

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

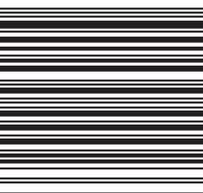
РЫНОК ИСТОРИЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ ВЫХОДИТ
ИЗ ТЕНИ: СНЯТ МОРАТОРИЙ
НА ПРИВАТИЗАЦИЮ
ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ
И ИСТОРИИ / 27
НА РЕМОНТЕ ОФИСА
МОЖНО СЭКОНОМИТЬ / 30
РУССКИЕ ИНВЕСТОРЫ
АКТИВНО ОСВАИВАЮТ
ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС
ЗА РУБЕЖОМ: САМЫЕ
ДОРОГИЕ ПРОЕКТЫ / 34
ОЛИМПИЙСКИЕ ОБЪЕКТЫ
УБЫТОЧНЫ ВО ВСЕМ МИРЕ.
ЧТО ЖДЕТ СОЧИ? / 36

Среда, 20 февраля 2008 №28
(№3845 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Reg. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

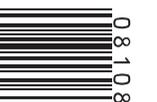
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 160 1865 000233



08108



НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ В МОСКВЕ



CAPITAL CITY

Краснопресненская набережная,
ММДЦ «МОСКВА-СИТИ», участок №9

«Город Столиц» является частью инвестиционно-строительного проекта ММДЦ «МОСКВА-СИТИ» площадью около 3 000 000 кв. м.

«Город Столиц» превосходно расположен на первой линии застройки комплекса «Москва-Сити» всего в 4 км от Кремля, на Краснопресненской набережной.

Фронтальный 18-этажный комплекс и две башни высотой 73 и 62 этажа, названные в честь двух столиц, Москвы и Санкт-Петербурга, предоставляют уникальное пространство для жизни, работы и отдыха.

Партнер проекта – Сбербанк России ОАО



Основан в 1841 году

Генеральная лицензия №1481, выдана Банком России 03.10.2002 г.

- Общая площадь офисного комплекса – 80 000 кв. м
- Офисные помещения – от 400 кв. м
- Офисы расположены на 4-17 этажах
- Развитая инфраструктура – рестораны, SPA- и фитнес-клуб, торговый центр, столовая для сотрудников
- Захватывающие виды из окон на исторический центр города, излучину Москвы-реки, высотки, храм Христа Спасителя
- Подземная 6-уровневая парковка
- Парковка для посетителей
- **Завершение строительства:**
Фаза 1 – II кв. 2008 года
Фаза 2 – II кв. 2009 года

WWW.CAPITALCITY.RU

CAPITAL GROUP

АРЕНДА И ПРОДАЖА:

+7 (495) 771 77 77

Якиманский пер., вл. 6



ЗАВЕРШЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА: 1 кв 2009 г.

IMPERIAL HOUSE

Аренда:

- Офисное здание класса «премиум»
- Роскошное расположение в самом сердце исторического города
- Развитая инфраструктура района
- Подземная автостоянка на 147 м/мест для арендаторов
- Основные транспортные магистрали – Садовое кольцо, Большая Якиманка, Ленинский проспект.
- Ближайшие станции метро «Полянка» и «Октябрьская»
- Арендваемая площадь офисных помещений – 9 900 кв. м

771 77 77

737 80 00

258 51 51

Кочновский пр-д, вл. 4



ЗАВЕРШЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА: 3 кв 2008 г.

«АВИАТОР»

Аренда:

- Офисное здание класса В+
- Входит в состав многофункционального комплекса «АЭРОБУС»
- Расположен в 10 минутах ходьбы от станции метро «Аэропорт»
- Арендваемая площадь – 21 080 кв. м
- Подземная и наземная автостоянка на 224 м/места

771 77 77

737 80 00

258 51 51

на правах рекламы

WWW.CAPITALGROUP.RU

CAPITAL GROUP

Лиц. ФС 1 99 02 27 0 7710360650 003984 1



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ДОЕДЕТ ЛИ КОЛЕСО ДО МОСКВЫ?

В каникулы решено было экономить и отказаться от поездок в Европу. Но в Москве долго отдыхать скучно. Самое время поехать по городам Золотого кольца — все-таки странно знать достопримечательности Рима или, скажем, Марселя лучше, чем Ярославля или Костромы. А заодно появилась возможность на собственном опыте выяснить, как изменился сервис в гостиницах российской провинции, и составить личные впечатления о внутреннем туризме.

Сразу скажу — сэкономить не удалось. Но впечатления гостиницы под Звенигородом, Костромой и в Суздале оставили самые лучшие. Рада бы придраться, да не к чему. Вдали от Москвы начинаешь любить снег, мороз, лыжи, коньки, медовуху и даже прорубь после парной.

Управленцы гостиниц умело развлекают туристов традиционными сезонными и национальными забавами — от хороводов до медового пилинга. По-видимому, даже персонал гостиниц перестал раздражаться на гостей из-за того, что они их единственный заработок, и относится к этому обстоятельству доброжелательно.

Теперь традиционная ложка дегтя. Кострома и Суздаль — далеко не все города Золотого кольца. До остальных я просто не доехала. Как показала практика, дороги заканчиваются в 50 км от Московской кольцевой. Затем начинаются направления. Причем указатели исчезают еще ближе к Москве. Они и в городе не особенно радуют своим наличием, а на трассе появляются крайне редко. Что в общем-то понятно: страна маленькая — как здесь заблудиться?

В итоге 300 км превращаются в шесть часов пути. А ямы, да еще основательно припорошенные снегом, такие, что теперь я знаю точно — ям в Москве нет, зря жалуемся.

Очень не советую отправляться в путешествие на литых дисках. Шинномонтажей в мещерских лесах много, но диски выправлять еще не научились. Так прямо и говорят: оборудование есть, но нет уверенности, что доедете на этом колесе до Москвы. Так и добирались на запаске.

Теперь я уверена — главный враг внутреннего туризма совсем не сервис и не отсутствие желания или денег для путешествий по стране. Осталась одна беда — дороги. Из-за них прошлые выходные, к примеру, мы провели на катке на Красной площади. Очень даже. А заодно и храм Василия Блаженного еще раз посмотрели.

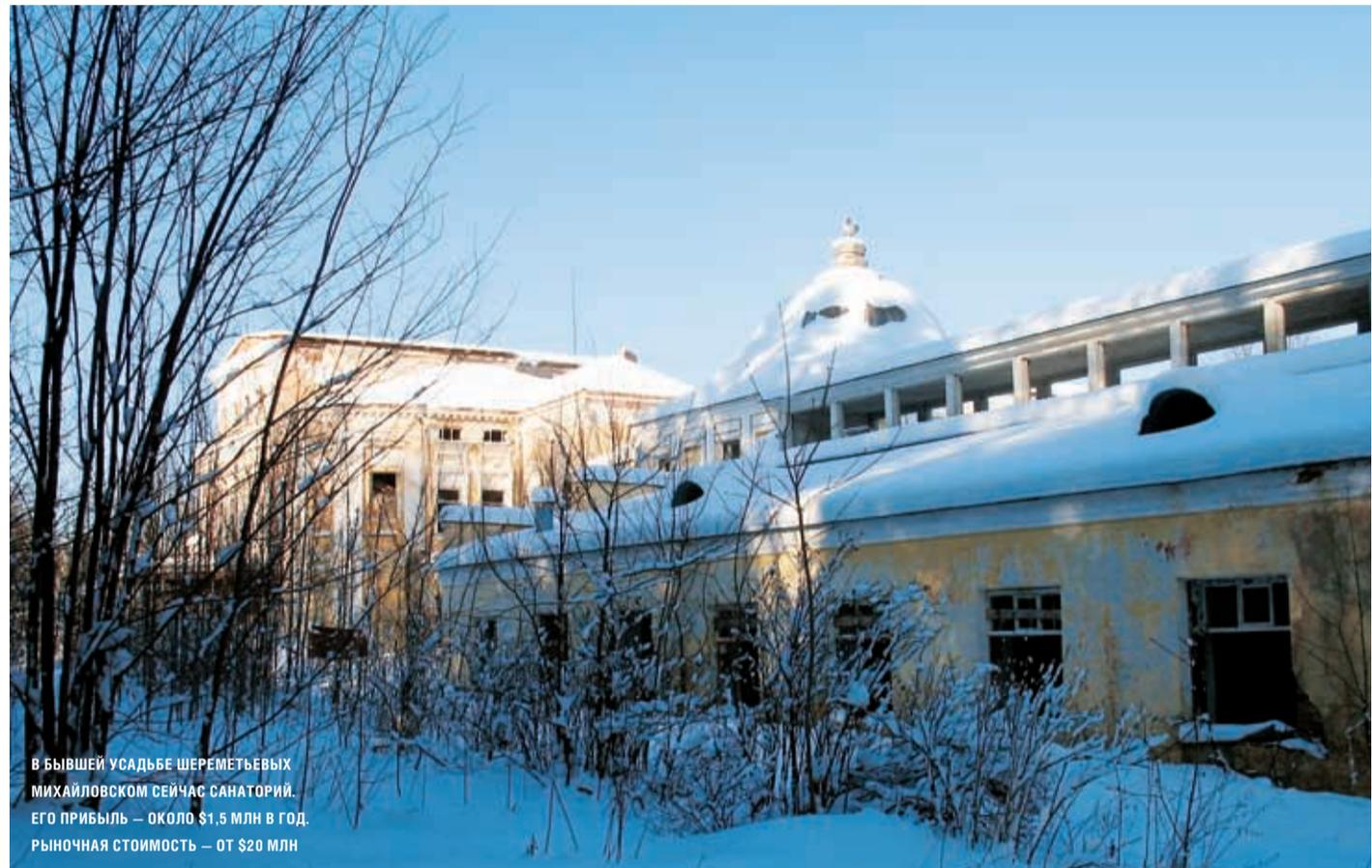


КОЛОНКА РЕДАКТОРА

БАРИН ВЕРНУЛСЯ

С ЯНВАРЯ 2008 ГОДА ОТМЕНЕН МОРАТОРИЙ НА ПРИВАТИЗАЦИЮ ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ И ИСТОРИИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЧЕТКОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ БАЗЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПОДОБНЫХ СДЕЛОК ВСЕ ЕЩЕ НЕТ. РАВНО КАК И ГАРАНТИЙ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ. РЫНОК ИСТОРИЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ОТМЕЧАЮТ ЕГО УЧАСТНИКИ, ТОЛЬКО НАЧИНАЕТ ВЫХОДИТЬ ИЗ ТЕНИ. АКТИВНАЯ КУПЛЯ-ПРОДАЖА ПАМЯТНИКОВ НАЧНЕТСЯ ЧЕРЕЗ ПАРУ ЛЕТ, КОГДА ВЫСТАВЯТ НА ТОРГИ ПРИВАТИЗИРОВАННЫЕ СЕЙЧАС СТРОЕНИЯ.

ОЛЬГА БЕЛИКОВА



В БЫВШЕЙ УСАДЬБЕ ШЕРЕМЕТЬЕВЫХ МИХАЙЛОВСКОМ СЕЙЧАС САНАТОРИЙ. ЕГО ПРИБЫЛЬ — ОКОЛО \$1,5 МЛН В ГОД. РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ — ОТ \$20 МЛН

ОБЛОМКИ ИМПЕРИИ Помещицей Алевтина Гаврилюк стала не так давно — в 2004 году. Усадьбу Барятинно в Калужской области она присмотрела еще до принятия закона, позволяющего ее купить. На заманчивую схему «реставрация в счет аренды» не поддалась. Скупила землю вокруг — на всякий случай, чтобы посторонним не досталась. И стала караулить закон, разрешающий приватизацию памятников архитектуры. Как только он вышел, сразу подала необходимые документы — и успела оформить усадьбу в собственность до принятия моратория. Сейчас у Алевтины Алексеевны два владения: годом раньше она приобрела участок земли с колхозной конторой, построенной на фундаменте усадьбы Евдокии Лопухиной. Теперь конторы нет, идут восстановительные работы.

Старинные усадьбы — тема среди нынешних покупателей недвижимости модная и каверзная. «Когда готовили снятие моратория, — поясняет ситуацию Вера Стерлина, руководитель некоммерческого партнерства „Русская усадьба“, — года два-три назад федеральные власти обра-

«УСАДЬБНОЕ» УВЛЕЧЕНИЕ Сергей Колтович, владелец усадьбы:

— Интерес к усадьбам начался с того, что у меня образовалась некая сумма денег. Я начал подыскивать земли для строительства дома, и мне попалось предложение по усадьбе, но условия приобретения или обременения были неприемлемы. То земля была раскредена на куски так, что можно было приобрести большой участок, в цент-

ре которого пара гектаров принадлежит постороннему человеку. Словом, усадьбы превратились в такое хобби. В итоге мне просто повезло: подходящий вариант нашелся совершенно случайно. Я страстный любитель бани. Однажды озадачился поиском деревенской бани, нашел и стал туда приезжать, и однажды местный житель предложил мне посмотреть землю по соседству. Посмотрел и, поскольку был «в те-

м» в области с просьбой составить перечень памятников федерального значения. Регионы не надеялись на иное, кроме государственного финансирования памятников, поэтому заложили в списки все памятники, какие было возможно и федерального значения, и регионального, чтобы получить по это госфинансирование на восстановление. Теперь регионы пытаются отыграть ситуацию обратно и вернуть региональные памятники. Но федеральные власти федеральную собственность намерены сами продавать».

