLand Шалвы Чигиринского нет средств на ее реализацию (на строительство самой высокой башни в Европе предполагалось потратить более $1,5 млрд). В связи с этим строительство будет перенесено как минимум с 2012 года на 2016-й. Предлагаются и другие варианты изменения проекта — от перепродажи его другому инвестору (о желании купить «Россию» уже заявляла MIRAX GROUP) до уменьшения высоты башни втрое: с 612 до 200 м.

Другие объекты ММДЦ уже строятся и, скорее всего, не претерпят значительных изменений. Будущие арендаторы и кредиторы под большинство проектов «Москва-Сити» были уже найдены, и вряд ли правительство Москвы обрадовал бы их отказ от финансирования проекта, который является имиджевым для московских властей. Скорее должники могут начать расплачиваться с банками площадями. А вот с арендаторами ситуация обстоит сложнее: предварительные договоры заключались по «докризисным» ставкам, и изменение договоров может привести к существенному изменению экономики проектов для девелоперов. Правда, вносить изменения в проекты из-за изменения финансовых условий опрошенные нами девелоперы не планируют.

ОСТРОВ ФАНТАЗИЙ Есть в Москве еще не начатые мегапроекты, которые, скорее всего, так и не будут осуществлены. В конце 2007 года московским правительством был анонсирован проект строительства одного из крупнейших в мире зданий — культурно-делового центра «Хрустальный остров» площадью 2,5 млн кв. м в Нагатинской пойме по проекту Нормана Фостера. Высота комплекса должна была составить 450 м, диаметр основания — более 700 м. Но кризис помешал созданию «Хрустального острова». Инвестором проекта должна была стать Московская девелоперская компания (МДК), на паритетных началах принадлежащая Шалве Чигиринскому и столичному правительству. Однако 9 октября 2008 года эти функции с МДК были сняты: найти $3 млрд на реализацию столь масштабного проекта в условиях кризиса инвесторы не смогли. Сейчас, по официальным данным, правительство Москвы продолжает искать инвесторов, но едва ли найдет. А финансировать стройку за свой счет город тоже не станет: спасения требуют многие другие, более реалистичные проекты.

Не ясно и будущее «Золотого острова», располагающегося на Болотном острове, прямо напротив Кремля. Проект предполагал реконструкцию всей западной части Болотного острова — от стрелки до Большого Москворецкого моста.

Проект «Золотой остров» и до кризиса вызывал у участников рынка удивление: при всей своей привлекательности с экономической точки зрения, реализация его казалась сомнительной. Идея пережила смену нескольких концепций и нескольких управляющих компаний. Первый вариант застройки острова был разработан еще в 2003 году, однако строительство так и не началось. В самой близкой к реальности стадии застройка территории «Красного Октября», которая занимает 4,9 га. Компания «Гута Девелопмент» в 2007 году вывела производство за пределы Москвы, и на ее территории планировали построить элитный жилой район, многофункциональный комплекс, в составе которого останутся Музей кондитерского производства и цех ручного производства, а также отреставрировать старые здания кондитерской фабрики и здание императорского яхт-клуба. Но, похоже, активное строительство здесь начнется еще не скоро. Официально в «Гуте» ситуацию прокомментировать не смогли, помещения «Красного Октября» сейчас сдаются в аренду.

Более «живым» выглядит проект Nagatino I-land, который строится на территории АМО ЗИЛ. Предприятие признало свою убыточность и решило заняться застройкой части площадей. В результате производственные площади завода были сокращены почти в пять раз. На 32 га будет реализован проект «Nagatino I-land», который включит в себя площади офисно-делового и научно-производственного назначения, технопарк, выставочный центр, гостиницы и апартаменты, спортивно-оздоровительный центр, рестораны и кафе. Особенностью технопарка, отличающей его от конкурентов, будет централизованное управление инженерным обеспечением и телекоммуникациями. «Nagatino I-land» станет крупнейшим технопарком в Европе. У этого проекта особый статус: с одной стороны, он включен в городскую программу, с другой — реализуется полностью на коммерческие деньги (кредиты Инвестторгбанка и Внешэкономбанка). Предполагалось, что строительство будет проводиться в пять очередей и полностью завершится в 2011 году — собственники не теряют надежды на то, что эти планы осуществятся. «Конечно, в такой сложной экономической ситуации принимать решение о закладке второй и третьей очередей было непросто, но наш проект долгосрочный, и строительство продлится не один и не два года, поэтому мы рассчитываем, что ввод в эксплуатацию новых зданий осуществится в тот момент, когда рынок будет в них максимально заинтересован»,— говорит Алексей Чертков, руководитель коммерческого отдела ОАО «Московский бизнес-инкубатор». Строительство первой очереди фактически завершено, в апреле начнется сдача госкомиссии. При этом из-за финансового кризиса девелопер изменил уровни арендных ставок и стратегию реализации площадей первой очереди проекта. ■

ДЕСЯТИЛЕТНИЙ КРИЗИС

Финансовый кризис 1998 года также застал врасплох столичный рынок девелопмента. Но тогда крупных проектов было немного, не говоря уже о проектах комплексного освоения территорий, поэтому масштабы «заморозок» несопоставимы с нынешними.

Наиболее серьезно пострадал от кризиса многострадальный «Москва-Сити». Управляющая компания для застройки этих территорий была создана московским правительством еще в 1992 году, а замысел комплекса относится к концу 80-х. Тогда предполагалось, что строительство нового делового центра с жилой и развлекательной частями будет завершено к началу нового тысячелетия. Но развитие рынка не создавало условий для реального продвижения проекта в начале и середине 90-х годов, да и финансирования в достаточном объеме не находилось. Первым завершенным объектом «Москва-Сити» стали пешеходный мост «Багратион» и «Башня 2000», законченные до финансового кризиса в 1998 году, после которого строительство было заморожено на несколько лет. Активная работа над «Москва-Сити» возобновилась только в 2002 году. Кризис помешал строительству многофункционального комплекса «Садовое кольцо» площадью больше 95 тыс. кв. м. Проект должен был располагаться на площади Курского вокзала, в его строительство к 1998 году было вложено около $10 млн, когда один из инвесторов по финансовым причинам вышел из проекта. Строительство благодаря финансовой поддержке московских властей возобновилось довольно быстро, уже в 1999 году, силами «Ингеокома». В результате был построен крупнейший на тот момент ТРК в столице «Атриум».

В 1994 году вышло постановление правительства Москвы о предоставлении по итогам городского конкурса АОЗТ «Финансовый центр — Межбанковская валютная биржа» земельного участка под строительство гостинично-делового комплекса. ММВБ, созданная всего двумя годами раньше, хотела построить офисный центр на Поклонной улице, чтобы разместить в нем свои офисы и получать дополнительный доход, сдавая часть площадей в аренду банковским структурам. 31 октября 1997 года было начато строительство, но кризис 1998 года перечеркнул все планы. Проект не достроен до сих пор. Сейчас им занимается ИПГ «Евразия».

САЖАЮТ НЕДОРОГО

В ЯНВАРЕ КОЛИЧЕСТВО ВАКАНТНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ КЛАССА А УВЕЛИЧИЛОСЬ ДО РЕКОРДНОГО ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ СУЩЕСТВОВАНИЯ СТОЛИЧНОГО РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ УРОВНЯ — 23%. ШАНСЫ НА ТО, ЧТО ВЛАДЕЛЬЦАМ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ УДАСТСЯ УДЕРЖАТЬ АРЕНДАТОРОВ И ОСТАНОВИТЬ ПАДЕНИЕ СТАВОК АРЕНДЫ, ОЧЕНЬ МАЛЫ. АЛЕКСАНДР МАКАРЕНКО

ИТАР-ТАСС

ОФИСЫ КЛАССА А ПО ЦЕНЕ $700 ЗА 1 КВ. М НИКОГО УЖЕ НЕ УДИВЛЯЮТ

БОРЬБА ЗА СКИДКИ Еще в середине прошлого года, когда уровень вакантных площадей в БЦ класса А по Москве составлял 2–3%, нынешняя ситуация не могла присниться владельцам и управляющим БЦ даже в страшном сне. Однако если в сентябре 2008 года, по данным Colliers International, вакантные помещения класса А составляли 4,2%, то в октябре — уже 7%, в ноябре — 11%, а в декабре и вовсе достигли 19,9% — абсолютного максимума за последние восемь лет. Количество купленных и арендованных в этом месяце «квадратов» достигло исторического минимума — объем сделок составил всего 26 тыс. кв. м. Сократились и инвестиции в строительство. По данным Blackwood, на 2009 год был заявлен выход 2,7 млн кв. м офисных площадей, но в реальности совокупный объем вводимых БЦ, по прогнозам компании, не превысит 500 тыс. кв. м.