Впрочем, движение на рынке все же происходит. Но только с той его частью, которая не относится ни к федеральной, ни к региональной собственности. Дело в том, что властям и в центре, и в регионах не до конца известно точное число памятников, находящихся на их территории. Паспортизация памятников архитектуры была проведена в 60–70 годах, паспорта хранятся в каждом областном и федеральном минкультуры. И хотя опись ведется постоянно, существует множество объектов культурного назначения, которые можно отнести к разряду вновь выявлен-

ных, по ряду признаков определил, что на участке была усадьба. Стал интересоваться — оказалось, действительно усадьба, занимавшая участок в 50–70 га. Но ни в каких списках она не значилась, поскольку здания были полностью разрушены во время Великой Отечественной войны. Остались фундаменты, часть парка и пруды. Земля принадлежала формально местной сельхозкомпания, для которой она тоже

не представляла интереса: под сельхозугодья не годилась. Таким образом, в 2006 году мне удалось выкупить участок земли в 12 га. Мне повезло. Получился тот вариант, который все специалисты по усадьбам называют самым удачным — когда сохранилась только земля без построек и принадлежности к числу памятников. С тех пор на участке велись подготовительные работы. Но несмотря на то что я явля-

юсь законным владельцем, существуют серьезные опасения, что обязательно найдется какая-нибудь служба, которая захочет что-нибудь на моем участке похранять.

Прошедшее время не пропало даром: я много материалов о прежних владельцах в архивах отыскал. Нанял компанию, которая провела на земле серьезное геодезическое исследование, воссоздала план усадьбы, какой она была в XVIII веке, ра-

ботники местного ботанического сада сделали описание флоры этой местности. Что касается финансовой стороны, схема «купить-привести в порядок документы-продать» гораздо выгоднее схемы «купить-воссоздать-продать». Законы, через которые государство «охраняет» памятники, приводят их к дальнейшему разрушению. Поэтому что если усадьба не сохранилась вовсе, для покупателя это самый выгодный вариант.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

большим красивым домом на крупном участке хорошей земли, или иметь дело с историческим достоянием, взяв при этом на себя определенные обязательства по его охране и восстановлению».

ПОД ГОСУДАРСТВЕННЫМ НАДЗОРОМ

Обязательства по охране памятника культуры — непереносимое условие передачи в собственность. Денис Шорин, старший юрист, руководитель отдела проектов компании «Самета — Недвижимость и право», поясняет: «Процедура продажи объектов культурного наследия носит законодательный характер. До принятия решения требуется проведение историко-архитектурного исследования. Его цель — определить, какие обязательства по охране объекта необходимо наложить на покупателя. Обсуждаются не только виды фасадов и планировка помещений, а порой даже такие детали, как виды и типы межкомнатных дверей и ручек на окнах. В случае неисполнения собственником обязательств по охране объект может быть изъят и реализован с торгов либо собственнику будет выплачена компенсация».

Впрочем, не дополнительная ответственность отпугивает потенциальных покупателей. Основная трудность на сегодня — отсутствие продуманной юридической базы, четкого порядка передачи в собственность. «После снятия моратория, — комментирует Виктор Смоленский, — Министерству культуры и другим органам власти необходимо проделать колоссальную работу, чтобы сделать приватизацию возможной. Работу придется проделывать по каждому конкретному памятнику — начиная с его оценки и заканчивая кадастровыми планами и прочим. Так что процесс продажи и приватизации не будет шквальным. Впрочем, никто и не собирался приватизировать все в течение первых месяцев после отмены моратория».

Можно было бы поучиться на опыте западных стран, но там таких «переломных» моментов, как принятие и заморозка закона, не было — собственность на памятники существовала всегда. В странах бывшего соцлагеря имела место реституция. А значит, и множество казусов, когда одни люди годами восстанавливали памятники, а потом были вынуждены безо всяких компенсаций передавать их в собственность другим, как это было, например, в Чехии. Бешабашные «настоящие» владельцы зачастую проматывали свое новое состояние в течение нескольких лет. Так что эксперты смотрят на вопрос философски: в конце концов, такие ситуации — естественный этап формирования рынка. Правда, без активного содействия государства здесь не обойтись.

НИЧЬЯ ЗЕМЛЯ Работа по каждому конкретному памятнику предстоит действительно огромная. Главным образом потому, что у многих памятников федерального значения нет определенных балансодержателей. Помещения, как правило, заняты различными учреждениями, чаще лечебными — наркологические центры, клиники для инвалидов — и курортными. Чтобы выселить «обитателей», необходимо выделить землю и построить на ней современные комплексы. Более того, приусадебная земля — а это может быть участок в 10 или 20 га — зачастую поделена на сегменты, у каждого из которых имеется свой владелец. Поэтому старинные усадьбы — выгодный бизнес прежде всего для посредников, которые покупают объекты, проводят «предпродажную подготовку» — приводят в порядок документы — и продают усадьбу в десятки, а то и сотни раз дороже.

Таким образом, в процессе подготовки объекта к продаже возникает множество нюансов, которые требуют деликатного решения, и чаще через суд. Собственники жалуются, что из-за такого «индивидуального» подхода весь «околоусадебный» бизнес строится на личных отношениях и связях, причем желательнее с местной администрацией. И дело даже не в том, что в условиях законода-

НИКОМУ НЕ ИЗВЕСТНО ТОЧНОЕ ЧИСЛО ПАМЯТНИКОВ. ЕСТЬ МНОЖЕСТВО ОБЪЕКТОВ, КОТОРЫЕ МОЖНО ОТНЕСТИ К РАЗРЯДУ ВНОВЬ ВЫЯВЛЕННЫХ. А ТАКЖЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ, НО НАХОДЯЩИХСЯ В МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

тельного хаоса документы нередко «доводятся до ума» за счет понижения или повышения статуса памятника, а также благодаря выведению его из общего реестра и еще целого ряда аналогичных операций. А в том, что все самые лакомые куски приобретают в собственность представители местных властей. Не имея нужных связей, можно неожиданно для себя вступить с ними в конкурентную борьбу и ненароком перейти дорогу.

Кроме того, эксперты отмечают, что на сегодняшний день не существует единой системы оценки стоимости объекта. Вера Стерлина: «Допустим, есть парк. Его границы можно определить по обваловке — засаженному деревьями валу, обозначающему границы имения. Можно посчитать стоимость земли до 50–70 га. Сегодня о таких просторах речи, разумеется, не идет, но все равно под усадьбой специалисты подразумевают большие территории. Если исходить из нынешней стоимости земли — а в Московской области в пределах 40 км от Москвы сотка стоит от \$1 тыс. до \$300 тыс., минимальная сумма сделки составляет от \$1 млн. Причем если хочется аутентичной «усадебной» жизни, то для этой цели, например, в Московской области подходит лишь сотня из 620 сохранившихся усадеб. Остальные в первоначальном виде воссоздать не удастся».

Риэлтерам ничего не остается, как оценивать тот или иной объект по стоимости земли. Земля дорогая, ведь для строительства дома на всей территории поместья выбиралось самое лучшее место — живописный вид, близость к водоему, с удобными подъездными путями. На участке строились каскады прудов, разбивался парк. Так что и сегодня, даже если на территории бывшей усадьбы все давно изменилось, вековые деревья и признаки «облагораживания» территории заметны. Кроме того, усадьбы занимали участки земли до 50–70 га. Сегодня о таких просторах речи, разумеется, не идет, но все равно под усадьбой специалисты подразумевают большие территории. Если исходить из нынешней стоимости земли — а в Московской области в пределах 40 км от Москвы сотка стоит от \$1 тыс. до \$300 тыс., минимальная сумма сделки составляет от \$1 млн. Причем если хочется аутентичной «усадебной» жизни, то для этой цели, например, в Московской области подходит лишь сотня из 620 сохранившихся усадеб. Остальные в первоначальном виде воссоздать не удастся.

КРОТЫ И ПОТОМКИ Даже когда улажены юридические вопросы, покупатель не всегда может чувствовать себя спокойно. Для Алевтины Гаврилюк удачное приобретение усадьбы вскоре обернулось совсем уж неожиданными неприятностями. Появился еще один «собственник», утверждающий, что в 1991 году купил эту недвижимость у колхоза. Претендент подал в суд. Суд его аргументы счел неубедительными и принял решение в пользу ответчика. Истец подал на апелляцию. И хотя помещица не сомневается, что исход дела будет в ее пользу, никаких работ на приобретенном участке не ведет — «на всякий случай». Так что и купленные ею старинные кирпичи от разобранных старых построек, и даже мебель ждут вместе с ней решения суда.

Даже если не объявляются дети лейтенанта Шмидта, счастливые обладатели старинной недвижимости не остаются в одиночестве. Как правило, в их отсутствие за участками присматривают кладоискатели. «Каждый раз, когда я на участок приезжаю, все новые и новые ямы нахожу, — жалуется госпожа Гаврилюк. — Все роют, клады ищут. Усадьба раньше Немчинову принадлежала, и тут по области слух ходил, что на территории сбережения этого семейства спрятали. Когда к нам один из потомков приезжал — сейчас Немчиновы во Франции живут — дипломат, с двумя детьми, они по дому долго ходили, смотрели, исследовали, фотографировали. А после их отъезда мы в стене вскрытый тайник обнаружили — пустой, конечно. А кладоискатели все продолжают рыть. На участке церковь стоит, и от усадьбы к ней подземный ход идет. Он затоплен был — думала, туда не полезут. Что вы думаете, приезжаю как-то весной, а оттуда воду откачали — и туда залезли».

ПО-ПИТЕРСКИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРИМЕРНО 3,5 ТЫС. ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ. ЕСЛИ В МОСКВЕ ИСТОРИЧЕСКИЕ ЗДАНИЯ ОБРЕТАЛИ НОВЫХ ХОЗЯЕВ ТИХО И НЕЗАМЕТНО, ТО В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ЭТОТ ПРОЦЕСС НАЧАЛСЯ ПОЗЖЕ И СОПРОВОЖДАЕТСЯ СЕРИЕЙ ПУБЛИЧНЫХ СКАНДАЛОВ.

АННА ПУШКАРСКАЯ



ВЛОЖИВ В РЕКОНСТРУКЦИЮ ОСОБНЯКА М. ТЕНИШЕВОЙ (АНГЛИЙСКАЯ НАБ., 6) \$12,5 МЛН, ЕГО ПРОДАЛИ ВСЕГО ЛИШЬ ЗА \$500 ТЫС.

О желании передать памятники инвесторам губернатор Санкт-Петербурга Валентина Матвиенко заявила еще в 2004 году. Повод нашлся вполне благородный: зданиям необходима реконструкция. Предполагалось, к примеру, что компания ЛУКОЙЛ вложит \$30 млн в реконструкцию арендованного нефтяниками на 49 лет особняка Штиглица на Английской набережной, 68, а затем получит памятник в собственность. К тому моменту памятник уже шесть лет как пустовал. Однако пролоббировать обещанные поправки в законодательстве главе северной столицы не удалось. В 2006 году ЛУКОЙЛ отказался от аренды памятника, так и не начав его реконструкцию. Власти не обиделись и даже простили компании часть задолженности (на сумму 156,2 млн рублей), предоставив субвенцию в 59,4 млн рублей.

Новым арендатором памятника на Английской набережной вскоре стал стратегический инвестор Санкт-Петербурга компания «Синтез Петролеум». Однако и этот арендатор не торопится реставрировать обветшавшую недвижимость и в течение двух лет отказывается раскрывать свои планы. В ближайшее время у инвестора появится формальная возможность выкупить особняк, однако в Смольном поговаривают, что городские власти вряд ли согласятся. Нынешний городской бюджет позволяет администрации Питера изъять памятник для государственных нужд и превратить его в дворец бракосочетания или гостиницу, например.

ИЗ РУК В РУКИ В отличие от федеральных, памятник регионального значения приватизировать было можно (без продажи земельного участка) и до отмены моратория. Это позволило компании «Газпром нефть» унаследо-

вать особняк Марии Тенишевой на Английской набережной, 6. В 1999 году торгово-экономическое постпредство Чукотского автономного округа реконструировало памятник в рамках инвестиционного проекта «с последующим оформлением его в собственность». Общий объем инвестиций составил \$12,5 млн. В 2002 году объект приобрел всего лишь за \$500 тыс. (!) бывший губернатор Чукотки Роман Абрамович. Затем особняк перешел к его компании «Сибнефть», проданной впоследствии «Газпрому».

Нынешние аукционы по продаже престижной собственности в Питере, которые в последнее время активно проводят городские власти, нередко приводят к громким судебным скандалам. Последний из них разгорелся вокруг проданного с молотка регионального памятника — бывшего дома Апраксина на Каменном острове. В советское время там находилась резиденция секретаря ленинградского обкома Григория Романова, в 90-е годы его занимала компания «Русское видео», развалившаяся после ареста ее главы Дмитрия Рождественского, соратника опального медиамагната Владимира Гусинского. В 2005 году переходившую из рук в руки пустующую дачу получила в аренду на 49 лет компания «Транснефтепродукт» (ТНП) в качестве бонуса за перерегистрацию в Петербурге. Сразу после этого глава компании Сергей Маслов договорился с Валентиной Матвиенко о продаже объекта «по конкурсу». ТНП рассчитывал приобрести объект за \$2,5–3 млн (по оценкам экспертов, это половина рыночной стоимости), и как только цена превысила планку, представители компании перестали торговаться. В итоге последнее слово на аукционе оказалось за предпринимателем Николаем Казаковым (по

ОФИСЫ-ПАМЯТНИКИ

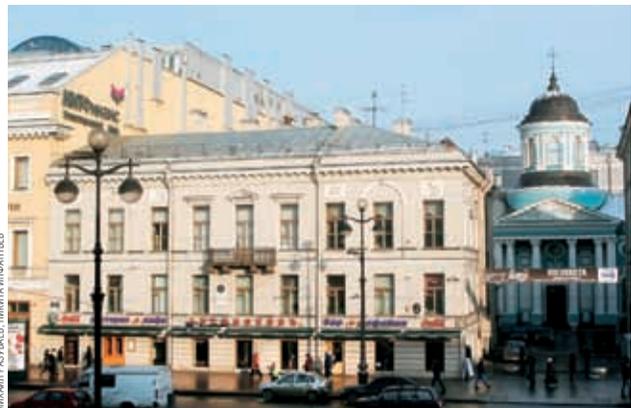
В Петербурге с его линейной планировкой почти нет автономно стоящих особняков. Наибольшей популярностью пользуются угловые здания. В целом «бизнес-центры в зданиях памятников располагаются редко: требования, которые арендаторы предъявляют к офисам, чаще всего несовместимы с их охранным статусом», считает Андрей Тетыш, председатель совета директоров Агентства

развития и исследований в недвижимости. Исключение, по единодушному мнению экспертов, составляет дом Зингера на Невском проспекте, построенный по уникальным для своего времени технологиям и позволивший инвестору, Петербургскому агентству недвижимости (ПАН), создать современную инфраструктуру класса А. В итоге в БЦ самая высокая в городе арендная ставка — около \$1,2 тыс. за 1 кв. м в год.

Между ПАН и петербургской администрацией до сих пор не урегулирован конфликт, связанный с принадлежащим городу Санкт-Петербургским домом книги. Магазин отказывался выезжать, почти на десять лет затормозив реконструкцию, а затем скандал возобновился из-за условий его возвращения. Вложив в ремонт памятника €30 млн, ПАН предложило книготорговцам арендовать по помещению по рыночной цене,

то время как Смольный настаивал на льготах. В итоге ПАН, обязавшее по условиям договора разместить Дом книги на его историческом месте, учредило одноименную собственную торговую фирму-«двойника», которая и торгует в отреставрированном магазине.

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



ЗАТРАТЫ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ ПАМЯТНИКОВ — ОТ \$3,5 ТЫС. ЗА 1 КВ. М — ЗАВИСЯТ ОТ СОСТОЯНИЯ КОНСТРУКЦИЙ И ОБЪЕМА ОХРАННЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ. СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ ПОДОБНЫХ ПРОЕКТОВ ЛЕЖАТ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ДЕСЯТИ ЛЕТ

некоторым данным, за ним стоит одна из структур миллиардера Льва Кветного). Конкурент ТНП предложил за особняк площадью 1,4 тыс. кв. м \$7,9 млн и был признан победителем аукциона. Однако ТНП тут же затеял арбитражный процесс о незаконности имени же самими инициированного распоряжения о продаже объекта. Истец (ТНП) и ответчик (петербургская администрация) проявили неожиданную солидарность, и суд первой инстанции признал продажу памятника незаконной. Апелляционную жалобу покупателя рассмотрят в феврале. Начальник правового отдела ТНП Николай Куприн подтвердил, что компания по-прежнему рассчитывает «приобрести объект в собственность». Дача тем временем не отапливается и не реставрируется, но охраняется, утверждают в комитета по охране памятников горадминистрации.

360 РУБЛЕЙ В ГОД Не менее скандальной оказалась продажа регионального памятника на Невском, 58, право на аренду которого на 49 лет имел Международный банковский институт. Смольный решил избавиться от невыгодного арендатора, получившего дом почти бесплатно (по арендной ставке 360 рублей в год за весь объект) во времена первого мэра города Анатолия Собчака. Здание было выставлено на аукцион в рамках городской программы продажи нежилого фонда, сданного в долгосрочную аренду. Согласно программе, покупатель становится собственником

здания, но не имеет права выселить арендаторов, если те исправно выполняют условия договора. Купив памятник за \$17 млн, президент холдинга «Адамант» Игорь Лейтис по условиям аукциона унаследовал в виде обременения невыгодного арендатора. Однако впервые в судебной практике ему удалось расторгнуть арендный договор в арбитражном суде, доказав, что обременение ставит его зарегистрированную в качестве собственника здания структуру на грань банкротства, поскольку, в отличие от государства, он обязан платить налоги за приобретенную недвижимость. Суд признал, что если бы у городской администрации в 1990-е годы была возможность приватизировать памятник, она не стала бы сдавать его в аренду на 49 лет. Игорь Лейтис уже реконструирует здание под банковский офис.

Аналогичная судьба может вскоре постигнуть и последнее непричастное историческое банковское здание на Невском проспекте, 12, которое арендует по льготной ставке «Калион Русбанк» — первый российский банк с иностранным капиталом, который привлек в Петербург Анатолий Собчак. Если арендатор откажется платить по рыночным ставкам, здание будет выставлено на торги и может быть продано по цене не менее €10 тыс. за квадратный метр.

КРАСИВО, НО НЕУДОБНО В Петербурге исторические памятники в основном используются под представительские офисы банков (они часто занимают доре-

волюционные банковские здания) и крупных компаний. В основном на правах аренды. «Приватизировано порядка 20 памятников архитектуры регионального значения. Основная проблема новых «жильцов» — минимум пригодной площади и невозможность поставить современные инженерные системы», — рассказывает Елена Афиногенова, руководитель департамента офисной недвижимости Praktis CB. — Но при этом офисы дворца Белосельских-Белозерских на Невском, 41, находящегося в ведении управления делами президента, арендуют, к примеру, структуры девелоперской корпорации Setl Group, представительство «Первого канала» в Санкт-Петербурге, компания «Система».

Число «свободных» памятников пополнится в 2010 году. На этот год запланирован переезд 30 структур администрации Санкт-Петербурга в строящийся комплекс «Невская ратуша». Освободится около 125 тыс. кв. м исторической недвижимости. Например, бывший жилой дом XVIII века на Невском, 40 или спроектированный Карлом Росси архитектурный ансамбль на улице Зодчего Росси. По мнению участника проекта переезда чиновников директора «Невской ратуши» Константина Ковалева, «офисную функцию сохранит незначительная часть наиболее ценных объектов в качестве представительских резиденций. Большинство же из них выгоднее реконструировать под гостиницы и апартаменты». Поскольку памятники, используе-

мые как офисы, приносят прибыли на 30% меньше, чем новые офисные центры, а ставки аренды в старых зданиях вдвое выше.

ЦЕНА ВОПРОСА Несмотря ни на что, желающие реконструировать памятники под офисы не переводятся. В середине 1990-х ОАО «Невский, 25» получило в аренду на 49 лет жилой дом церковнослужителей Казанского собора, превратив его в бизнес-центр «Атриум». Это был один из первых случаев появления над памятником на Невском проспекте стеклянной крыши, объединившей его внутренние дворы. В 2005 году город продал здание с аукциона британской компании Dawpaу Day, выручив за бизнес-центр площадью 7 тыс. кв. м \$2 млн. Столь низкую цену продажи (\$300 за 1 кв. м) объяснили обременениями — обязательствами перед арендаторами. Без них, по оценкам экспертов, «Атриум» стоил не меньше \$25–30 млн. Сегодня арендные ставки в этом БЦ составляют €650 за 1 кв. м в год без НДС.

Пополнение в сегменте старинной офисной недвижимости ожидается и на территории Апраксина двора — старейшей торговой зоны города рядом с Невским проспектом. В освоение этой зоны победившая в инвестиционном конкурсе компания «Главстрой-СПб» Олега Дерипаски обещает вложить около €1 млн. Часть преобразованного в многофункциональный комплекс памятника будет отдана под офисы класса А. ■

РЕКЛАМА



БИЗНЕС-ЦЕНТР «КРАСНОГОРСК-ПЛАЗА»
Продажа
Московская обл., г.Красногорск.
Общая площадь офисных помещений 12000 кв.м, блоки 233-12500 кв.м, блоки торговых помещений 1000-8000 кв.м.
Ввод в эксплуатацию I квартал 2009.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛИЛЛЬ»
Аренда/Продажа
1-ое Успенское шоссе
Общая площадь 8300 кв.м, блоки 100-1000 кв.м.
Ввод в эксплуатацию I квартал 2008.



БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕРЕБРЯНЫЙ ГОРОД»
Аренда
ул. Земляная вал, менее 2 км от Кремля.
Общая площадь 60000 кв.м, арендуемая площадь 42500 кв.м, блоки арендуемых офисных помещений от 500 кв.м. Сдан Госкомиссии.



ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС «ULMART»
Продажа
18-й км МКАД (внешняя сторона), г. Дзержинский. Общая площадь 13160 кв.м. Земельный участок 5019 кв.м (в собственности). Сдан в эксплуатацию.



ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕЕ ЗДАНИЕ В ЮВАО
Продажа
Метро Авиамоторная, ул. Авиамоторная.
Четырехэтажное здание общей площадью 1260 кв.м. 1-3 этажи - действующие рестораны, 4 этаж - медицинский центр.
Возможна продажа здания с арендаторами.



АДМИНИСТРАТИВНО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС
Аренда
Московская обл., 15-й км МКАД
Двухуровневый складской корпус. Общая площадь - 12820 кв.м, рабочая высота потолков - 8 м, теплый, 12 доков, 6 подъемников



ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС
Продажа
Московская обл., 90 км от МКАД, г. Егорьевск. Общая площадь 55 972 кв.м, огороженный участок 12 га. На территории находятся 2 действующие ж/д ветки.



ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В СОБСТВЕННОСТЬ
Продажа
Киевское ш., 2,5 км от МКАД, в районе дер. Румянцево. Общая площадь 18 га (в собственности). Назначение: размещение многофункционального административно-торгового и производственно-складского комплекса.

ЗАО «МИЗЛЬ-Коммерческая недвижимость» С условиями управления портфелем частных активов и проектными декларациями можно ознакомиться в офисе Компании по адресу: Москва, Николаямская ул., д.40, стр.1



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

+7 (495) 775-7555

WWW.CRE.MIEL.RU
CRE@MIEL.RU

ПРОЕКТНЫЕ МОЩНОСТИ площади в БЦ, за редким исключением, сдаются без отделки. Предполагается, что здания класса А заселяют компании, имеющие индивидуальные требования к интерьерам, и делать для них типовой ремонт бессмысленно. Арендаторы площадей классом ниже и рады бы въехать в готовые помещения, но им такую возможность предоставляют редко. Тем не менее правильный выбор «прораба» позволяет сделать ремонт значительно дешевле, нежели будет стоить эта услуга в исполнении девелопера БЦ. АЛЕКСАНДР АРГУНОВ, НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ



ЗДАНИЯ КЛАССА А ЗАСЕЛЯЮТ КОМПАНИИ С СОБСТВЕННЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ К ИНТЕРЬЕРАМ

Услуги по проектированию и созданию офисных интерьеров сегодня предлагает множество компаний: от архитектурных или проектных бюро до мебельных и даже строительных фирм. Собственно, пространством офисов готовы заниматься и сами девелоперы БЦ. За отдельные деньги, разумеется. Так что любой компании, решившей сделать ремонт в офисе, придется определиться с менеджером проекта.

Офисный интерьер — это коллективный продукт архитекторов, проектировщиков, дизайнеров, инженеров, поставщиков мебели и осветительных приборов и проч. Каждый из них, как показывает практика, склонен действовать в своих интересах, забывая об интересах клиента. Поэтому на Западе, а теперь уже и у нас существует практика приглашать в качестве универсального «прораба» специ-

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТНЫХ РАБОТ ПО СОЗДАНИЮ ОФИСНОГО ИНТЕРЬЕРА ОБОЙДЕТСЯ В СРЕДНЕМ В 120–150 У. Е. ЗА 1 КВ. М

ализированные проектно-менеджерские компании. «Заказчик обращается к профессионалам, которые будут управлять всем проектом и подбирать необходимых специалистов. Клиенту только остается спланировать бюджет и утвердить итоговый план», — объясняет Николай Миловидов, архитектор UNK project. Таким образом, по словам Дениса Черничкина, коммерческого директора мебельной компании Haworth, в России реализуются сейчас все крупные проекты офисных интерьеров.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРОРАБ Опытные проектно-менеджеры советуют подумать о планировании будущего офисного пространства еще до встречи с риэлтором. Так будет легче подобрать подходящее помещение. У нас же пока почти все действуют наоборот. «И вы-

ОФИС СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «НАСТА»
Архитекторы: Татьяна Дмитриева, Вадим Буйновский.
Общая площадь: 5 тыс. кв. м
Руководители страховой компании «Наста» проводили тендер среди архитектурных и дизайнерских бюро. Большинство участников предлагали заказчику четкое зонирование помещений здания. То есть концепцию организации максимально-

го количества рабочих мест, не более того. Татьяна Дмитриева и Вадим Буйновский, архитекторы компании «Тигр», предложили другой вариант организации пространства. Проектируя офисное помещение для страховой компании, уверены эксперты, нужно в первую очередь думать о комфорте клиентов. «К сожалению, часто во многих офисах приходится наблюдать столпотворение посетителей, которым некуда даже при-



ИНТЕРЬЕР ОФИСА ПРОДЮСЕРСКОГО ЦЕНТРА ИГОРЯ МАТВИЕНКО

ясняется, что эффективно рассадить людей и грамотно зонировать офисное пространство просто невозможно — но уже поздно», — говорит Сергей Дудкин, генеральный директор московского офиса Nayada. — К сожалению, анализ будущего помещения делают не больше 5% всех компаний».