В первые два месяца 2009 года ситуация не изменилась: количество пустующих помещений в А-классе продолжило расти, пусть и не такими быстрыми темпами. В частности, согласно исследованию C&WS&R, уровень свободных площадей в офисах, расположенных в пределах Бульварного кольца, в районе Белорусского вокзала, в Замоскворечье и ММДЦ «Москва-Сити» сегодня составляет 22,5%. В других центральных районах офисы класса А не заполнены на 5,5%, а за пределами центра — на 7,8%. Общая площадь пустующих бизнес-центров класса А в столице достигла 500 тыс. кв. м, причем больше всего пустующих площадей — около 100 тыс.— в «Москва-Сити».

В таких условиях даже самые престижные БЦ, еще недавно диктовавшие арендаторам свои условия, идут на многое, чтобы поддержать заполняемость на прежнем уровне. Например, в офисном центре «Белая площадь» (63,8 тыс. кв. м, девелоперы — Coalco и AIG/Lincoln) арендаторам предлагают заключить договор не на стандартные пять-семь лет, а на три года. Расчет на привлечение тех компаний, которые не хотят изымать оборотные средства из бизнеса на долгосрочную аренду, а также организаций, опасающихся больших штрафов от БЦ за расторжение долгосрочных договоров в случае плохой рыночной конъюнктуры (например, компании ТНК-ВР, отказавшейся от аренды 45,4 тыс. кв. м в БЦ «Западные ворота», пришлось заплатить $25 млн штрафа). В бизнес-центре «Добрынинский» в этом году не проводилось ежегодное повышение арендной ставки на 10–15%: менеджмент БЦ надеется, что эта мера послужит арендаторам достаточным аргументом в пользу того, чтобы остаться на прежнем месте.

Собственник БЦ Riverside Towers компания Enka пошла другим путем: девелопер предлагает потенциальным арендаторам гораздо более компактные офисы, чем раньше. Если еще в конце прошлого года в этом БЦ минимальная площадь блока составляла 500 кв. м, то теперь можно снять офис площадью от 200 кв. м. А в недавно открывшемся бизнес-центре Citydel, чтобы привлечь арендаторов, не взимают плату за внутреннюю отделку помещений, что дает существенную экономию въезжающим в здание.

Но, конечно, главный инструмент сохранения старых и привлечения новых арендаторов для владельцев БЦ сегодня это снижение арендных ставок. И с начала года девелоперы пользуются этим инструментом более чем активно. Если в октябре 2008 года ставка аренды составляла €1575 за 1 кв. м (вместе с НДС и эксплуатационными расходами), то сегодня эта сумма исчисляется уже в долларах. И это не считая дисконта в 10–30%, который, по словам директора департамента коммерческой недвижимости Mayfair Properties Сергея Волочкова, может получить при переговорах с Enka крупный арендатор. Именно эти условия, к слову, и удержали Mitsubishi Electric от переезда с Космодамианской набережной в менее дорогой офис. На еще большие уступки пошла девелоперская компания Placon: интернет-холдинг Rambler Media, подписавший предварительный договор аренды около 6 тыс. кв. м в бизнес-центре «Омега Плаза», получил дисконт в целых 40% — первоначально установленная ставка снизилась до $500 за 1 кв. м с учетом НДС и эксплуатационных расходов.

В целом же, по данным компании S.A.Ricci/King Sturge, с августа 2008 года по февраль 2009 года дисконт по арендным ставкам по предварительным контрактам достиг 50%, а по действующим договорам — 20–25%.

По данным Richard Ellis, арендные ставки на БЦ класса А в Москве составляют $650–815 за 1 кв. м в год. Но это без учета находящегося за МКАД БЦ «Западные ворота» ($550 за 1 кв. м) и бизнес-центров в «Москва-Сити», где она до сих пор составляет внушительную по нынешним меркам сумму — $1,3 тыс. за 1 кв. м в год (именно за эти деньги, к примеру, можно прописаться в башне «Федерация»).

ШАНС ДЛЯ БУДУЩЕГО РОСТА Впрочем, несмотря на явный кризис, владельцы большинства столичных БЦ пытаются сделать хорошую мину при плохой игре. В коммерческом отделе компании «Даев плаза» (управляет одноименным бизнес-центром) нам заявили, что кризис не привел и в ближайшей перспективе не приведет к уменьшению арендной ставки или появлению скидок для арендаторов. Девелоперы, выводящие на рынок новые объекты, также стараются держаться уверенно. «Несмотря на финансовый кризис, сегодня реальный объем предложений офисной недвижимости в Москве нельзя назвать высоким,— уверен генеральный директор Capital Group Андрей Нестеренко.— В отношении величины арендных ставок действительно наблюдается некая стабилизация, но к концу 2009 года мы ожидаем острый дефицит качественного предложения офисной недвижимости». Свое мнение топ-менеджер аргументирует тем, что значительный рост ставок на объекты класса А наблюдался последние два года. Соответственно, офисные центры подобного калибра, сданные раньше, еще не проиндексированы до текущего рыночного уровня. Кроме того, по оценке Capital Group, до конца года в Москве будет введено в строй не более четырех БЦ класса А (в том числе и собственный проект компании — «Город столиц»). В то же время специфика класса А предполагает использование современных инженерных решений и систем связи, так что новички высшей лиги БЦ будут заранее иметь некий гандикап перед уже построенными офисными центрами и без клиентов наверняка не останутся.

Однако большинство опрошенных экспертов не согласны. «О каком дефиците офисов класса А к концу года может идти речь? — недоумевает Сергей Волочков.— Просто между ведущими девелоперами существует своего рода круговая порука: они не говорят про свои пустующие площади и скидки открыто, чтобы не спровоцировать еще больший обвал рынка. Однако стоит какой-либо крупной компании высказать заинтересованность в аренде площадей в конкретном БЦ, девелоперы легко идут на уступки и в процессе переговоров могут скинуть в зависимости от количества арендуемых квадратов от 10 до 30%».

По мнению директора департамента аналитики Colliers International Ольги Ясько, ситуация с ценами на БЦ класса А стабилизируется к середине лета, после коррекции арендных ставок не менее чем в 30–40% и сравнительно высокого, не менее чем 30%, уровня доли вакантных площадей. «Стабилизация наступит тогда, когда большинство владельцев офисов примут условия арендаторов, а эти условия сегодня — предложения в действующих объектах класса А с отделкой по ставке $750 за 1 кв. м в год»,— соглашается партнер S. A. Ricci/King Sturge Павел Яншевский. Еще полгода назад подобные требования вызвали бы у владельцев БЦ лишь усмешку. Однако сегодня те девелоперы, которые первыми примут реалии рынка, окажутся в выигрыше.