Помимо консалтинга офисного помещения на стадии покупки или аренды в обязанности проектно-менеджерской компании входит оценка его готовности к отделочным работам. Сергей Артемьев уверен, что первой на объекте вообще должна появиться инженеринговая компания, инспектирующая качество проведенных строительных работ. Затем менеджер проекта составляет техническое задание для архитектурного бюро, в котором сформулированы все пожелания заказчика. А главное — ука-

заны сроки реализации проекта. Важная обязанность проектно-менеджера — организация тендеров, которые позволяют существенно сэкономить. «Стоимость услуг топового генпрораба, проводящего все отделочные работы, можно снизить в полтора раза, как минимум», — рассказывает Станислав Бирюлин. — Российские компании второго эшелона, участвующие в тендере, также готовы пойти на уступки — скидка по нашей практике может составлять 35–50%. Мы исключаем и избыточные проектные решения». Затем менеджер проекта проводит тендеры на выбор поставщиков мебели, офисных перегородок, световых приборов, IT-оборудования и других необходимых вещей. Контроль над работой и координация действий всех участников процесса также входит в обязанности современного прораба.



заны сроки реализации проекта. Важная обязанность проектно-менеджера — организация тендеров, которые позволяют существенно сэкономить. «Стоимость услуг топового генпрораба, проводящего все отделочные работы, можно снизить в полтора раза, как минимум», — рассказывает Станислав Бирюлин. — Российские компании второго эшелона, участвующие в тендере, также готовы пойти на уступки — скидка по нашей практике может составлять 35–50%. Мы исключаем и избыточные проектные решения». Затем менеджер проекта проводит тендеры на выбор поставщиков мебели, офисных перегородок, световых приборов, IT-оборудования и других необходимых вещей. Контроль над работой и координация действий всех участников процесса также входит в обязанности современного прораба.

заны сроки реализации проекта. Важная обязанность проектно-менеджера — организация тендеров, которые позволяют существенно сэкономить. «Стоимость услуг топового генпрораба, проводящего все отделочные работы, можно снизить в полтора раза, как минимум», — рассказывает Станислав Бирюлин. — Российские компании второго эшелона, участвующие в тендере, также готовы пойти на уступки — скидка по нашей практике может составлять 35–50%. Мы исключаем и избыточные проектные решения». Затем менеджер проекта проводит тендеры на выбор поставщиков мебели, офисных перегородок, световых приборов, IT-оборудования и других необходимых вещей. Контроль над работой и координация действий всех участников процесса также входит в обязанности современного прораба.



СМЕЖНИКИ



КОМПАНИЯ «ДОН-СТРОЙ» НЕ ЭКОНОМИЛА НА РЕМОНТЕ СВОЕГО ЦЕНТРАЛЬНОГО ОФИСА

В среднем проджект-менеджерская компания берет за свои услуги \$30–40 за квадратный метр — чем меньше офис, тем выше стоимость работ. «Однако все эти расходы окупятся», — утверждает Станислав Бирюлин. — Участие в проекте проджект-менеджера существенно оптимизирует траты заказчика».

НЕ ВЕРЮ Но как бы ни были хороши менеджеры проектов, их услугами пользуется только 5% компаний, работающих в России. Представленные у нас западные проджект-менеджерские фирмы можно пересчитать по пальцам: Time, Sunbury Heights, CB Richard Ellis, Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko. Только западные представительства безоговорочно выбирают аутсорсинг. Остальные полагают, что сами справятся не хуже, и заводят собственные проджект-менеджерские структуры. Хотя, по оценке профессионалов, это рационально только для быстрорастущей компании, открывающей несколько десятков филиалов в год.

Впрочем, ситуация быстро меняется. «В последнее время появилось много российских проджект-менеджерских компаний, хотя качество услуг многих из них пока оставляет желать лучшего», — рассказывает Галина Мартыненко, директор по маркетингу мебельной компании «Соло». — Дело в том, что они берутся за те проекты, которые забраковали западные коллеги. Результат бывает плачевным».

В российской практике функции менеджера часто берет на себя кто-то из участников проекта. Например, поставщик мебели, архитектурное бюро или даже генеральный подрядчик. Выбирая такую схему, нужно понимать, что только независимый консультант может быть по-настоящему заинтересован в оптимизации затрат заказчика. Хотя, по словам Галины Мартыненко, эта схема может работать эффективно, если речь идет о маленьком офисе (до 5 тыс. кв. м). В этом случае функции менеджера лучше отдать тому, у кого большая доля в общем бюджете. «Теоретически такой компанией мог бы быть генподрядчик, построивший БЦ», — продолжает Галина Мартыненко. — Но их влияние ослабевает, так как рынок насыщается готовыми бизнес-центрами с уже проложенными коммуникациями и готовыми общими зонами, часто с готовыми полами и потолками и т. д. Лучше, если это будет компания-интегратор — архитектурная, мебельная и перегородочная компания, реже поставщик светового оборудования».

ПО ПРИНУЖДЕНИЮ Впрочем, иногда думать об организации офисного пространства не приходится: ремонтом занимается сам застройщик БЦ. Самый яркий пример — компания ЭНКА: строит много и нигде не желает упускать свою выгоду.

метру здания. Здесь же можно работать, подключив ноутбук. Пространство под зоной клиентов — весь цокольный этаж — оборудовано системой хранения документов. Это позволяет существенно оптимизировать офисное пространство. «На первом и пятом этажах довольно хитро сделана система кондиционирования. Мы решили отказаться от потолков типа „Армстронг“ и сделали стеклянные навесные панели», — рас-



Услуги собственной строительной службы девелопера арендаторам не навязываются, право выбора остается за ними. Но на практике отказаться от услуг девелопера очень сложно, ведь он хозяин положения. Например, если у въезда на строительную площадку будут стоять машины подрядчиков с отделочными материалами, то первым въедет — не исключено, что с «черного хода», — именно автомобиль девелопера. И так во всем. По словам Дениса Черничкина, качество отделочных работ, выполняемых самим девелопером, можно оценить как среднее. То есть за те же деньги сторонние организации сделают ремонт лучше. Впрочем, качество — вопрос дискуссионный, и часто оно вполне устраивает многих арендаторов, особенно желающих въехать в новое помещение поскорее.

Сергей Артемьев отмечает, что арендаторы, у которых нет сложных планировочных, стилистических или инженерных задач, в большинстве случаев привлекают к ремонтным работам именно структуры девелопера, что значительно упрощает процедуру согласований, подчас излишне сложную для внешних подрядчиков. Конечно, стоимость такого ремонта будет дороже, зато арендатор будет уверен, что строители все закончат в срок. «Однако многие девелоперы ограничивают выбор поставщиков услуг, если ремонт делают сторонние компании», — отмечает Галина Мартыненко. — То есть, например, перегородки в офисах или напольные покрытия должны быть строго определенными. Если отказываетесь, то считайте это косвенным увеличением стоимости аренды».

АРХИВАЖНЫЕ РЕШЕНИЯ Разумеется, работать над интерьером офиса можно пригласить и архитектурное бюро. Его сотрудники делают проект, согласуют его с надзорными инстанциями и передают на исполнение подрядным организациям, оставляя за собой только надзорные функции. «Это целый комплекс работ — от зонирования до выбора мебели и отделочных материалов», — говорит Арсений Борисенко из архитектурного бюро Za Vor.

Инженерный проект (расположение электропроводки, системы пожарной безопасности, освещения и кондиционирования) обычно делает приглашенная специализированная компания. Когда проведены все тендерные конкурсы, определены подрядчики, проект согласован, начинается строительство. Говорить о точной стоимости работ архитекторов сложно — понятно, что инвестиции в дизайн-проект представительского и рабочего офиса несопоставимы. Кроме того, расценки зависят от размеров помещения (чем оно больше, тем дешевле обойдется каждый квадратный метр). По словам Натальи Воронцовой, архитектора Архитектурного бюро Воронцова, в среднем стои-

сказала Татьяна Дмитриева. Второй, третий и четвертый этажи — зоны персонала компании — практически идентичной планировки. Каждый этаж делит на две равные части коридор шириной 1,5 м, а по периметру здания находятся многочисленные рабочие зоны разного метража — от 20 до 100 кв. м. Двери в кабинеты сделаны из просвечивающего матового материала — таким образом естественный свет поступает

в коридоры помещения. Напольное покрытие в офисном центре выполнено из керамогранита, тонированного дуба, клена и ковролина. Стены покрыты декоративной штукатуркой Art-eil, а стеклянные и деревянные панели на потолке предоставлены компаниями «Цендр», «Наяда». Световое решение выполнено компаниями Louis Poulsen, Santa & Cole. Мебель сделана по авторским эскизам компанией «Интервуд».



ИНТЕРЬЕР ОФИСА КОМПАНИИ VASARDI ВЫПОЛНЕН В КОРПОРАТИВНЫХ ЦВЕТАХ

мость услуг по проектированию составляет 120–150 у. е. за 1 кв. м. Сопоставимые расценки в мастерской группы Ve tone. «Конечно, все зависит от конкретного проекта, но в целом мы исходим из 120–150 у. е. за 1 кв. м», — рассказывает Наталья Белугина, руководитель мастерской архитектурной группы Ve tone. Игорь Липатов признается, что в АБД офис размером порядка 3100 кв. м обойдется в \$230 тыс. без учета НДС.

Многие архитектурные бюро могут обеспечить полный цикл работ. «Под наше бюро существуют специальные строительные бригады», — поясняет Наталья Белугина. — Таким образом, заказчику необходимо только согласовать с нами проект и утвердить бюджет. Так мы работали, к примеру, с «Мостелефонстрой» и с Magorauto».

Некоторые эксперты считают, что для клиентов бюро это невыгодно. «Если отделочные работы будут выполнять собственные строительные структуры архитектора, то цены будут изначально завышены процентов на 30», — уверен Станислав Бирюлин. Аналогичная ситуация, по его мнению, складывается при работе с дизайнерскими компаниями: смета вырастает процентов на 20 буквально из

ничего. «На маленьких и простых проектах, не требующих сложной организации работ и контроля их производства, практика предоставления комплексных услуг возможна и широко распространена», — говорит Сергей Артемьев, директор архитектурно-дизайнерской студии De-Viz. Но такой вариант означает, что мебельная, строительная или дизайнерская компания будет нанимать остальных участников строительного процесса (выполнять функцию заказчика) и сама у себя принимать работы. В результате пострадает качество или затянутся сроки».

Если говорить о стоимости проекта целиком, начиная от проектирования и заканчивая доставкой мебели, то здесь тоже нет единых унифицированных цен. «Разница в цене может отличаться на порядки», — утверждает Сергей Артемьев. — Минимальные вложения в обустройство офиса класса А вряд ли будут меньше \$800 за 1 кв. м, а максимальные зашкаливают за \$4 тыс.». По подсчетам Арсения Борисенко, бюджетная, но неплохая реконструкция помещения, включая строительные работы, отделочные материалы и мебель, может обойтись примерно в €1 тыс. за 1 кв. м. А верхней ценовой границы не существует. ■

Новый бизнес-центр класса «А» в Ростове-на-Дону



Бизнес-центр Business centre

РИВЕРСАЙД-ДОН

- ✓ авторский проект, оригинальная архитектура
- ✓ уникальное местоположение, центр города, набережная
- ✓ эксплуатируемая кровля, открытые террасы, площадки с видами на р. Дон
- ✓ панорамное остекление
- ✓ развитая инфраструктура
- ✓ наземная, подземная и водная парковки
- ✓ общая площадь здания 23 550 кв.м
- ✓ готовность к въезду - II квартал 2009 г.
- ✓ девелопер — концерн «Единство»

Реклама

Лицензия ПС-3461 от 27.06.08 № 010000198000449 от 27.03.08 г. выдана ГК Фирма «Строй-И-ЖСК»

Бизнес-центр расположен в центре города на берегу реки Дон и имеет выход непосредственно к воде. Впервые в Ростове офисное здание предлагает редкую возможность пользоваться благоустроенным причалом. Сам берег становится частью территории бизнес-центра и является природной границей квартала. Прилегающая парковая территория и собственный причал создают действительно интересное предложение для вашего бизнеса.

ПОПУТНОГО ВЕТРА ВАШЕМУ БИЗНЕСУ!

г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 87/66 +7 (863) 231 58 04, 234 45 83
www.riverside-don.ru

Программа Audi Security.
Динамика под защитой



РЕКЛАМА

Новый Audi A8 Security

Спокойная уверенность. Непререкаемый авторитет. Бескомпромиссный подход. Заводская броня высшей степени защиты V6/V7. Мощь и динамика полного привода quattro®. Новейшие технологии активной безопасности. Изысканная отделка салона Exclusive. Комплексное конфиденциальное обслуживание.

Audi A8 Security в наличии у официальных дилеров Audi по продаже и обслуживанию бронированных автомобилей во всех регионах России:

Москва: Ауди Центр Запад (495) 775-7772, г-н Артем Желтиков; Ауди Центр Москва (495) 797-9090, г-н Сергей Бабич; Ауди Центр Варшавка (495) 755-8811, г-н Игорь Колесов; Ауди Центр Таганка (495) 755-8181, г-жа Ирина Кондратенкова; Ауди Центр Север (495) 785-2727, г-н Дмитрий Бабаков; **Санкт-Петербург:** Ауди Центр Петербург (812) 600-0106, г-н Иван Дерюгин; Ауди Центр Витебский (812) 334-3500, г-н Артур Жучков;



ВОТ ТАК НОМЕР

В ЯНВАРЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ RIGROUP ПРИОБРЕЛО ДВА ОТЕЛЯ В КУРШЕВЕЛЕ — CRYSTAL И ALPES HOTEL DU PRALONG. ЭТО УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ОПЫТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ И ГРАЖДАНАМИ В ГОСТИНИЧНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ КЛАССА ЛЮКС ЗА РУБЕЖОМ. РОСТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В МИРЕ НЕ ОСТАВЛЯЕТ У ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ НИКАКИХ СОМНЕНИЙ — ВЛОЖЕНИЯ В ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС БУДУТ ОБЕСПЕЧЕНЫ ПОСТОЯННЫМ ПРИТОКОМ ТУРИСТОВ. В ТОМ ЧИСЛЕ И ИЗ РОССИИ.

ЕКАТЕРИНА ДРАНКИНА, НИКОЛАЙ ЯБЛОНСКИЙ

СИБИРСКАЯ ШИШКА Предприниматель из Екатеринбурга Татьяна Максимова заканчивает строительство отеля в горах Тироля. Гостиница будет небольшой, на 50 номеров, но симпатичной — хозяйка оценивает свои затраты на ее строительство в €10 млн, что несколько превышает местные стандарты вложений в отели категории «четыре с половиной звезды». Построенная на высоте 1100 м, окруженная знаменитыми тирольскими водопадами и кедровыми лесами, она будет отделана этим же кедром, обставлена мебелью из него же и оборудована хорошего уровня СПА-комплексом, в котором отдыхающих будут умищать натуральной косметикой собственного производства. «Отель называется Zedern Klang („Звон кедра“), но я имею в виду не местный кедр, а наш, сибирский, который с шишками, — рассказывает Татьяна Максимова. — Моя идея в том, что я сама такой кедр, пересаженный в Альпы. Я ведь всю жизнь прожила в России, а теперь буду жить в Австрии в своем отеле». Для того чтобы наполнить этой ассоциацией проект, из сибирских лесов в Альпы переедет некоторое количество кедров (вывозить большие деревья оказалось невозможно, но часть отделки все же будет выполнена из сибирского кедра), а каждый гость отеля должен будет посадить в Альпах семячко сибирского кедра.

Пять лет назад в гостиничной индустрии Татьяна и не помышляла. У нее был муж Николай, вместе они владели и управляли одним из крупнейших российских металлургических холдингов — «Макси-Групп». Татьяна занимала пост председателя правления входящего в холдинг Свердловсцбанка. В 2004 году супруги расстались, и Татьяна из бизнеса вышла. «Последнее время я часто бываю в Австрии и Германии. И вот что я заметила: большинство отелей, в которых я останавливаюсь, отличаются очень высоким уровнем сервиса. Но через какое-то время все они сливаются в памяти в единую массу, — рассказывает бывший банкир. — Мне захотелось сделать отель, в котором мне было бы приятно жить самой и который чем-то отличался от других».

На реализацию своей мечты Татьяна средств не жалеет. Купив у банка Raiffeisen старенькую гостиницу в австрийском местечке Хопфгартен, Татьяна не пошла по пути реконструкции, что было бы дешевле, а снесла здание и принялась строить новое. Сейчас уже заканчивают строить последний, четвертый этаж — целиком из дерева. «Я заметила, что здесь принято экономить, — делится наблюдениями Татьяна Максимова. — Аналогичные моему проекты здесь делают как минимум на 20–30% дешевле — за счет более дешевых сортов дерева в отделке (главным образом сосны), не самых продвинутых технологий в СПА и т. д. Но я экономить не хочу, ведь я для себя делаю». Чтобы сохранить класс, управлять отелем Татьяна, возможно, также будет сама. «Конечно, я хотела бы отдать управление сетевым компаниям. Но им это, скорее всего, невыгодно: отель-то не-

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СТОРОННИХ НАБЛЮДАТЕЛЕЙ, БИЗНЕС-ЛОГИКИ В ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСТИНИЧНЫХ ПРОЕКТАХ РОССИЯН ПОКА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЖЕЛАНИЯ ПОКАЗАТЬ СЕБЯ С ЛУЧШЕЙ СТОРОНЫ



ВО ФРАНЦУЗСКОМ ОТЕЛЕ GRAND-HOTEL DU CAP-FERRAT КОГДА-ТО ОСТАНАВЛИВАЛСЯ ЧЕРЧИЛЛЬ, А ТЕПЕРЬ ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ БЫВАЕТ НОВЫЙ ХОЗЯИН — ЛЕОНАРД БЛАВАТНИК

большой. Поэтому я получила лицензию, на первых порах буду формировать штат сама, а там посмотрим».

СПАСЕНИЕ — НА ВОДАХ Зарубежная экспансия российских граждан в гостиничный бизнес — отчетливо наметившаяся тенденция. Очевидно и то, что они руководствуются соображением: если делать, то по-большому. Планку задал Леонард Блаватник — американский предприниматель, родившийся в СССР: в 2003 году за \$215 млн он купил легендарные французские отели Grand-Hotel du Cap-Ferrat на Лазурном берегу и Hotel Vendome в Париже. В пресс-релизах в качестве гостей этих отелей упоминались Уинстон Черчилль, Чарли Чаплин и некоторые члены королевских фамилий.

Начинание поддержал «Интурист», осуществив давно планируемый бросок за границу. В 2005 году советский турмонопольщик купил один из самых популярных отелей Карловых Вар — Savoy Westend Hotel Luxury Spa & Resort, состоящий из пяти вилл, построенных в стиле модерн, в историческом центре города. Год спустя он приобрел один из лучших отелей на западном побережье Испании — Principe de Luxe в Форте-дей-Марми. В том же 2006 году Роман Абрамович купил легендарный каннский отель Eden Rock более чем за €1 млрд. А годом раньше он приобрел фешенебельный Istanbul Safisa Hotel в Анталье.

СОКРОВИЩЕ НАЦИИ

Российские инвесторы не один год штурмовали управление одного из самых известных и роскошных отелей Швейцарии — Bellevue Palace Bern. Образец элегантной классики и лучших швейцарских традиций не навязчивого обслуживания, построенный в стиле модерн, несмотря на все свои регалии, действительно искал инвестора не один год. «Bellevue Palace Bern был построен



в 1913 году и, конечно, к своему 80-летию нуждался в реставрации и модернизации. Нужно сказать, что центральным кондиционированием и сейчас могут похвастаться далеко не все лучшие отели Швейцарии, — рассказывает Урс Гримм, исполнительный директор Bellevue Palace Bern. — Нам пришлось отказать многим русским с серьезными деньгами и планами: наш отель все равно что Крас-

Российский девелопер корпорация «Баркли» еще в 2004 году купила в Черногории двухзвездный отель за €2,5 млн, а позже компания Barkli Montenegro начала его реконструкцию — в проект планируется вложить €25 млн, после чего площадь и звездность отеля увеличатся вдвое. Оператором отеля будет серьезный игрок этого рынка испанская Iberostar Hotels & Resorts. А турфирма «Нева» в начале 2005 года купила четырехзвездный отель Alegria в Болгарии.

Наши соотечественники решились даже на то, чтобы самостоятельно управлять зарубежными отелями. Гостиничный холдинг Heliopark Hotels & Resorts включает уже три зарубежных отеля: «Heliopark Сосновая роща» (Украина, Крым), Heliopark Bad Hotel Zum Hirsch и Heliopark Quellenhof в Германии (Баден-Баден). Первые два отеля находятся в собственности сети, а Quellenhof — в управлении.

Не поддается учету количество более мелких операторов — частных предпринимателей, подобно Татьяне Максимовой решивших совместить пребывание в понравившейся стране с управлением собственным бизнесом. Концентрируются такие проекты главным образом на побережьях теплых морей — на острове Пхукет, например, есть «Нирвана клуб», которым владеют предприниматели из Санкт-Петербурга; небольшие семейные отели, принадлежащие россиянам, есть в Италии, на Мальдивах, в Египте.

Довольно популярны в последнее время и Альпы, в частности Австрийские. Накануне Нового года Mirax объявила о намерении построить в Швейцарских Альпах горнолыжный комплекс за \$300 млн с апартаментами и отелем на 400–500 номеров. Тогда же австрийский журнал Format опубликовал известие о том, что Олег Дерипаска приобрел отель Solaria в австрийском поселке Лех-ам-Арльберг. Как и у Татьяны Максимовой, старое здание было снесено, и на его месте к осени 2008-го возведут новую четырехзвездную гостиницу. А всего годом ранее компания «Интеко» купила гольф-клуб Eihenheim в австрийском городе Китцбюэль, чтобы построить на его месте пятизвездный отель на 80 номеров.

В начале этого года о покупке отелей Crystal и Alpes Hotel Du Pralong на склоне самой престижной высоты Куршевеля — Pralong — объявила компания RIGroup, которая в России занимается девелопментом коммерческой и жилой недвижимости, а также продвижением нового направления в строительстве — экодевелопмента. Экологичные материалы местного происхождения и производства будут использоваться и при реконструкции отеля Alpes Hotel Du Pralong. Новый комплекс будет включать в себя 52 гостиничных номера класса люкс, 12 апартаментов и 4 двухуровневых пентхауса площадью от 150 до 200 кв. м. Концепцию второго отеля, новое название которого — Crystal Palace, разрабатывает американский архитектор Йо Мин Пей, автор пирамиды во дворе Лувра в Париже.

ная площадь в России — нельзя было отдать его иностранцам». Действительно, отель, расположенный по соседству с парламентом страны в самом центре города, предложили выкупить Национальному банку Швейцарии. В 2002 году банкиры не только отреставрировали и оснастили современными коммуникациями 130 номеров «Паласа», 2 ресторана и бар, где, считается, приняты

многие политические решения страны, но и оборудовали в гостинице 8 банкетных и конференц-зал. Затем отель подарили правительству Швейцарии. В результате гостиница стала удобным местом для тех, кто привык к роскоши в командировках, и для путешественников вне зависимости от сезона. Зимой в Bellevue Palace Bern туристы приезжают с лыжами, вне сезона — на воды и СПА-процедуры.



ИНВЕСТОРЫ

ОКНО В ПАРИЖ С точки зрения сторонних наблюдателей, бизнес-логики в зарубежных гостиничных проектах россиян пока меньше, чем желания показать себя с лучшей стороны. «Это пока баловство, новая игрушка, — считает замдиректора департамента гостиничного направления CB Richard Ellis/Noble Gibbons Станислав Ивашкевич. — Гостиничный бизнес у нас пока на уровне ресторанного середины 90-х годов, когда люди не имели понятия об индустрии, а делали места, где самим поехать и куда друзей привести. Домов себе богатые люди уже накупили за границей, теперь очередь гостиниц. А это разные все-таки вещи». Отчасти с ним согласна старший вице-президент Jones Lang LaSalle Марина Усенко: «Русские пока заинтересованы в статусных гостиничных проектах. „Догнать и перегнать Дубай“ — вот главный лозунг, который выдвигают новые русские владельцы гостиниц за рубежом. Мы уже поняли, что на данном этапе делать российским клиентам какие-то заурядные предложения бессмысленно. Вполне конкурентные, но ничем не примечательные отели их вряд ли заинтересуют (не в последнюю очередь ввиду довольно невысокого уровня доходности бизнеса в сравнении с другими вариантами капиталовложений)». Тем не менее, отмечает Марина Усенко, уже появляются компании, которые руководствуются вполне практическими соображениями. Они главным образом строят отели, а не покупают готовые.

Не все вложения одобряет заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Марина Смирнова: «Российские инвесторы почему-то начали свою экспансию с курортных зон. С одной стороны, этот выбор объясним: там более понятная для них публика. С другой же стороны, отели на морских курортах отличаются не самой впечатляющей окупаемостью в силу высокой сезонности. Пониже сезонность в Карловых Варах или Баден-Бадене, а также в Альпах».

Не отрицают доминирования имиджевой составляющей в проектах и сами неопиты. «Построив шикарный отель в Камбодже, мы еще раз всем доказали, что наш путь — путь эксклюзива, — заявляет член совета директоров корпорации Mirax Group Максим Темников. — За три года невероятных усилий удалось возвести несколько корпусов гостиницы на абсолютно диком, необитаемом остро-



ОТЕЛЬ EDEN ROCK В КАННЕ ОБОШЕЛСЯ РОМАНУ АБРАМОВИЧУ БОЛЕЕ ЧЕМ В €1 МЛРД

ве, где нет ни воды, ни газа, ни электричества. Теперь там стоят генераторы, опреснители, есть СПА, шикарный ресторан, бар, большой внутренний бассейн, который находится прямо в скале».