КОВАРНАЯ СУБАРЕНДА По мнению директора департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольги Широковой, учитывая нынешнюю ситуацию на рынке, к лету арендные ставки просядут еще на 30–35% относительно нынешних. С ней согласен и Павел Яншевский: по его мнению, к июню-июлю даже такие «упертые» арендодатели, как девелоперы «Москва-Сити», будут вынуждены снизить ставки до $500–800 за 1 кв. м. К этому их будут подталкивать и собственные арендаторы, которые в целях экономии средств на дорогостоящий наем квадратных метров станут активно развивать субаренду. По данным Knight Frank, в прошлом году 28% сделок с офисными площадями в классе А пришлось на финансовые и консалтинговые компании, которые больше всех пострадали от кризиса. В результате сегодня большая часть поглощенных ими площадей выходит на вторичный рынок в виде готовых помещений в действующих бизнес-центрах. Уже сегодня в субаренду предлагаются офисные площади класса А в таких престижных БЦ, как «Северная башня» и «Башня на набережной». Например, располагающиеся в последней KPMG и «Ренессанс Групп» намереваются сдать в субаренду 4 тыс. и 5 тыс. кв. м из занимаемых ими сегодня 12 тыс. и 14 тыс. «квадратов» соответственно. Согласно прогнозам Knight Frank, в первом полугодии 2009 года общий объем офисной «вторички» по Москве составит 150 тыс. кв. м, из которых 70% придется как раз на помещения класса А (в 2008 году было в пять раз меньше). И это еще умеренный прогноз — по расчетам управляющего директора Jones Lang LaSalle Владимира Пинаева, в первом квартале 2009 года общий объем предложения офисов в субаренду может достичь 250–300 тыс. кв. м. ■

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ПУСТУЮЩИХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ КЛАССА А В СТОЛИЦЕ ДОСТИГЛА 500 ТЫС. КВ. М, ПРИЧЕМ БОЛЬШЕ ВСЕГО ПЛОЩАДЕЙ — ОКОЛО 100 ТЫС. КВ. М — ПРОСТАИВАЕТ БЕЗ АРЕНДАТОРОВ В «МОСКВА-СИТИ»

МИНУС 30%

По данным компании «Миэль-Коммерческая недвижимость», арендные ставки на складские помещения в январе 2009 года снизились на 30–35% по сравнению с сентябрем 2008 года. Новый тренд на рынке складской недвижимости — арендная ставка, включающая в себя расходы по обслуживанию и НДС. Если в ноябре—декабре 2008 года ставки по аренде были такими же, как и в феврале 2009 года, но не включали в себя расходную часть, то теперь данные расходы уже включены в стоимость, то есть траты арендатора сокращаются на 20–25%. Данное снижение арендных ставок связано с увеличением объема предложений, в связи с чем собственники складов готовы давать большие скидки, чтобы не потерять арендаторов.

В настоящее время арендные ставки на склады класса А составляют 5,5–7,5 тыс. рублей за 1 кв. м в год, включая расходы, класса В — от 4,5 тыс. до 5,5 тыс. рублей за 1 кв. м в год, включая расходы, класса С — от 2,5 тыс. до 4 тыс. рублей за 1 кв. м в год, включая расходы. Так, например, арендная ставка на помещения в новом складском комплексе класса В «Технопарк Купавна», реализуемом компанией «Миэль-Коммерческая недвижимость», составляет порядка 4,5 тыс. рублей за 1 кв. м в год, включая расходы, в то время как минимальная площадь аренды — 1,5 тыс. рублей за 1 кв. м.

Благодаря гибкой политике арендодателей структура спроса на складские помещения практически не изменилась. Ожидаемой миграции арендаторов из класса А в более низкие классы пока не наблюдается, за исключением единичных случаев.

Что касается предложения, то на сегодняшний день ожидается увеличение числа свободных площадей. Причем такая обстановка вызвана оптимизацией арендаторами собственных расходов и уменьшением затрат на арендные платежи путем отказа от части занимаемых складов. Эксперты считают, что насыщение данного сегмента произошло вовсе не в силу избытка предложений на рынке, а ввиду падения товарооборота. Освобождающиеся вследствие этого площади послужили ресурсом для восстановления равновесия между спросом и предложением. Таким образом, сокращение спроса и переизбыток предложения позволяют теперь говорить именно о рынке арендатора, а не о рынке собственника, как это было еще несколько месяцев назад. И именно кризисная ситуация привела к насыщению рынка складских помещений.

«РАССЧИТЫВАТЬ НАДО НА СЕБЯ И НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ БАНКИ»

В ТО ВРЕМЯ КАК ДРУГИЕ КОМПАНИИ ЗАМОРАЖИВАЮТ ПРОЕКТЫ, CROCUS GROUP ГОТОВИТСЯ К ОТКРЫТИЮ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ. О ПРОЕКТАХ И ИНВЕСТОРАХ РАССКАЗЫВАЕТ ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ АРАС АГАЛАРОВ.

АРАС АГАЛАРОВ, ВЛАДЕЛЕЦ КОМПАНИИ CROCUS GROUP

BUSINESS GUIDE: Ваши помощники подготовили мне справку о проектах группы. Читаю, и не верится — у всех кризис, а вы будет открывать торгово-развлекательный комплекс Vegas — «трехуровневое пространство, вмещающее более 300 магазинов, боулинг, ледовую арену и парк аттракционов с американскими горками и колесом обозрения. Согласно пресс-релизу, посещаемость Vegas составит не менее 150 тыс. человек в день».

АРАС АГАЛАРОВ: 150 тыс. гостей в день, я думаю, все-таки это нереальная цифра. Сейчас у нас 10 тыс. покупателей ежедневно в «Твой дом» приходят. «Ашан» (якорный арендатор Vegas), думаю, добавит столько же, а сам комплекс — он же огромный и концептуальный — добавит еще 10 тыс. гостей. Даже если их будет 50 тыс., на сегодняшний день это огромная цифра.

BG: На каком этапе строительства новый ТЦ компании?

А. А.: Vegas строится, его открытие запланировано на осень, но какой это будет день, месяц, я не готов сейчас сказать. Это зависит от арендаторов, их готовности. Уже сейчас мы пытаемся договариваться, чтобы они могли начать отделку своих магазинов. Проектом предусмотрена и развлекательная составляющая: каток, чертово колесо, аттракционы. Будем надеяться, все это так же удастся открыть уже осенью. В Vegas будет парковка на 5 тыс. машино-мест, водоем, фонтан и вертолетная площадка. Сейчас мы приступаем к остеклению, фасадным работам, внутри идет установка противопожарных систем, электрика проводится.

BG: В какой стадии находятся остальные проекты?

А. А.: В «Крокус Сити» строится станция метро, концертный зал Crocus City Hall, рассчитанный на 6,2 тыс. человек. Строим мебельный центр. А также логистический центр «Крокус Интерсервис» в Одинцове. Думаю, это будет один из самых современных складских центров в стране — высотой 40 м и полностью автоматизированный. В поселке Agalarov Estates построена вся инфраструктура.

BG: Почему собственный склад строите?

А. А.: Мы запустили новую компьютерную программу (старая уже не справлялась с огромным ассортиментом). А с учетом того что мы планируем расширять сеть «Твой дом» — уже есть два магазина в Москве, в следующем месяце откроется еще один в Воронеже и планируем открыть еще, то операционная деятельность относительно логистики и ассортимента все должно быть автоматизировано. Поэтому мы решили построить собственный склад. Это позволит улучшить управление всем процессом логистики. Склад будет обслуживать все магазины сети.

BG: Что с вашими гостиничными проектами?

А. А.: Одна гостиница — Aquarium Hotel — на 230 номеров уже открыта. Она управляется собственными силами и была нужна нам срочно, чтобы решить проблему размещения гостей. Вообще, мы планируем построить второй отель на 1 тыс. номеров, идет проектирование. И третью гостиницу — Riviera — с апартаментами, собственными водными каналами и лодками, которые будут ездить вдоль известных фасадов: мы построим копии знаменитых зданий. У здания будет стеклянная крыша, и, как в Лас-Вегасе, на нее будет проецироваться «небо», которое будет меняться в зависимости от погоды и времени суток.

BG: Пришлось ли привлекать кредиты?

А. А.: У нас кредитный портфель в районе $600 млн. В связи с тем что мы апеллируем почти 1 млн кв. м площадей, они позволяют нам, обслуживая кредиты, продолжать строиться дальше. Мы стараемся не снижать темпы, насколько позволяют обстоятельства. Нам, как и всем недавно, Сбербанк чуть-чуть поднял кредитную нагрузку, и это несколько изменило темпы строительства. А так, летом мы планируем открыть и концертный зал, и мебельный центр. К концу года — станцию метро, которую мы, кстати, тоже строим за свои деньги.

BG: Вы почувствовали снижение цен на стройматериалы?

А. А.: В структуре строительства стоимость металла в зависимости от сложности конструкции составляет от 100 до 200 кг. Металл стоил, скажем, 30 тыс. рублей, а стал стоить 20 тыс. за тонну. Экономия в 2 тыс. рублей за квадратный метр — это не такая серьезная разница. Стоимость щебня, песка не изменилась. Цемент, правда, подешевел, но это тоже не большая экономия. В стоимости строительства сама коробка не составляет даже 50% от стоимости всего объекта. Отделочные материалы — поскольку они, как правило, импортные, только подорожали. Поэтому говорить о том, что строительство сильно подешевело, я бы не стал.

BG: Тогда какие изменения вы почувствовали?

А. А.: Выручка снизилась. Арендаторы стали жаловаться, что дела у них не очень. Кому-то мы снизили аренду, но у нас она никогда не была заоблачной и составляла $2–2,5 тыс. за метр в год. Арендаторы — нормальные люди, они понимают, что не могут просить снизить аренду до $500 за метр, к примеру.

BG: Что изменилось в «Крокус Экспо»?

А. А.: Программа выставок была составлена таким образом, что прошлый год мы закрыли на уровне $160 млн и должны были в этом году, согласно плановому росту, закрыться на уровне $200 млн. Понятно, что этой цифры достичь в 2009 году не удастся. Поскольку все контракты подписаны в рублях на момент, когда курс доллара был около 25 рублей. То есть планируемый рост «съела» курсовая разница. Но рост будет все равно, только в долларовом исчислении он будет меньше, чем мы планировали.

BG: По нынешним временам это хороший результат.

А. А.: Да. У нас только в марте 41 выставка.

BG: В магазинах выручка упала?

А. А.: В «Твоем доме», как ни странно, в январе выручка выросла на 20% по сравнению с прошлым январем. Думаю, за счет того, что людей стало больше. Сильно выросла выручка продовольственного отдела. И ремонты делать не перестали.

BG: Как думаете, кризис надолго?

А. А.: Думаю, вектор падения поменяется на вектор роста не раньше осени.

BG: На MIPIM поедете?

А. А.: Я никогда не ездил. Идеи мне искать не надо — они мне по ночам снятся. В инвесторов, которых можно найти на MIPIM, я не верю. Рассчитывать надо на себя и на отечественные банки. ■

Записала ОЛЬГА СОЛОМАТИНА

КОМСТАР > СВЯЗЬ > БИЗНЕС

Комплексные решения для объектов недвижимости

«КОМСТАР – Объединенные ТелеСистемы» предлагает застройщикам и девелоперам обеспечить объекты недвижимости полным набором современных телекоммуникационных услуг: телефонии, передачи данных, высокоскоростного доступа в Интернет, виртуальных частных сетей, цифрового телевидения. Для нас нет невыполнимых задач! Мы найдем оптимальное телекоммуникационное решение для каждого клиента с учетом всех потребностей и особенностей ведения бизнеса.

COMSTAR

ОАО «КОМСТАР – ОТС»
119121, Москва, Смоленская-Сенная пл., д. 27, стр. 2
тел.: (495) 956-00-00 info@comstar-uts.ru www.comstar-uts.ru

на правах рекламы

СЕЗОН РАСПРОДАЖ

КОМПАНИИ A PLUS ESTATE ПОВЕЗЛО: ЗА МЕСЯЦ ДО КРИЗИСА ОНА ПРОДАЛА ОСОБНЯК ПЛОЩАДЬЮ 5 ТЫС. КВ. М В ПРОЕКТЕ «ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ». ПО СЛОВАМ ГЕНДИРЕКТОРА A PLUS ESTATE ЮРИЯ ИЛЬИНА, ОСОБНЯК БЫЛ ПРОДАН С РЕКОРДНОЙ СТАВКОЙ ДОХОДНОСТИ ДАЖЕ ПО ДОКРИЗИСНЫМ МЕРКАМ. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ — ПО ЦЕНЕ $5–7 ТЫС. ЗА 1 КВ. М. СЧАСТЛИВЧИКОВ, ЗАПРЫГНУВШИХ В ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН УХОДЯЩЕГО ПОЕЗДА, СЕГОДНЯ МАЛО, ОСТАЛЬНЫЕ РАСПЛАЧИВАЮТСЯ ЗА НЕРАСТОРОПНОСТЬ. ДЕНИС ТЫКУЛОВ

С ДИСКОНТОМ Конкурент A plus Estate по питерскому рынку группа Becar тоже поставила своеобразный рекорд. Группа решила выйти из проекта редевелопмента бывшего завода алюминиевых конструкций в Рыбацком, а недостроенный бизнес-парк выставила на продажу по рекордно низкой цене $200 за 1 кв. м. «Это меньше себестоимости возведения каркаса здания»,— замечает Юрий Ильин. Однако несмотря на рекордный дисконт, группа до сих пор не нашла покупателя.

Эта ситуация характерна для рынка недвижимости: продавцы не могут, покупатели не хотят. «Ценовое дно практически достигнуто, объекты продаются ниже себестоимости, а снижать дальше не имеет смысла — у девелоперов просто нет денег!» — говорит коммерческий директор Galaxy Group Артем Цогоев.

Больше всего в цене упали земельные участки и объекты недостроя. По оценке генерального директора УК «Новая площадь Симаргл Капитал» Евгения Якубовского, в среднем земля подешевела на 50–70% по сравнению с докризисными ценами. В частности, летом прошлого года участок промышленного назначения площадью 3 га, расположенный в 140 км по Новорижскому шоссе, продавался по $1 тыс. за сотку, сегодня цена снижена втрое, а участки сельхозназначения упали в цене еще больше. С аналогичным дисконтом продаются и объекты недостроя. Однако покупатели не торопятся на распродажу. «К недостроенным объектам сегодня вообще никакого интереса нет, а землю можно продать лишь частникам со скидкой 30–40%, предварительно разбив на участки под дачное строительство»,— констатирует господин Якубовский.

ИТАР-ТАСС

«ДОН-СТРОЙ» ПРОДАЕТ «ЩУКУ» ЗА $344 МЛН

Все зависит от конкретного случая — например, если на продавце висит кредит и, чтобы расплатиться, ему нужно срочно продать участок, то скидки могут быть гораздо больше. Попытки заемщиков расплатиться с банками заложенной недвижимостью, как правило, встречают сопротивление. Ведь продать недострой и земельные участки банки тоже не могут, а неликвидные активы отражаются на их котировках. И если банки не пошли на компромисс, заемщикам приходится продавать за бесценок.

Впрочем, и с готовыми объектами ситуация немногим лучше. По данным компании Jones Lang LaSalle, за последний квартал 2008 года аренда площадей снизилась на 26,3%. «До кризиса многие компании активно развивались и поэтому предпочитали брать офисные площади „на вырост“»,— рассказывает генеральный директор „Росевродевелопмента“ Иван Ситников.— А теперь сокращают офисные площади». Доля свободных площадей составляет 30–40%,тогда как в начале прошлого года была не больше 5–7%.

В частности, ищет субарендаторов компания KPMG, которая несколько лет назад арендовала 12 тыс. кв. м в бизнес-центре «Башня на набережной» ММДЦ «Москва-Сити», ориентируясь на будущий рост. Ее сосед по бизнес-центру «Ренессанс Групп» сегодня занимает 14 тыс. кв. м и тоже не прочь сдать в аренду 30–40% этих площадей. Арендодателям приходится снижать цены. В среднем по рынку новые арендаторы требуют от владельцев бизнес-центров дисконта в размере 50–60% от докризисных цен.

Это не могло не отразиться на стоимости коммерческой недвижимости. Цены на построенные офисные и торговые центры упали на 30–40%. В частности, до кризиса один из недавно построенных бизнес-центров на юго-западе продавался по $8–10 тыс. за 1 кв. м, а сейчас цены там упали до $6–7 тыс. При этом если появится реальный покупатель, он может рассчитывать на дополнительный дисконт в 5–10%. Правда, в этом сегменте, по мнению Евгения Якубовского, наблюдается наибольшая активность. С февраля интерес к офисной недвижимости стали проявлять частные инвесторы. Правда, приобретают они в первую очередь небольшие площади в бизнес-центрах низкой категории.

ТОРГОВЫЙ ДЕМАРШ Владельцам торговых центров сложнее. Из-за падения покупательского спроса перед торговыми сетями стоит вопрос о выживании. Год назад рентабельность одежной сети Finn Flare составляла 28%, сегодня — не больше 5%. Наем — основная статья расходов операторов (10–20% от оборота); чтобы оставаться в плюсе, ритейлеры вплотную взялись за снижение платы в торговых центрах. Владельцы торговых центров стоят перед выбором — заморозить ставку, рискуя растерять арендаторов, или снизить ее, рискуя обанкротиться. По словам заместителя руководителя департамента развития компании «Торговый квартал» Олега Мухо, с февраля его компания внедряет для своих арендаторов новую форму оплаты, которая будет разделена на фиксированную часть и процент от оборота. В среднем по рынку ставки аренды в торговых центрах упали на 20–50% в долларах.