Новые владельцы зарубежных гостиниц надеются преуспеть в этом бизнесе. «Безусловно, гостиничный бизнес не так доходен, как девелопмент: срок окупаемости проектов в девелопменте составляет 3–5 лет, а гостиницы окупаются от 8 до 12 лет, — признает Максим Темников. — Но у нас есть свои технологии для уменьшения срока окупаемости наших гостиниц до 5–7 лет. К примеру, такой эф-



ОДИН ИЗ САМЫХ ДОРОГИХ ОТЕЛЕЙ В КАРЛОВЫХ ВАРАХ — SAVOY WESTEND HOTEL LUXURY SPA & RESORT — С 2005 ГОДА ПРИНАДЛЕЖИТ «ИНТУРИСТУ»



СОБСТВЕННЫЕ ОТЕЛИ В КУРШЕВЕЛЕ ЕСТЬ ТЕПЕРЬ И У КОМПАНИИ RIGROUP

фект может произвести строительство в рамках проекта резиденций, которые увеличивают доходность бизнеса».

Владелец Heliopark Hotels & Resorts Александр Гусаков объясняет смысл своей зарубежной экспансии иначе. «Конечно, с точки зрения бухгалтерии окупаемость вложений в отели в Баварии ниже, чем в Подмоскovie. Но стратегический выигрыш от таких проектов куда больше. Во-первых, это диверсификация региональных рисков, во-вторых, это получение доступа на международный финансовый рынок, например на реконструкцию Bad Hotel Zum Hirsch мы получили кредит сроком на десять лет по став-

ке 5,56% годовых, что вряд ли было бы возможно в России. Есть еще и другие преимущества, в том числе приобретение бесценного опыта. Это дает нам возможность обкатки наших корпоративных стандартов в принципиально иных условиях. На таком старом и конкурентном рынке, как, например, Германия, чтобы привлечь гостей и сохранить их лояльность, нужно соответствовать самым жестким международным требованиям».

Как бы то ни было, останавливаться на достигнутом неопиты не собираются. «В ближайшие два-три года мы хотим вложить в гостиничные активы около \$500 млн, — говорит Максим Темников. — В планах компании — создание собственной гостиничной сети самого высокого уровня как на международных курортах, так и в крупных городах России, Греции, Черногории, Швейцарии, Украины и других стран». У Heliopark Hotels & Resorts планы скромнее. «Мы считаем, что не более 10% ежегодного прироста нашей сети должно происходить за счет зарубежных отелей», — говорит Александр Гусаков.

Эксперты находят эти планы вполне разумными. Если кому-то охота переубеждать аналитиков, утверждающих, что вложения не бог весть как рентабельны, то никак не Татьяна Максимовой, новой жительнице Тироля. Годом раньше, годом позже отобьются деньги — не важно, они ведь свои, а не заемные. Не волнуют ее даже демарши тирольских чиновников, не так давно предложивших ввести квоты на туристов из России. «Ко мне очень даже душевно власти относятся. Они видят, что я строю красиво, с душой, и приезжают, поддерживают. Даже кредит льготный предложили», — рассказывает Татьяна. Сроки окупаемости проекта ее очень заботят: с бизнесом как таковым покончено — впереди отдых. От намеков на то, что гостиничный бизнес тяжел и далек от романтики, Татьяна, работавшая ранее в черной металлургии, отмахивается: «Меня в Австрии уже кое-кто знает по прессе. Путают, правда — то ли я из нефтяного бизнеса, то ли из угольного. Но это не важно. Недавно меня мужчина окликнул в супермаркете. Сказал: „Татьяна, не хотите еще отель купить?“ Я удивилась, конечно — в супермаркете мне еще отелей не предлагали. А он объяснять начал: дескать, с женой разводимся, хотим имущество поделить. Тема знакомая! Кто-то через развод приходит в отельный бизнес, а кто-то уходит». ■



ЮЖНЫЙ ПОРТ бизнес-центр

Бизнес-центр класса В+

Расположение:

- Москва, ЮВАО, 2-й Южнопортовый пр., д. 12а
- в непосредственной близости от пр-та Андропова и Третьего транспортного кольца
- в 5 минутах ходьбы от ст. метро «Кожуховская»

Площадь:

- общая: 57 000 кв. м
- арендуемая площадь этажа: 1800 кв. м

Описание:

- современные коммуникации
- эффективные открытые планировки этажей
- широкий шаг колонн
- высокие потолки
- развитая инфраструктура
- парковка на 427 м/м

Аренда:

- возможность аренды небольших блоков
- ставка аренды - \$ 525/ кв. м/год*

*Указана ставка аренды для 1-й очереди строительства, не включая НДС и эксплуатационные расходы

Там, где бизнес расправляет паруса



Colliers International
(495) 258 51 51

<http://www.midland-development.ru>



Jones Lang LaSalle
(495) 737 80 00

Реклама

НАЗЛО РЕКОРДАМ

СЧИТАЕТСЯ, ЧТО ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ-2014 СТАНУТ МОЩНЫМ СТИМУЛОМ РОСТА НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ СОЧИ, НО И ВСЕГО КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ. ЧИНОВНИКИ ПРИЗЫВАЮТ ОРГАНИЗАТОРОВ ОЛИМПИАДЫ ИЗУЧИТЬ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ИЗВЛЕЧЬ ИЗ НЕГО МАКСИМУМ ВЫГОДЫ. ВГ ИССЛЕДОВАЛ СОСТОЯНИЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОСТРОЕННЫХ К ИГРАМ В ПЯТИ БЫВШИХ СТОЛИЦАХ ЗИМНИХ ОЛИМПИАД. УДИВИТЕЛЬНО, НО НИ ОДИН ИЗ НИХ ТАК И НЕ СТАЛ КОММЕРЧЕСКИ ПРИБЫЛЬНЫМ. НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

ВНЕ ИГРЫ В мировом опыте существует два варианта использования олимпийских объектов после проведения игр. Первый предполагает, что в стране создается некий комитет, который будет впоследствии присматривать за олимпийскими объектами, отвечать за их реконструкцию и рациональное использование.

Второй подход проще и дешевле. Воспользовавшись им, страны предпочитают не тратить бюджетные средства и минимизировать затраты на олимпийские объекты, то есть либо передать как можно больше в частные руки, либо просто разрушить. Решение проблем с помощью частных инвестиций пришло не сразу. Например, в 60-е годы прошлого века судьба амбициозных олимпийских объектов во Франции была незавидна. «К зимним Играм 1968 года в центре Гренобля возвели замечательное общежитие спортсменов, где на каждого жильца была предусмотрена

одна комната с общим санузлом и кухней, — вспоминает чешский эксперт по вопросам коммерческой недвижимости журнала Czech Business Weekly Кристина Мантин, в ту пору еще студентка, жившая в том самом здании. — По тем временам отдельная комната с видом на центр города была непоколебимой роскошью. Однако скудные инвестиции даже на косметический ремонт свели на нет все преимущества: студенты ежедневно белили стены, чтобы в комнатах можно было хоть как-то жить». Однако уже на зимних Играх 1992 года в Альбервиле Франция продемонстрировала, что предпочитает либо избавляться от ненужных объектов, либо передавать их в частное владение.

К началу Олимпиады во Франции было возведено 12 спортивных объектов как в черте города, так и за его пределами. В непосредственной близости от Альбервилля в Мерибеле построили две горнолыжные трассы,



СРАЗУ ПОСЛЕ ЗИМНЕЙ ОЛИМПИАДЫ В АЛЬБЕРВИЛЕ БЫЛА РАЗРУШЕНА ОЛИМПИЙСКАЯ АРЕНА, НА КОТОРОЙ ПРОХОДИЛИ ЦЕРЕМОНИИ ОТКРЫТИЯ И ЗАКРЫТИЯ ИГР. ОНА ОКАЗАЛАСЬ СЛИШКОМ ДОРОГОЙ В ЭКСПЛУАТАЦИИ

трамплин для прыжков на лыжах, трасса для бобслея появилась в Ла-Плани, конькобежный каток, а также большой каток для соревнований по фигурному катанию — в самом Альбервиле.

Сотрудник международного отдела Французского олимпийского комитета Рено Леплат признает, что большинство объектов, построенных специально к Олимпиаде, разрушены. Эта участь постигла и конькобежный каток, который оказался слишком дорогим в эксплуатации, и Олимпийскую арену, на которой проходили церемонии открытия и закрытия Игр. «Содержание олимпийских объектов обошлось бы бюджету страны очень дорого, поэтому мы были вынуждены от них отказаться, — поясняет Леплат. — Кроме того, Альбервилль довольно маленький город, где такие объекты стали бы обузой».

Из специально построенных к Олимпиаде объектов остался только каток в центре города, который позже переделали в спортивный зал. Ежегодно здесь проходит множество соревнований. Тем не менее, по словам сотрудника комитета, прибыли зал не приносил и не приносит и стоит на балансе местных властей.

Единственным сооружением, переданным в частные руки, стала Олимпийская деревня в Брид-ле-Бане близ Мерибеля. С того олимпийского сезона два этих местечка соединила канатная дорога «Олимпиа». Сейчас на месте деревни, чья земля богата термальными источниками, расположен СПА-курорт, в котором часто останавливаются горнолыжники по пути в Мерибель.

Меньше всего выгод от такого подхода получают французские спортсмены, которым в отсутствие необходимой инфраструктуры приходится тренироваться в Голландии или Норвегии.

ДЕРЕВНЯ НА СЕВЕРЕ В отличие от Франции, в Норвегии система контроля над олимпийскими объектами ведется специальной организацией Olympiaparken. Она была создана после Олимпийских игр в Лиллехаммере в 1994 году на средства местной администрации.

Сейчас Olympiaparken управляет 5 из 12 спортивных объектов, построенных к зимним Олимпийским играм. Остальные сооружения передали на дотацию городским властям. Пресс-центр и Олимпийскую деревню передали высшим учебным заведениям города. Прибыли все они не приносят.

«К сожалению, спортивные сооружения, оставшиеся нам после Олимпиады, если их использовать только по прямому назначению, не приносят материальных выгод. Нам приходится постоянно проводить соревнования, выставки, концерты, семинары, чтобы выручить средства на их поддержку и обновление, — рассказывает управляющий директор Olympiaparken Эрик Уладейг. — Мы предоставляем залы спортсменам, которым каждый год нужно новое оборудование, и другого выхода нет».

В то же время сожаления по поводу ежегодных затрат не сравнимы с тем чувством гордости, которое внушает жителям города их олимпийское прошлое. «В нашем городе всего 25 537 жителей — это действительно мало для события такого масштаба, — подтверждает мистер Уладейг. — Но если бы мы отказались, то никогда не получили такого шанса заявить о себе. Лиллехаммер — это солидный бренд».

Любопытно, что жители итальянского Турина, принимавшего Олимпиаду в 2006 году, не только солидарны с жителями маленького норвежского города, но также считают, что их постолимпийский опыт может послужить хорошим примером другим странам.

По данным Torino Olympic Park (TOP) была создана на средства местных бюджетов и ряда общественных организаций при активной поддержке Национального олимпийского комитета Италии для наблюдения за постолимпийскими объектами), в преддверии зимних Игр в Турине построили и отремонтировали 18 спортивных и коммерческих объектов, каждый из которых используется до сих пор. TOP контролирует 11 из них.

За все время существования этой организации не был закрыт ни один объект, рассказал нам сотрудник TOP. Некоторые спортивные объекты — трамплин для прыжков на лыжах или трасса для бобслея — используются только для спортивных нужд, другие организация активно предоставляет под проведение выставок, конференций или в качестве зон отдыха.

В ведении организации также две Олимпийские деревни. Первая из них, расположенная в Бардонекии, частично отдана под университетский кампус. На остальной ее территории, равно как и в Олимпийской деревне Турина, созданы помещения для деловых переговоров, а также туристические и спортивные зоны.

ПОСЛЕ ЗИМНИХ ИГР 1992 ГОДА В АЛЬБЕРВИЛЕ ФРАНЦИЯ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА, ЧТО ПРЕДПОЧИТАЕТ ЛИБО ИЗБАВЛЯТЬСЯ ОТ ОЛИМПИЙСКИХ ОБЪЕКТОВ (РАЗРУШАЯ ИХ), ЛИБО ПЕРЕДАВАТЬ ИХ В ЧАСТНОЕ ВЛАДЕНИЕ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Бизнес-Центр "GREGORY"
Выборгская наб., 55

Вертолетная площадка и причал для катеров
к Вашим услугам

Ваш бизнес
класс

Аренда офисов

ИТАКА®
НЕДВИЖИМОСТЬ

центр офисной недвижимости
(812) 327-98-02
www.spbbc.ru



ТРАССА ДЛЯ БОБСЛЕЯ — ОДНА ИЗ ПЯТИ ОЛИМПИЙСКИХ ПОСТРОЕК В ТУРИНЕ, КОТОРЫЕ ИСПОЛЗУЮТСЯ ТОЛЬКО ПО ПРЯМОМУ НАЗНАЧЕНИЮ

Судьба отелей, по данным организации, тоже вполне благополучна: «Некоторые из них были перепрофилированы под жилые дома и переданы в частные руки. Остальные поменяли хозяев после закрытия зимних Игр и открылись вновь. Сейчас они загружены в среднем на 80%».

Тем не менее вопрос о рентабельности проектов ставит представителей компании в тупик. Как правило, отвечая на него, сотрудники постолимпийских организаций объясняют, что от объектов, построенных к Олимпиадам, никто в целом-то прибыльности и не ждет. «Не стоит говорить о том, что олимпийские объекты приносят прибыль, — улыбается главный редактор журнала Tutto Sport Джанпауло Ормеццано, много лет освещавший олимпийские события. — Скорее мы можем говорить о том, что они не приносят городу ощутимых убытков».