Некоторые владельцы сегодня пытаются избавиться от неудобных объектов. В начале 2008 года, по словам экспертов, компания «ДОН-строй» категорически отказывалась продавать один из крупнейших торговых центров столицы — «Щука» — площадью 105 тыс. кв. м. Теперь компании Максима Блажко и Дмитрия Зеленова нужны деньги, чтобы достроить 3 млн кв. м жилья. Перед новогодними праздниками «ДОН-строй» выставил на продажу «Щуку» за $344 млн, а также два торговых центра, построенных в составе жилых комплексов,— «Измайловский» (17,6 тыс. кв. м) и «Мосфильмовский» (14,8 тыс. кв. м). Однако шансов продать комплексы у компании немного. По словам исполнительного директора Colliers International Максима Гасиева, несмотря на то что в среднем по рынку дисконт на продаваемые объекты составляет 30–40% от докризисных цен, за последние несколько месяцев не был продан ни один торговый центр.

В отличие от офисных объектов, продать по частям торговый центр нельзя: такая сделка может превратить его в «барахолку». Покупателем может стать лишь инвестиционная компания. Но последние тоже не стремятся расставаться с деньгами. «Мы сейчас рассматриваем ряд объектов с целью приобретения,— говорит управляющий директор фонда Da Vinci Capital Management Евгений Фетисов.— Но в основном готовые офисные комплексы класса А». Причем если раньше интерес Da Vinci Capital Management распространялся и на регионы, то теперь фонд интересуют объекты исключительно в Москве и Петербурге со ставкой капитализации 20% (окупаемость около пяти лет). «Летом нас устраивало около 10%»,— замечает господин Фетисов. То есть компания готова приобретать объекты за полцены от докризисной стоимости. Впрочем, за прошедшее время фонд не нашел подходящих объектов для инвестирования.

Партнер фонда Investment Management Group Максим Кунин говорит, что его компания готова приобретать даже недострой. Причем если покупать офисы компания планирует только в Москве, то инвестировать в торговые центры она готова и в регионах. «Но деньги сейчас очень дорогие, поэтому нас интересуют объекты со ставкой капитализации 25–30%,— замечает он.— На примете у нас есть несколько проектов, скорее всего, к лету мы уже закроем несколько сделок».

НА ДНЕ Эксперты уверены, что рынок коммерческой недвижимости практически достиг дна. «Если раньше цены были завышены, то сегодня они вполне адекватны»,— признает господин Цогоев. По мнению управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, небольшого снижения можно ожидать в марте-апреле. «Но вряд ли дисконт будет больше 30–35% по готовым объектам и 70% — по недострою,— рассуждает он.— А положительной динамики стоит ожидать не раньше осени текущего года». При этом равно вероятными представляются два варианта развития событий. Согласно первому, выход из кризиса будет сопровождаться довольно продолжительной стагнацией — в этом случае число сделок по-прежнему будет минимальным, покупатели будут долго выбирать и оценивать объект покупки. Согласно второму, выход будет достаточно резким, как после кризиса 1998 года — с активизацией деловой активности, ростом спроса, оживлением кредитной сферы и соответствующим ростом цен и объемов в сфере недвижимости. «Толчком для реализации такого сценария может стать шок,— полагает господин Ковалев.— Что может стать шоком для рынка, пока, правда, не ясно». Однако не исключено, что ситуация может развиваться и неожиданно. В апреле рынок должен начать расти, если, конечно, у кого-нибудь из продавцов не сдадут нервы, и тогда все начнут продавать за бесценок. ■

В АПРЕЛЕ РЫНОК ДОЛЖЕН НАЧАТЬ РАСТИ, ЕСЛИ, КОНЕЧНО, У КОГО-НИБУДЬ ИЗ ПРОДАВЦОВ НЕ СДАДУТ НЕРВЫ, И ТОГДА ВСЕ НАЧНУТ ПРОДАВАТЬ ЗА БЕСЦЕНОК

РЕЗИДЕНЦИЯ «ТАЛИОН ШЕРЕМЕТЬЕВСКИЙ ДВОРЕЦ» ВЫСТАВЛЕНА НА ПРОДАЖУ

Резиденция «Талион Шереметьевский дворец» — первая и единственная в России резиденция, гости которой арендуют для проживания настоящий дворец с высококлассным пятизвездным сервисом. В комплекс резиденции входит семь номеров класса «люкс», исторические ресторанные и гостиные залы, оформленные в разных стилях: барокко, рококо, эклектика, ампир, готический, а также торжественный Белый зал и трехъярусная библиотека.

Резиденция находится в историческом центре Санкт–Петербурга, во дворце, принадлежавшем последнему дореволюционному владельцу Александру Шереметеву. Дворец на набережной Кутузова, где сейчас располагается резиденция, граф приобрел по случаю своей женитьбы в 1883 году. Сегодня дворцу уже более 250 лет. С 1883 по 1917 год он принадлежал графу Шереметеву, а после Октябрьской революции по этому адресу располагался Ленинградский дом писателей. Пожар 1993 года нанес значительные повреждения внутреннему интерьеру графского дворца, и дом находился в плачевном состоянии. В 2001 году его реставрацией занялся новый собственник ОАО «Талион». Пришлось реконструировать и восстанавливать дворец, его залы и интерьеры, воссоздавать живопись и лепнину. Этот процесс занял пять лет и был трудоемким, поскольку здание является памятником архитектуры.

Второе открытие резиденции «Талион Шереметьевский дворец» состоялось 27 мая 2006 года, в день основания Санкт-Петербурга. В настоящий момент гостей принимают здесь как в самой настоящей частной резиденции.

В течение трех лет резиденция принимает гостей, в распоряжении которых на время оказывается весь Шереметьевский дворец. И все это время собственник занимается поисками нового владельца, готового купить памятник.

ОХОТА К ПЕРЕМЕНЕ МЕСТ

СОКРАЩЕНИЕ БЮДЖЕТОВ, А ТАКЖЕ НЕВОЗМОЖНОСТЬ ДОГОВОРИТЬСЯ С РАНТЬЕ О СНИЖЕНИИ АРЕНДНЫХ СТАВОК ЗАСТАВИЛИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ МНОГИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗАДУМАТЬСЯ О СМЕНЕ ОФИСА. ИГРОКИ РЫНКА ПЕРЕВОЗОК, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИЕСЯ НА КОМПЛЕКСНОМ ПЕРЕЕЗДЕ, ПРИЗНАЮТСЯ, ЧТО ТАКОГО НАПЛЫВА КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В ИХ ПРАКТИКЕ ЕЩЕ НЕ БЫЛО. АЛЕКСЕЙ ЛОССАН

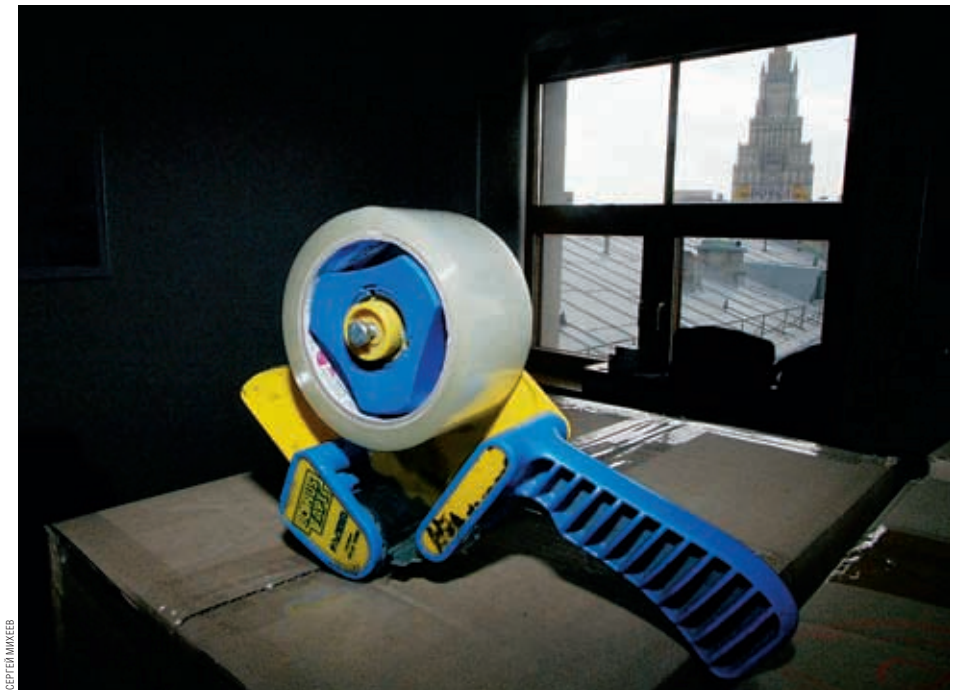
РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ Еще недавно компании меняли офис совсем по другим причинами. «Основным фактором для переезда в новые офисы в последние несколько лет были рост компаний и потребность в дополнительных площадях для размещения сотрудников. Аренда дополнительного офиса создавала определенные трудности в управлении компанией, и потому зачастую принимались решения о переезде в больший офис компанией целиком»,— говорит директор отдела офисной недвижимости Knight Frank Russia and CIS Валентин Стобецкий. Однако ситуация изменилась, и теперь руководство задумывается о переезде, чтобы сэкономить значительные средства на аренде. Так как снижение арендных ставок для разного класса помещений составило 30–50%, на московском рынке начали происходить новые сделки по аренде, и активность переездов значительно увеличилась.

Среди московских компаний, отказывающихся от штаб-квартир, эксперты называют «Мосэнерго», которое продает здание своего головного офиса на Раушской набережной в рамках программы по избавлению от непрофильных активов. Аналогичные процессы происходят и в северной столице. Пример — крупнейший переезд «Главстроя СПБ» из здания бизнес-класса «Нобель» во встроенные городские помещения, не поддающиеся какой-либо классификации. Компания переезжает с площади 1 тыс. кв. м на Пироговской набережной в дом Умновой на набережной Лейтенанта Шмидта, где будет снимать у города особняк площадью 2 тыс. кв. м. При этом арендная плата будет составлять ежемесячно 300 руб. за 1 кв. м, тогда как аренда помещений в «Нобеле» обходилась более 1 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц.

В последнее время компании в массовом порядке стали переезжать из офисов, расположенных в центре, на окраину либо в офисы меньшей площади, а те, кто остается на прежних местах, готовы потесниться. Например, компания Blackwood отказалась от дополнительного офиса в бизнес-центре «Александр-Хаус», а также сократила занимаемые ею площади в офисе на Волхонке.

Однако решение о переезде должно приниматься взвешенно. Следует учитывать, что выгода от переезда должна перекрывать затраты на сам переезд и штрафные выплаты прежнему собственнику за разрыв договора аренды. В случаях, когда заключен долгосрочный договор, необходимо договариваться о таком уровне штрафа за расторжение договора, чтобы переезд оставался выгодным. Если же решение принято, следует искать специальных помощников.

СПЕЦАГЕНТЫ На российском рынке существует несколько компаний, специализирующихся на офисных переездах. Если переезжающая компания располагает достаточным бюджетом, ей следует обратиться к мувинговой компании, специализирующейся на комплексном переезде. Среди компаний, которые стали первопроходцами мувинга,— Voerman Group, Logistics Service, ACE International moving. По мнению большинства экспертов, среди российских компаний лидерами этого рынка являются «Деликатный переезд» и «Европереезд». Основные задачи мувинговой компании — детальная разработка графика переезда с учетом оценки перевозок, демонтаж и монтаж мебели, оргтехники, а также ее упаковка и доставка. Такие компании предоставляют даже упаковочный материал для офисного оборудования и персональных вещей сотрудников. Таким образом, работникам офиса просто нужно сложить свои вещи в коробку и надписать ее, а через некоторое время распаковать уже на новом рабочем месте.



СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

ПО СРАВНЕНИЮ С АВГУСТОМ ИЛИ СЕНТЯБРЕМ КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ В СЕГМЕНТЕ ОФИСНЫХ ПЕРЕЕЗДОВ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 45%.

«Компаний, занимающихся перевозками, в Москве много, но они обычно для грузоперевозок предоставляют просто грузчиков — мы же предоставляем комплекс услуг „под ключ“. В этот комплекс входит: составление коммерческого предложения, работа по фиксированной стоимости без почасовой оплаты, предоставление упаковочного материала»,— говорит менеджер по развитию «Европереезда» Вадим Андержанов. По его словам, у мувинговых компаний всегда есть свой штат сотрудников — около 50 человек, которые демонтируют мебель и укладывают ее, согласовывают план рассадки. «Для того чтобы провернуть эту операцию, от клиента нужно всего два человека — тот, кто будет встречать, и тот, кто будет провожать»,— объясняет он. Кроме того, мувинговая компания должна иметь свой склад, чтобы хранить имущество компаний, которые уже выехали из старого офиса, но новое помещение еще не нашли.

Представители мувинговых компаний подтверждают, что в последнее время у них прибавилось работы. «По сравнению с августом или сентябрем количество клиентов в сегменте офисных переездов увеличилось на 45%. Для сравнения: в сегменте квартирных переездов спрос остался примерно на том же уровне»,— говорит директор по маркетингу компании «Деликатный переезд» Татьяна Громак. По ее словам, последнее время переезжают разные компании. «Это могут быть магазины, офисы крупных международных компаний, офисы небольших российских компаний и т. д. Однако можно отметить тенденцию, что больше стало переездов в бизнес-центры класса В. Многие компании переезжали по причине несогласия арендатора с условиями аренды на 2009 год»,— добавляет эксперт. Аналогичные данные приводят и в «Европереезде».

«Сложно оценить, связано ли это с кризисом, но многие контракты на переезд были подписаны как раз в конце прошлого года. У нас ощутимо прибавилось работы: люди попросту массово переезжают из центра за пределы третьего транспортного кольца. Если в центре они арендовали 1 тыс. кв. м, то теперь они могут снять маленький особнячок с парковкой, расположенный, к примеру, на территории завода»,— утверждает Вадим Андержанов из «Европереезда». По его словам, переезжают в основном финансисты, аналитики, кредитные специалисты, ипотечные отделы, банки, IT-компании, обслуживавшие кредитные учреждения. «Например, мы перевозили недавно такую компанию, в которой работало 500 человек, буквально за год штат раздулся с 200 человек до такого уровня, в перспективе они планировали увеличить штат еще до 700 человек, но теперь из-за кризиса банк разорился и нужды в этих людях нет. В итоге 250 человек уже сократили, и компания ищет помещения, чтобы переехать»,— объясняет эксперт.

У мувинговых компаний налажены контакты с управляющими компаниями бизнес-центров и риэлтерами. Поэтому как только решение компании о переезде становится известно управляющему БЦ или брокеру, то ей зачастую сразу начинают поступать звонки от фирм, специализирующихся на переезде.

ВОПРОС СТОИМОСТИ Стоимость переезда может быть очень разной. По словам Валентина Стобецкого, важным моментом является необходимость делать ремонт в помещении, куда переезжает арендатор. В условиях кризиса многие собственники зданий готовы провести отделку офиса за свой счет. В таком случае надо учитывать стоимость перевозки мебели и вещей, установки кабельных сетей в офисе, разборки и сборки мебели, оборудование серверных, затраты на брокеров и юристов, заключающих новый договор аренды. Сам же переезд компании, его стоимость и сложность сильно зависят от специфики компании. Скажем, для компании IT -сектора, телекоммуникационной компании или банка переезд — это довольно дорогостоящее занятие, так как связано с перевозом и подключением большого количества разной аппаратуры.

Стоимость услуг по переезду зависит от количества рабочих мест, которые необходимо перевезти, от различий планировки и площади старого и нового офисов. Например, «Деликатный переезд» обозначает стоимость переезда в пределах 2–2,5 тыс. рублей за одно рабочее место, если необходимо перевезти до 20 рабочих мест. Если переезд более глобальный, то стоимость переезда одного рабочего места уменьшается. «Стоимость услуг в каждом случае индивидуальна. Зависит от объема перевозимого имущества и условий переезда»,— рассказывает Татьяна Громак. «В действительности на стоимость переезда влияет даже характер мебели, но в среднем в нашей компании перевозка одного рабочего места, включающего стол, стул, полшкафа и какую-то оргтехнику, в среднем составляет 3–3,5 тыс. рублей. Но все зависит от нескольких факторов. Бывает, люди уезжают без мебели, что, конечно, снижает стоимость»,— говорит Вадим Андержанов. Таким образом, если необходимо перевезти компанию в 100 человек, занимающую 1 тыс. кв. м, то стоимость самого переезда составит примерно $10 тыс.