Многие были против проведения зимних Игр в спокойном итальянском Турине — городке с населением примерно 860 тыс. человек, вспоминает господин Ормеццано. Пришлось изменить облик города, менталитет жителей, и теперь город превратился в международный бренд. Хотя с итальянцами на этот счет можно и поспорить: Турин был широко известен и до проведения в нем зимней Олимпиады.

АМЕРИКАНСКИЙ РАЗМАХ Не так давно ситуация с использованием в США олимпийских объектов не многим отличалась от опыта Франции 60-х годов. «Большинство олимпийских объектов Лейк-Плэсида в 1980-х были заброшены, — рассказывает директор негосударственного фонда Planet Drum Foundation Петер Берг. — Та же участь постигла объекты в Скво-Вэлли, принимавшем зимние Игры 1960 года».



В СОЛТ-ЛЕЙК-СИТИ БЫЛО ЗАДЕЙСТВОВАНО ДЕСЯТЬ ОЛИМПИЙСКИХ ОБЪЕКТОВ, ЧЕТЫРЕ ИЗ НИХ СУЩЕСТВОВАЛИ В ЧАСТНОМ ВЛАДЕНИИ ЗАДОЛГО ДО ИГР

После игр в Солт-Лейк-Сити ситуация, по всей видимости, изменилась в лучшую сторону. Во-первых, для проведения Олимпийских игр был выбран регион с хорошо развитой спортивной и городской инфраструктурой. Всего внутри города было задействовано десять олимпийских объектов, четыре из которых существовали задолго до Игр в частном владении. Остальные построили за чертой города. Во-вторых, были созданы постолимпийские организации и разработан план по использованию тех коммерческих и спортивных объектов, которые все-таки пришлось возводить с нуля, за три года до самого события. В итоге в США появились две организации, созданные по инициативе местных властей.

«На балансе Utah Athletic Foundation находятся два олимпийских объекта — каток Utah Olympic Oval и парк Utah Olympic Park, — пояснила пиар-менеджер организа-

ции Линда Джагер. — Каждый из них до сих пор принимает международные соревнования, а также позволяет жителям штата приобщиться к зимним видам спорта. Кроме того, они привлекают туристов». Четырьмя оставшимися объектами заведует организация Utah Sports Commission под руководством Джеффа Роббинса. Все они тоже используются как спортивные сооружения.

«То же самое произошло с коммерческими и спортивными объектами, которые были возведены вне Солт-Лейк-Сити, — поясняет господин Роббинс. — Они переданы местным властям, некоторые отели перешли в частные руки. Но выжили они только потому, что были возведены в густонаселенной местности, к ним были подведены дороги, и востребованы они не только у гостей штата и охотников за достопримечательностями, но и у местных жителей».



БИЗНЕС-ЦЕНТР «А» на МАЯКОВСКОЙ Оружейный пер., вл. 19

ОСТРОВ РЕСПЕКТАБЕЛЬНОСТИ И УВЕРЕННОСТИ В БУРЛЯЩЕМ МЕГАПОЛИСЕ

В непосредственной близости от **м. Маяковская**

Площадь **11600** кв. м.
Плановый срок сдачи в эксплуатацию 1 квартал 2008 года.

Тел. +7 (495) 725-55-15 www.office-a.ru

Реклама ООО "Лэдди Ривер" с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.office-a.ru

«ДС ДЕВЕЛОПМЕНТ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

NORDSTAR TOWER

НОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «А» НА БЕГОВОЙ

- 3 МИНУТЫ ПЕШКОМ ОТ СТ. М. «БЕГОВАЯ»
- ХОРОШАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ – ТТК, ЛЕНИНГРАДСКИЙ И КУТУЗОВСКИЙ ПРОСПЕКТЫ
- УДОБНЫЙ ДОСТУП К ТРАНСПОРТНОМУ ТЕРМИНАЛУ «МОСКВА-СИТИ» (ШЕРЕМЕТЬЕВО, ВНУКОВО)
- ОТЛИЧНОЕ СООТНОШЕНИЕ ПАРКОВОЧНЫХ МЕСТ 1:60
- АРЕНДА – ОТ 1000 КВ.М. ЗАРЕЗЕРВИРОВАНО УЖЕ БОЛЕЕ 60% ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ АГЕНТ: S.A. Ricci/King Sturge

(495) 790 71 71

MOSCOW@RICCI.RU WWW.RICCI.RU

SA S.A. Ricci King Sturge

Содержание олимпийского наследия обходится дешевле, признает господин Роббинс. Способ для привлечения инвестиций такой же, как и везде, — концерты, деловые встречи, семинары. «Мы выбрали самый дорогой путь, сохранив олимпийские объекты на благо жителей штата. Но стоит признать, что их безумно тяжело перевести на коммерческие рельсы», — констатирует директор организации.

ВОСТОЧНАЯ МУДРОСТЬ Тем не менее на строительстве олимпийских сооружений экономить не принято. Хозяева будущей зимней Олимпиады-2008 строят с присущим Китаю восточным размахом, хитростью и оптимизмом.

«Пекину потребуется 37 олимпийских объектов и 76 олимпийских тренировочных центров. Из них 31 объект построен в Пекине, среди которых 12 построены с нуля, а еще 11 существуют давно, но будут модернизированы в преддверии игр, остальные 8 — временные сооружения, причем некоторые объекты уже открыты для соревнований», — рассказывает сотрудник пресс-службы Пекинского олимпийского комитета Ниу Вей. — Кроме того, в ближайшее время будет завершено строительство двух Олимпийских деревень, Олимпийского парка и Олимпийской деревни для прессы».

Большинство зданий возводится за счет не государственных, а коммерческих организаций или консорциумов, выбранных на основе аукциона. Исключение составляет уникальный архитектурный проект WaterCube («Водяной куб») — Национальный плавательный центр площадью



«ВОДЯНОЙ КУБ» — ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОРТИВНЫЙ ОБЪЕКТ, ПОСТРОЕННЫЙ НА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДЕНЬГИ В ПЕКИНЕ

70 тыс. кв. м с 18 приспособлениями для спортсменов и 17 тыс. сидячих мест для зрителей. Строительством проекта занимается компания PTW, уже принимавшая участие в подготовке Игр в 2000 году в Сиднее, совместно с китайскими партнерами и фирмой Agur. По словам Ниу Вей, этот проект финансируется зарубежным китайским благотворительным фондом: «В будущем проект будет превращен в аквапарк и плавательный центр, который, как и большинство постолимпийских объектов, будет открыт для всех жи-

телей Пекина. Олимпийские объекты, построенные на университетских землях, передадут учителям и студентам».

Контроль над государственной частью олимпийского наследия будут осуществлять три организации, созданные муниципальными властями, — Главное строительное управление Пекин-2008 (Beijing 2008 Construction Headquarters Office), Главное управление строительством и окружающей средой Пекин-2008 (Beijing 2008 Environment Construction Headquarters Office) и Олимпийская законо-

дательная и координационная группа (Olympic Legislation Coordination Group). Эти организации уже сейчас следят за ходом строительства, соблюдением экологических норм, а затем займутся постолимпийской реабилитацией объектов. С остальными проектами китайские власти поступили очень разумно. По окончании игр все построенные на деньги частных компаний здания будут переданы владельцам с правом дальнейшего использования в течение 30 лет. ■

«БИАТЛОННУЮ ТРАССУ ПРЕЗИДЕНТ БЕЛОРУССИИ ВЫЗВАЛСЯ СТРОИТЬ»

На прежнем месте работы экс-глава «Транснефти» СЕМЕН ВАЙНШТОК успешно руководил компанией и в том числе строительством трубопровода Восточная Сибирь—Тихий океан. Сейчас ему доверили еще более ответственную строительную площадку: в сентябре Семен Вайншток возглавил госкорпорацию «Олимпстрой» и лучше, чем кто-либо, знает, как идет подготовка к зимним Олимпийским играм в Сочи в 2014 году.



BUSINESS GUIDE: Как правило, олимпийские спортивные объекты не приносят прибыли. В Сочи тоже так будет?

СЕМЕН ВАЙНШТОК: Я бы не говорил, что спортивные объекты не привлекательны с точки зрения бизнеса. У нас уже есть инвесторы на трамплины, санно-бобслейную и горнолыжные трассы. Биатлонную трассу президент Белоруссии вызвался строить.

ВГ: А если не удастся найти инвестора на какой-то олимпийский объект, что делать будете?

С. В.: Строим на свои средства и объект останется государственным. «Олимпстрой» получил деньги, которые пойдут на программу развития города Сочи, как горноклиматического курорта.

ВГ: «Олимпстрой» в принципе создан, чтобы тратить деньги или их зарабатывать?

С. В.: Наша задача — строительство и последующая эксплуатация олимпийских и инфраструктурных объектов и на эти цели «Олимпстрой» будет тратить деньги.

ВГ: Правда ли, что несколько олимпийских объектов планируется перенести с уже утвержденных Международным олимпийским комитетом мест?

С. В.: Я об этом не знаю. МОК — очень серьезная организация. Если вы подали заявочную книгу и победили, нельзя потом прийти и сказать, что на практике все будет не так и не там. Мы определились с расположением олимпийских объектов. Они займут 4200 га. Из них 600 га — частные земли.

ВГ: Как будет осуществляться выкуп земель?

С. В.: Мы сейчас объявим конкурс и выберем независимых оценщиков. Они будут оценивать и землю, и объекты недвижимости на ней, которые пойдут под строительство. Предположим, землю оценили в один млн. рублей, а хозяин хочет 25 млн. рублей. В таком случае оценочные документы отправляются в администрацию Краснодарского края. Если договориться с собственниками не получается, дело отправляется в суд. Вся процедура с учетом рассмотрения дела в суде не должна занять более 117 дней. Если суд выносит оценку, предположим — 1,25 млн. рублей, то решение окончательное и апелляции не подлежит. Все это в рамках закона об Олимпиаде. Затем администрация края обращается к нам с точной суммой выкупа земли. Корпорация перечисляет деньги краю, а уже затем чиновники рассчитываются с собственниками земли и передают ее нам.

ВГ: Когда объявите конкурсы среди инвесторов?

С. В.: Когда у нас будет земля, проект, архитектурно-планировочное решение, объявим конкурс на международный проект, а потом — на инвестора. С выигравшим инвестором будет заключен договор, по которому он нам платит деньги за технический надзор. Мы выбираем супервайзерскую структуру — скорее всего, за рубежом, поскольку в России нет сильных супервайзеров, и я плачу ей эти деньги.

ВГ: Почему такая сложная система?

С. В.: Потому что проверяющий этого инвестора супервайзер не должен зависеть от него. Иначе он закроет глаза на те нарушения, которые тот будет допускать. Я же со своей стороны, имея собственную структуру контроля над супервайзером, его могу выгнать и нанять другого.

ВГ: Как будете выстраивать отношения с инвесторами?

С. В.: За сколько инвестор будет строить, мне не интересно. Главное, чтобы обеспечивались график строительства и качество. Если эти требования не выполняются, мы вправе остановить инвестора. Тогда независимый оценщик оценивает то, что он построил, мы выплачиваем ему эти деньги и снова объявляем конкурс. Добросовестные инвесторы должны стать собственниками объектов, управлять ими в дальнейшем.

ВГ: Что будет с теми инвесторами, которые уже строят?

С. В.: Мы сейчас только-только получили все документы по отбору инвесторов и с ними — действующими инвесторами — будем заключать инвестиционные соглашения. В рамках этого соглашения, если они будут себя вести не в соответствии с договором, они тоже могут быть лишены такого статуса. В этом случае он получит компенсацию и может участвовать в конкурсе, как равный среди равных. Побеждает — достраивает. Проигрывает — извините.



ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ БЫ ЧТО ЕЩЕ В СОЧИ ПОСТРОИЛИ?

Елена Аникина, член совета директоров компании «ИНТЕРРОС»:

— Инфраструктуру, дороги и подтянуть энергетику. Без этого начинать строительство спортивных объектов просто бессмысленно. Я очень рада, что строительство поручено возглавить Семену Вайнштоку. Он очень опытный строитель и, уверена, с поставленной задачей справится.

Николай Кошман, президент ассоциации строителей России:

— Многое. Работы там непочатый край, а ведь сейчас даже нет генплана и территориального плана работ. И транспортную инфраструктуру нужно строить, и канализацию, и энергетику, ведь совсем недавно почти вся Кубань осталась без электричества. И конечно, надо развивать гостиничные комплексы, причем не только в Сочи, но и Геленджике, и Туапсе. Нынешнему руководству этого проекта необходимо поднять все материалы по московской Олимпиаде, потому что больших нареканий по ее проведению не было. А еще лучше съездить в Китай и посмотреть, как они готовятся к своей Олимпиаде. И те компании, которые работали над китайской Олимпиадой, пригласить к нам.

Олег Митволь, заместитель руководителя федеральной службы по надзору в сфере природопользования:

— В первую очередь в Сочи надо построить новые современные очистные сооружения и мусороперерабатывающие предприятия. Надеюсь, они обязательно там появятся. И конечно, хотелось бы, чтобы сочинцы были довольны этой Олимпиадой не меньше, чем в 1980 году москвичи. В Москве тогда было чисто, малоллюдно, совсем не было пробок, а в магазинах продавали невиданный ранее напиток — пепси-колу...