Альтернативой переезду и этим затратам, по словам экспертов, может быть только снижение арендной платы по действующим договорам. «Желание арендаторов снизить арендную плату встречается достаточно часто. И рантье идут навстречу, чтобы не потерять арендаторов, ведь иногда для арендаторов выгоднее заплатить штрафные санкции и переехать в более доступный офис, чем платить по заключенному ранее контракту»,— говорит Эвелина Павловская, вице-президент по консалтингу GVA Sawyer.

Например, интернет-холдинг Rambler Media и сеть салонов сотовой связи «Связной», подписавшие с девелоперской компанией Placon предварительный договор аренды в БЦ «Омега Плаза», получили дисконт почти в 40% от начальной установленной ставки. Большинство арендаторов, а также компаний, заключивших предварительные договоры, уже обратились к своим арендодателям с предложением уменьшить ставку аренды. Однако прежде чем начинать такие переговоры, нелишне собрать несколько предложений от альтернативных арендодателей. ■

ПРОДАВЦЫ СТАЛИ АРЕНДОДАТЕЛЯМИ

По данным компании RRG, объем предложения коммерческой недвижимости в январе оказался ниже, чем в предновогодние месяцы, что, впрочем, неудивительно для послепраздничного периода: многие объекты еще не успели появиться в рекламных объявлениях, хотя по-прежнему продаются. Кроме того, не стоит забывать, что в последние месяцы 2008 года показатели объема рынка буквально каждый месяц ставили новые рекорды. Так, в декабре наблюдался рекордный уровень общей площади предложений — 2,7 млн кв. м. По сравнению с этим показателем 1,87 млн кв. м в январе выглядит не столь впечатляюще.

Впрочем, снижению объема предложения на рынке купли-продажи есть еще и причины, тесно связанные с особенностями всей сферы недвижимости. Одна из причин заключается в том, что при отсутствии свободных средств происходит смещение спроса в сторону аренды, в том числе путем переезда из помещения более дорогого в более дешевое с целью оптимизации затрат. В свою очередь, многие собственники снимают свои объекты с продажи, понимая тщетность своих усилий, и переключаются на арендный бизнес. Кроме того, многие собственники потеряли часть арендаторов или вошли в кризис с пустующими помещениями. Получение арендного дохода становится более актуальной задачей. Все эти факторы привели к некоторой активизации на рынке аренды к концу месяца. Таким образом, заявленный объем предложения не вполне совпадает с реальным. Реальное количество объектов, которые собственники готовы продавать, по крайней мере вдвое больше. Продавцы пока не все готовы существенно снижать цену предложения. Тем не менее «процесс пошел»: вот уже третий месяц наблюдается снижение средневзвешенной цены предложения, выраженной в долларах. В январе цена предложения опустилась еще на 13% по сравнению с предновогодней и составила $4970/кв. м. При этом снижение наблюдается во всех без исключения сегментах: наибольшее произошло в офисном сегменте — на 13%, минимальное в торговом — всего 3%. Помещения свободного назначения подешевели на 6%, производственно-складские — на 8%. В то же время курс доллара по отношению к рублю за январь вырос на 20%, вследствие чего рублевые цены даже несколько выросли. Однако этот рост носит скорее технический характер и прекратится тогда, когда курсы валют стабилизируются. Отдельно стоит упомянуть и про такие показатели, как доли на рынке объектов, экспонирующихся с предыдущего месяца, цена квадратного метра которых за прошедший месяц снизилась или, наоборот, возросла. На фоне роста сроков экспонирования доля снизившихся в цене объектов за последний месяц составила 32% (месяцем ранее — 23%), доля выросших в цене постепенно уменьшается и уже второй месяц подряд составляет 9%. Этот факт можно рассматривать как еще одно подтверждение того, что владельцы готовы снижать цены.

НЕ СКУЧНЫЙ САД

САМОЙ АМБИЦИОЗНОЙ КУЛЬТУРНОЙ СТРОЙКОЙ В РОССИИ НА ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА МОЖЕТ СТАТЬ МАСШТАБНАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ ЛЕТНЕГО САДА — ОДНОГО ИЗ СИМВОЛОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. ГОСКОНТРАКТ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА ВЫСТАВЛЕН НА АУКЦИОН, СТАРТОВАЯ СТОИМОСТЬ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО €100 МЛН. ДО НАЧАЛА КРИЗИСА ОЖИДАЛОСЬ, ЧТО В ТЕНДЕРЕ БУДУТ УЧАСТВОВАТЬ ТОЛЬКО ПИТЕРСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ, НО СЕГОДНЯ ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ЗАКАЗОВ КОНКУРСОМ ЗАИНТЕРЕСОВАЛИСЬ И СТОЛИЧНЫЕ КОМПАНИИ. АННА ПУШКАРСКАЯ

Проект реконструкции Летнего сада, конечно, не проект коммерческой недвижимости в традиционном виде. Однако при отсутствии других предложений конкурс на получение госзаказа стал особенно интересен для девелоперских компаний.

В отличие от романтических английских парков, Летний сад остается единственным в Петербурге, хотя и почти утраченным образцом регулярного сада, которые исчезли уже в XVIII веке благодаря наводнениям и моде. Сад заложили буквально через год после образования новой столицы по плану Петра I. Он был разбит в 1704–1730 годах, причем царь собственноручно внес изменения в проект голландского садовника Яна Роозена, потребовав, чтобы его летняя резиденция получилась «лучше, чем у французского короля в Версале». Высаженных в шахматном порядке стриженых деревьев, боскетов, партерных цветников, шпалер и фонтанов в саду уже не осталось, а к заказанной Петром I коллекции итальянской скульптуры присоединился клодтовский памятник Ивану Крылову 1855 года.

В 2000 году голландцы, участвовавшие в посвященной реконструкции Летнего сада международной ландшафтной школе, назвали его «городским лесом», хотя историческую планировку аллей и площадок он все же сохранил.

Проект реконструкции Летнего сада был готов уже в 2002 году, когда уникальный памятник ландшафтной архитектуры присоединили к Русскому музею, одному из самых крупных владельцев музейной недвижимости (в его ведении — 15 зданий и 30 га земли). Но совет по сохранению культурного наследия при правительстве Петербурга трижды отклонял проект масштабного преобразования сада, одобрив лишь четвертый по счету вариант. В рамках проекта коллекцию мраморной скульптуры заменят копиями, а подлинники отреставрируют и передадут в экспозицию Русского музея. В саду будет воссоздано девять фонтанов и два мостика, ландшафтный лабиринт из стриженых шпалер, менажерейный (хозяйственный) пруд с островком-беседкой и четыре боскета. Ограде сада вернут первоначальный облик. Исторический канал обозначат в виде булленгрина (сухого пониженного газона). В результате садовых работ привычные тенистые аллеи пушкинских времен сменит «компромиссная версия сада приблизительно елизаветинской эпохи». При этом план развития Летнего сада на ближайшие 50 лет обяжет его владельцев убирать постепенно отмирающие деревья, не заменяя их новыми посадками. «И через 100–200 лет сад сможет выглядеть как при Петре I», — прогнозируют специалисты Русского музея.

ИТАР-ТАСС

РЕКОНСТРУКЦИЯ ЛЕТНЕГО САДА ДОЛЖНА ЗАВЕРШИТЬСЯ В 2011 ГОДУ

Больше всего споров вызвала идея переноса памятника Крылову (от нее в итоге отказались) и строительства «новоделов» — воссоздаваемые в саду оранжереи и современный «хозяйственный двор». Эксперты смирились лишь с воссозданием одной Малой оранжереи, согласившись, что сад исторически воплощал «идею рая» и «не мыслился без оранжереи», в которую зимой можно прятать ананасы и другие «райские» кадочные растения. Хозяйственный корпус проектировщикам отсоветовали строить в стиле барокко или романтической руины, порекомендовав не скрывать его «низкого» происхождения.

Проект реконструкции и капитального ремонта Летнего сада был согласован Главгосэкспертизой, утвердившей сметную стоимость его первой очереди в объеме 2,3 млрд рублей. Однако реальное финансирование проекта из федерального бюджета началось лишь в разгар финансового кризиса. В 2009 году Летнему саду уже выделено 700 млн рублей, в 2010-м обещают столько же. При этом только создание мраморных копий скульптур тянет на 740 млн. А сам проект с учетом дефляционных коэффициентов подорожал почти вдвое. В итоге стартовая стоимость объявленного в феврале аукциона по выбору генподрядчика первой очереди проекта составила 4,486 млрд рублей.

Сразу после подписания контракта с победителем сад планируется закрыть, а завершить его реконструкцию обещают к 2011 году. Вторая очередь проекта предусматривает реставрацию расположенных в саду Летнего дворца Петра I, Кофейного и Чайного домиков, а также входящего в этот музейный комплекс домика Петра I на другом берегу Невы. Во всем блеске Летний сад должен предстать перед посетителями к 400-летию дома Романовых (2013 год).

По масштабу преобразований проект реконструкции Летнего сада можно сравнить с не менее глобальными планами Русского музея по воссозданию площади Коннетабля перед Михайловским (Инженерным) замком с гидротехнической и фортификационной системой времен Павла I, в том числе несколькими засыпанными еще в XIX веке каналами. К 300-летию северной столицы восстановили лишь один из каналов и откопали трехлучевой мост у самого входа в замок, вернув ему эффектный облик средневековой крепости. Но на этом работы были приостановлены, до сноса зданий, сквера и аллей дело не дошло. А согласовавшие проект специалисты Смольного признаются, что не возражали против устройства новоделов, понимая утопичность реализации проекта в полном объеме.

Реалистичность проекта Летнего сада сегодня вызывает сомнения как минимум по причинам финансового характера. Накануне завершения срока приема заявок федеральный центр распорядился сократить смету проекта вдвое, вернув ее к уровню 2007 года. По словам сотрудников Русского музея и участников проекта, это фактически исключает применение импортных материалов и оборудования, а также приведет к упрощению технологий. Например, каррарский мрамор для изготовления скульптурных копий, скорее всего, придется заменить малопригодным для этого отечественным искусственным материалом. Если же в целом объем работ в выставленном на аукцион контракте останется прежним, это может привести к снижению их качества, считают музейщики.

При этом для строительного рынка бюджетные заказы любого объема становятся поводом для борьбы за выживание. По сведениям девелоперов участвовать в аукционе собираются около десяти компаний — это петербургские ООО «Профиль» (проектировщик и подрядчик ряда проектов Русского музея и ГМЗ «Петергоф», в том числе реставрации Летнего сада и парков Петергофа, воссоздания гидротехнических и фортификационных сооружений у Михайловского замка), ПО «Возрождение» (специализируется на дорожных работах и мощении, ландшафтное подразделение компании участвовало в реконструкции Александровского сада и Александровского парка, Софийского бульвара в Царском селе), «НЕВИСС-Комплекс» (участвовал в реконструкции комплекса Дворца конгрессов в Стрельне, модернизирует построенный им концертный зал «Мариинка-3», строит книгохранилище Национальной Российской библиотеки) и «Сэтлпроф» (генподрядчик реконструкции ансамбля Михайловской дачи на Петергофской дороге для размещения кампуса Высшей школы менеджмента), «Интарсия» (реконструирует переданное Эрмитажу Восточное крыло Главного штаба, реставрирует ряд объектов в ГМЗ «Ораниенбаум»), строительная фирма «Балтинвестсервис», а также московское ООО «Корпорация „Инжтрансстрой“» (реконструирует и реставрирует здание Синода для размещения Президентской библиотеки имени Ельцина).

Музейщики опасаются, что сокращение финансового обеспечения конкурсной заявки (5% от стартовой стоимости контракта) и перенос срока проведения аукциона на конец марта 2009 года приведет к расширению пула участников. А это грозит дальнейшим удешевлением проекта и победой того, кто предложит наименьшую цену,— независимо от уровня его квалификации. ■

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ И УЧАСТНИКОВ ТЕНДЕРА

Александр Швирикасов,
ГЕНДИРЕКТОР ИНЖЕНЕРНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ «НЕВИСС-КОМПЛЕКС»:

— Достоинством проекта для участников конкурса является гарантированное бюджетное финансирование. При этом безусловным плюсом для города мог бы стать первый в России опыт «открытой реставрации» по аналогии с подобными проектами в европейских столицах. Наша компания намерена предложить именно такую концепцию — не закрывать объект для посетителей и не обносить его сплошным забором, а оборудовать объект телекамерами и экскурсионными маршрутами, позволяющими наблюдать за ходом реставрации. При этом в рамках проекта мы предполагаем организовать мастер-классы и концерты — например, в Мариинском театре нашу идею предварительно уже поддержали. Минусом проекта я бы назвал риски, связанные с минимизацией затрат, и организационные хлопоты из-за отсутствия согласований на ряд методов и видов работ.

Александр Гордеев,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНДИРЕКТОРА «СЭТЛПРОФ»:

— Плюсами проекта мы считаем возможность поучаствовать в реконструкции всемирно известного исторического объекта и стабильное финансирование в рамках государственного заказа. Минусы заключаются в отсутствии подготовленной в полном объеме рабочей документации, которую придется дорабатывать в процессе реконструкции, а также большое количество согласующих инстанций и риск бюрократических проволочек.

Никита Явейн,
РУКОВОДИТЕЛЬ АРХИТЕКТУРНОЙ МАСТЕРСКОЙ «СТУДИЯ-44», ЧЛЕН СОВЕТА ПО СОХРАНЕНИЮ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА (АВТОР ПРОЕКТОВ РЕКОНСТРУКЦИИ РЯДА ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПАМЯТНИКОВ МИХАЙЛОВСКОЙ ДАЧИ И ВОСТОЧНОГО КРЫЛА ГЛАВНОГО ШТАБА):

— Единственный плюс — привлечение внимания к Летнему саду. Но идеология проекта в части умозрительного воссоздания первоначального облика сада, особенно строительства новоделов, вызывает у меня большие сомнения. В Летнем саду можно работать только в изыскательском режиме, начиная с чистой реставрации и решения первоочередных проблем — восстановления и копирования статуй, воссоздания первоначального вида ограды, сохранения ваз. Но это совсем не тот объем работ и не те деньги, которые заявлены в условиях аукциона. В условиях кризиса надо спасать аварийные памятники и завершать то, что уже реставрируется. А объявлять аукцион на глобальную реконструкцию Летнего сада без внятных перспектив финансирования сомнительно, особенно сегодня.

Елена Лашкова,
ГЕНДИРЕКТОР ООО «ГЕОИЗОЛ» (ПРОВОДИЛО РЕМОНТНО-РЕСТАВРАЦИОННЫЕ РАБОТЫ В ЛЕТНЕМ САДУ, МУЗЕЯХ-ЗАПОВЕДНИКАХ «ОРАНИЕНБАУМ» И «ЦАРСКОЕ СЕЛО»):

— Мы не собираемся участвовать в аукционе, хотя и рассчитываем на получение субподряда в этом проекте. Я считаю актуальным воссоздание исторической достоверности и улучшение физического состояния сада, а сам проект — продуманным и щадящим с точки зрения преобразования ландшафта. Правильно и то, что аукцион объявлен сейчас: именно в кризис надо бросить все силы на укрепление статуса Петербурга как столицы туризма. Отрицательных моментов в проекте я не вижу при условии, что он будет реализован с полным объемом финансирования. Иначе возникает опасность, что проект останется незавершенным или будет реализован убого.

ПРОЕКТ

Информацию о новых проектах компании могут высылать на адрес **solomatina@kommersant.ru**. Сообщение публикуется бесплатно. Решение о публикации информации принимает редакция.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

BUSINESS GUIDE

CROCUS
представляет
VEGAS
открытие осень'09
РЕКЛАМА

VEGAS BY CROCUS GROUP.
ИННОВАЦИЯ В ИНДУСТРИИ ШОПИНГА И РАЗВЛЕЧЕНИЙ

WWW.VEGAS-CITY.RU +7 495 646 9813

ПЕРЕСЕЧЕНИЕ
КАШИРСКОГО
ШОССЕ И МКАД