Владимир Плотников, депутат госдумы, лидер аграрной партии:

— Современное жилье для сочинцев. Сейчас надо думать не только об Олимпиаде и олимпийских объектах, но и о городском ЖКХ, о канализации, водоснабжении. А то, боюсь, в преддверии Олимпиады о простых людях просто могут забыть, потом наспех будут сооружать потемкинские деревни или стыдливо прикрывать полуразвалившиеся дома. Для того чтобы у людей не родилась неприязнь к показной роскоши, власть должна сейчас позаботиться и о них.

Мирослав Мельник, председатель совета директоров «БЕТТА-ГРУПП», советник главы олимпийского комитета РФ:

— На мой взгляд, в Сочи необходимо учесть уроки Олимпиады-80 и строить объекты двойного назначения, чтобы они использовались не только во время Олимпиады, но и служили людям в будущем. И желательно не одному поколению. Инфраструктура, естественно, будет работать на людей, но спортивные сооружения должны быть пригодны в последующем для массового использования. Мне очень нравится, как была подготовлена Олимпиада-92 в Барселоне. Она дала толчок развитию города на десятилетия вперед. Прошло уже 16 лет, но то, что было заложено при подготовке Олимпиады, продолжает развиваться.

Александр Стеблин, президент федерации хоккея России:

— Самое главное — дороги. Вот о чем у Вайнштока должна голова болеть. Я был и в Нагано, и в Лиллехаммере, и в Альбервиле и могу сказать, что для автотранспорта было сделано все. Гостиницы там есть, и неплохие, их только надо отремонтировать. И спортивные сооружения построят по высшему разряду, я уверен, а вот дорогам нужно уделить максимум внимания.

Вячеслав Фетисов, руководитель федерального агентства по физкультуре и спорту:

— Ох, трудный вопрос. Строить там надо очень много, практически всю инфраструктуру создавать. Особенно дороги. Недавно по этому поводу даже было заседание правительства, Виктор Алексеевич очень озабочен этим вопросом. Но я уверен, что Сочи после Олимпиады станет совершенно иным городом.

Владимир Полеванов, президент консорциума «Золотой мост»:

— Современный международный порт. Надо понимать, что России нужны не только современные аэропорты, а их, к счастью, мы уже научились строить, но и морские порты. Уверен, Сочи может стать первым городом, где эту задачу легко можно решить.

ДОМ КУЛЬТУРЫ

ЕСЛИ ВЕРИТЬ ОФИЦИАЛЬНЫМ ЗАЯВЛЕНИЯМ СТОЛИЧНЫХ ЧИНОВНИКОВ, ТОЧЕЧНАЯ ЗАСТРОЙКА В МОСКВЕ ЗАПРЕЩЕНА. МЭР СТОЛИЦЫ И РУКОВОДИТЕЛЬ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ОТРАПОРТОВАЛИ ОБ ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ПОБЕДЕ НАД ЭТИМ НЕПРИЯТНЫМ ДЛЯ ГОРОЖАН ЯВЛЕНИЕМ. ОДНАКО НА ТО ОНО И ПРАВИЛО, ЧТОБЫ ИЗ НЕГО СЛУЧАЛИСЬ ИСКЛЮЧЕНИЯ. НАПРИМЕР, В СЛУЧАЕ КОМПЛЕКСНОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ ПРЕКРАСНОГО С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДЕВЕЛОПЕРА УЧАСТКА — КРЫМСКОЙ ПЛОЩАДИ. ТАМ НАЧАЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ОФИСНОГО ЦЕНТРА, КОТОРЫЙ СТАНЕТ НОВОЙ АРХИТЕКТУРНОЙ ДОМИНАНТОЙ РАЙОНА. НИКИТА АРОНОВ

ПАРКОВАЯ АРХИТЕКТУРА Когда-то здесь стоял небольшой двухэтажный дом. Лет десять назад его снесли. Теперь на этом месте по адресу Зубовский бульвар, 13 на площади 600 кв. м возводят здание общей площадью 7480 кв. м. Застройщики остановились на самой эффективной с точки зрения максимального использования имеющихся площадей конструкции и строят башню. Хотя здание будущего офисного центра — его нарекли «Дом Парка культуры» — не такое уж высокое, всего 17 этажей, на фоне близлежащих домов оно будет смотреться настоящим небоскребом.

Казалось бы, вот она, точечная застройка в чистейшем виде. Но если верить не своим глазам, а официальным документам, происходящее укладывается в рамки столичных норм и правил. Точного определения точечной застройки нет до сих пор, но чаще всего ее определяют как строительство единичного объекта внутри уже сформировавшейся застройки. Прямая противоположность запретному явлению — комплексная реконструкция квартала. Так вот, строительство «Дома Парка культуры» формально является частью проекта комплексной реконструкции Крымской площади.

Глядя на проект реконструкции, становится понятно, что авторы включили в него все пригодные для строительства участки поблизости. Так, под эгидой комплексной реконструкции перестраиваются Провиантские склады, строятся «Дом Парка культуры» и еще один офисный центр — в Малом Чудовом переулке, а на месте двухэтажного ресторана «Крым» и части прилегающего к нему сквера возводится новая гостиница. Фактически из четырех «неправильных» точечных строек получился один «правильный» проект комплексной реконструкции. У этой схемы большой потенциал. При желании так можно и впредь обходить запрет на точечную застройку.

КАК УЧИТЕЛЬ УЧИТЕЛЮ Что касается архитектурной составляющей «комплексного проекта», слабо верится, что его разномастные составные части будут гармонировать друг с другом, не создадут диссонанса между двухэтажными, лаконичными по своей форме Провиантскими складами и 17-этажной башней через дорогу, сверкающей стеклом и облицовочным гранитом. Впрочем, сомневаться в талантах Юрия Платонова, автора проекта в целом и «Дома Парка культуры» в частности, в Москве не принято. Он, если не перечислять все официальные регалии, учитель главного архитектора столицы Александра Кузмина. Пожалуй, самое известное произведение маститого автора — здание Российской академии наук, знаменитое своими медными украшениями на крыше.

Но если архитектор «Дома Парка культуры» — весьма заметная фигура, то про остальных участников проекта практически ничего не известно. Застройщиком выступает ЗАО «АМ-Билдинг центр» — компания, созданная специально под этот проект. Инвестор — зарегистрированная на Кипре фирма Basilica Estate Development. Про нее известно только

КОНКУРЕНТЫ О ПРОЕКТЕ

Дмитрий Луценко, член совета директоров корпорации Mirax Group: — Проект перспективный и, безусловно, будет востребован. Как известно, с прошлого года в Москве запрещено офисное строительство в пределах Садового кольца, и все проекты, которые здесь сейчас завершаются, пользуются большим спросом. К тому же в сегменте офисов класса А

существует наибольшая нехватка площадей, поэтому можно ожидать, что бизнес-центр «Дом Парка культуры» будет заполнен в сжатые сроки. Можно отметить, что с учетом аренды машино-мест в гаражном комплексе неподалеку общее их количество для бизнес-центра такой площади, находящегося внутри Садового кольца, превысит установленную норму по количеству машино-



В ЗДАНИИ БИЗНЕС-ЦЕНТРА БУДЕТ ВСЕГО 17 ЭТАЖЕЙ, НО НА ФОНЕ СОСЕДНИХ СТРОЕНИЙ ОНО БУДЕТ КАЗАТЬСЯ НАСТОЯЩИМ НЕБОСКРЕБОМ

то, что ее головной офис находится в Тель-Авиве и что в строительстве бизнес-центра компания инвестирует \$25 млн.

Судя по информационному сообщению компании, в Москве Basilica строила офисное здание по адресу Большая Якиманка, 18 и участвовала в реконструкции старого особняка — дома 12 по той же улице. Во втором случае компания взяла на себя всю архитектурную часть, а также инжиниринг и менеджмент проекта. Впрочем, сотрудники компании «Веград», выполнявшей строительные работы на обоих объектах, ответили нам, что название Basilica Estate Development им ничего не говорит. В московских архитектурных кругах компания неизвестна, поиск информации о ней в интернете также не дает результатов.

мест на квадратный метр. Важно, однако, чтобы указанный гаражный комплекс находился близко и добираться до него арендаторам было удобно. Что касается объема инвестиций, то, по моим оценкам, себестоимость строительства квадратного метра в бизнес-центре — порядка \$4 тыс. Соответственно, объем инвестиций составит около \$30 млн. Окупаемости проекта можно ждать лет через пять-шесть.

Виктория Бекасова, начальник департамента маркетинга «Промсвязь-недвижимости»:

— Офисные объекты в центральном деловом районе Москвы всегда пользовались спросом у арендаторов. Расположение здания в первой линии застройки по Садовому кольцу и исключительная близость к выходу из станции метрополитена являются безусловными преимуществами.

Звонок по указанному в пресс-релизе компании телефону способствовал встрече с Геннадием Гольденбергом. Он протянул визитку с надписью «chief engineer», но пояснил, что разговаривать с ним надо как с одним из акционеров Basilica Estate Development, а не как с главным инженером.

— Когда мы переносили на новое место электроподстанцию, то взяли на себя долги соседней школы за подключение к ней, — сообщил Геннадий Гольденберг. — На перенос трансформаторной, а также на укрепление стен близлежащих домов и грунта (совсем рядом эскалаторный тоннель станции метро) пришлось потратить значительно больше, чем предполагалось. Если бы не скачок цен на недвижимость, компания осталась бы в убытке.

В условиях ограничения на новое строительство в центре города можно прогнозировать 100-процентную заполняемость здания как минимум на ближайшие десять лет.

В школе №1253, чей забор примыкает к стройплощадке, и правда недавно была реконструкция. И ей действительно надо было подключиться к новой подстанции. Но ни о какой благотворительности со стороны Basilica Estate Development здесь не слышали — все оплатило правительство Москвы. Зато школе пришлось пожертвовать частью своей территории, иначе после строительства офисного здания не было бы возможности организовать пожарный проезд в соседний двор.

ПОЛЕЗНЫЕ ИСКОПАЕМЫЕ Геология в этом районе действительно сложная. Снизу на глубине 40 м тоннель Кольцевой линии метро. Рядом тоннель эскалаторный. С другой стороны — неглубокий в этом месте тоннель Сокольнической линии. Этим, видимо, обусловлен и маленький размер паркинга — всего на 30 машино-мест. То есть места хватит только топ-менеджменту будущих арендаторов. Для остальных сотрудников инвесторы проекта собираются арендовать порядка 40–50 машино-мест в гараже, который построят в рамках реконструкции Провиантских складов.

Гостевой парковки тоже не предусмотрено. Инвесторы полагают, что гости смогут оставлять свои автомобили перед зданием. Но и без «Дома Парка культуры» машины здесь стоят у обочины в два ряда — троллейбус проехать не может. Офисная башня может закупорить целый участок Садового кольца.

Однако спрос на площади в строящемся здании не снизится. После введения запрета на офисное строительство в пределах Садового кольца построить офис ближе к центру, чем «Дом Парка культуры», стало невозможно. А тут еще метро рядом и Комсомольский проспект. Впрочем, учитывая схему дорожного движения в районе, подъехать к будущему офисному комплексу можно будет только с Зубовского бульвара.

С точки зрения видов из окон место тоже удачное. Начиная с шестого этажа с одной стороны башни можно будет любоваться поверх окружающих невысоких домов Кремлем с Пречистенкой и Остоженкой, с другой — Москвой-рекой и Парком культуры, а с третьей — Пироговкой.

На цокольном и первом этажах должны разместиться объекты торговли (соответственно 260 и 280 квадратных метров арендуемой площади). 13 этажей сдаются под офисы. Их площадь в зависимости от этажа — от 396 до 498 кв. м. На последнем этаже — всего 246 кв. м, зато есть 193-метровая терраса. По предварительным данным, базовая ставка аренды в бизнес-центре «Дом Парка культуры» — \$1400–2100 за 1 кв. м в год. С каждым этажом она повышается на \$50, но между 11-м и 12-м этажами разница в цене аренды втрое выше базовой.

Как сообщает эксклюзивный продавец «Дома Парка культуры» компания Coliers international, с частью арендаторов уже заключен договор. Любопытно, но Coliers international — второе имя (после Юрия Платонова) в истории строительства этого БЦ, не требующее представления. ■

СТРОИТЕЛЬСТВО БЦ «ДОМ ПАРКА КУЛЬТУРЫ» ФОРМАЛЬНО СЧИТАЕТСЯ ЧАСТЬЮ ПРОЕКТА КОМПЛЕКСНОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ КРЫМСКОЙ ПЛОЩАДИ



ПРОЕКТ

ИНФОРМАЦИЮ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ МОГУТ ВЫСЛАТЬ НА АДРЕС SOLOMATINA@KOMMERSANT.RU СООБЩЕНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ БЕСПЛАТНО. РЕШЕНИЕ О ПУБЛИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ ПРИНИМАЕТ РЕДАКЦИЯ.

LOOTCH

НЕПОВТОРИМАЯ АРХИТЕКТУРА
ВАШЕГО ОФИСА

Большая Пироговская, 27
www.workingprime.com



HorusCapital

OWNER AND DEVELOPER

+7 (495) 788-55-75

www.horuscapital.ru



Буревестник

Современный бизнес-центр рядом с парком «Сокольники»

- прямой доступ на ТТК
- развитая инфраструктура
- передовые инженерно-технические системы и коммуникации
- профессиональная управляющая компания
- общая арендуемая площадь: 29 000 м²
- блоки от 500 до 3800 м²
- готовность под чистовую отделку: 2 квартал 2008

