

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

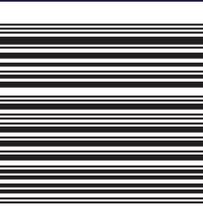
ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
В КОММЕРЧЕСКУЮ
НЕДВИЖИМОСТЬ / 30
ГДЕ ПОМЕСТИТЬ
МАЛЕНЬКИЙ ОФИС / 32
ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ
АРЕНДАТОР ОФИСА / 34
ВЫСТАВКИ
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ,
КОТОРЫЕ НЕЛЬЗЯ
ПРОПУСТИТЬ / 43

Вторник, 11 марта 2008 №38/В
(№3855 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25-48
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

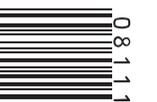
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226



08 111



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 7710360850 002994



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

КРУТЫЕ ГОРКИ

В последнюю неделю февраля и первую неделю марта многие только делали вид, что работали, а на самом деле мысленно уже давно улетели в Канн. Тем более что повод серьезный — МИПИМ. Любой рабочий разговор или письмо начиналось с уточнения «летишь или нет?», и встречи вне Москвы назначались гораздо охотнее.

В результате мы решили написать не только про МИПИМ, но и про другие выставки коммерческой недвижимости, на которых нужно побывать в этом году.

Практически признанием заслуг прежнего президента получилась заметка о российских горнолыжных курортах, которые по понятной причине росли последние годы, как грибы — самыми высокими в Европе темпами.

По словам инвесторов, деньги, укатанные в лыжные трассы, возвращаются самое раннее через десять лет. Боюсь, сроки окупаемости наших горнолыжных курортов окажутся значительно более долгими. Спортивные олимпийские объекты редко оказываются прибыльными, сколько не убеждай себя в обратном.

С другой стороны, отечественные девелоперы с успехом освоили такой бизнес-формат, как *resort dwelling* — то есть жилье для отдыха, которое строится прямо на территории курортов и стоит значительно дороже аналогичного, но за забором. Правда, и цены на российские услуги системы гостеприимства не в пример выше среднеевропейских.

Жаль, пока непонятно, каким спортом увлекается новый президент и увлекается ли вообще — можно было бы готовить инвестиционные проекты.

Кто-то коллекционирует избирательные бюллетени, а мы решили собирать советы профессиональных консультантов, которые они теперь будут регулярно давать героям нашей рубрики «Проекты».

Начинающим девелоперам интересно услышать персональные рекомендации и советы по привлечению инвестиций. Мы решили, что будет справедливо, если в конце года инвесторы и девелоперы дадут оценку полученным советам, основываясь на своем опыте реализации проектов. Пишите письма.

solomatina@kommersant.ru

ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ

В 2007 ГОДУ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИВАЛСЯ НЕРАВНОМЕРНО: КОЛИЧЕСТВО ОФИСНЫХ И СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛО, А ТЕМПЫ ВВОДА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ, НАПРОТИВ, СУЩЕСТВЕННО ЗАМЕДЛИЛИСЬ. ЧТО СТАЛО ПРИЧИНОЙ ЭТОГО И ЧЕГО СЛЕДУЕТ ЖДАТЬ?

ТАТЬЯНА КОМАРОВА.

СКЛАДСКАЯ НЕДОСДАЧА По данным компании GWA Sawyer, в 2007 году из заявленных к вводу в эксплуатацию почти 2 млн кв. м складских площадей класса А и В было введено только 947,9 тыс. кв. м, что, по мнению аналитиков компании, связано с обычным для рынка в последние годы переносом сроков сдачи объектов. Тем не менее по сравнению с 2006 годом, когда было построено около 650 тыс. кв. м складских площадей, ввод новых площадей увеличился примерно на 31%. В 2007 году рынок складской недвижимости продолжил активно расти, было реализовано несколько крупных проектов. На конец года объем предложения складских помещений класса А составил около 2 190 000 кв. м, класса В — 1 400 000 кв. м. Сейчас доля вакантных площадей составляет всего около 1%.

Ожидается, что в 2008 году в эксплуатацию будет введено больше 1 млн кв. м складских площадей класса А, что позволит несколько уменьшить дисбаланс между спросом и предложением в этом сегменте и в будущем (хотя еще не в 2008 году) поспособствует снижению ставок.

ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА По офисным центрам данные довольно сильно разнятся. По данным GWA Sawyer, на 2007 год было заявлено о строительстве около 1,1 млн кв. м офисных площадей, а введено 1,18 млн кв. м; по данным Vesar Commercial Property, в 2007 году объем введенных площадей составил лишь 87% от ожидавшегося. Конечно, площади построенных в 2007 году офисных центров несколько превышают введенные в 2006 году (около 950 тыс. кв. м), но прирост не столь значителен, как в складском секторе: исходя из данных, предоставляемых участниками рынка, он составил около 20%.

Годовой же прирост качественных офисных площадей в городе составил 23%. В течение последних трех лет рынок качественной офисной недвижимости ежегодно демонстрирует прирост площадей на 25–35%.

Надо отметить, что количество вводимых офисных центров и, соответственно, зависящий от этого показатель уровня вакантных площадей резко выросли только в декабре прошлого года: в первой половине года из-за задержки ввода нескольких крупных объектов и в условиях ограниченного предложения наблюдалось уменьшение вакантных площадей; в IV квартале, когда эти объекты были введены в эксплуатацию, средневзвешенный показа-

тель доли вакантных площадей резко увеличился. Такая неравномерность связана с желанием российских девелоперов успеть сдать объекты в текущем году. Другая причина — изменение законодательства: в мае 2007 года ДИПС занялся разработкой новой схемы согласований для застройки промышленных зон и промышленных территорий, и работа по существующим проектам на этих землях была приостановлена — до октября не было подписано ни одного постановления на строительство.

В Санкт-Петербурге рынок офисной недвижимости переживал в прошлом году бурный рост. Качественные офисные площади в секторе бизнес-центров были представлены во всех классах — А, В и С. В течение года в эксплуатацию были введены помещения в 40 бизнес-центрах общей площадью 302,6 тыс. кв. м. Общий объем предложения качественных офисных площадей составил порядка 1 393 тыс. кв. м, обеспеченность на тысячу жителей города — 305 кв. м. В предшествующем 2006 году объем ввода офисных центров был почти на 40% меньше — 184,4 тыс. кв. м. При этом больше 50% пришлось на объекты, которые должны были быть сданы в эксплуатацию еще в 2005 году. Поэтому можно сказать, что темпы строительства офисов в Петербурге в 2007 году увеличились почти что в четыре раза.

СТРАННОСТИ МЕСТНОЙ ТОРГОВЛИ В 2006 году в Москве было введено около 786 тыс. кв. м торговых площадей, а в 2007-м чуть меньше (или, по данным Colliers International, чуть больше) 500 тыс. кв. м: было открыто 10 торговых центров. Это всего 30% от заявленного на 2007 год и на 286 тыс. кв. м, или на 36%, меньше чем в 2006 году. Снижение объема ввода площадей стало следствием переноса открытия ряда крупных объектов («Ашан-Сокольники», «Аэробус», «Мегаполис», «Новосеневский» и ряда других) на 2008 год. Причины — трудности с подключением к городским коммуникациям, получением согласований на строительство (косвенным подтверждением этого может являться тот факт, что три из десяти открытых торговых центров являются второй очередью уже существующих: «Глобал Сити», «МЕГА Белая Дача», ЦУМ) и переоценки девелоперами своих возможностей: в начале года все да заявляется больший объем площадей, чем потом вводится. Многие девелоперы переносят сроки

реализации своих объектов. Айдар Галеев, директор департамента консалтинга и исследований компании «Мизель-Коммерческая недвижимость», полагает, что причиной переноса столь большого количества объектов стали увеличение масштабов строительства (в результате чего перенос ввода даже одного торгового центра заметно портит общую картину), а также желанием девелоперов еще на ранних стадиях строительства заявить о своих проектах на рынке, что позволяет им привлечь к себе больше внимания со стороны потенциальных арендаторов и покупателей. Процент таких «перенесенных» проектов, по данным Олега Спивака, директора по консалтингу Vesar Commercial Property SPb, может варьироваться от 10–20 до 50%. Правда, 70% перенесенных объектов в Москве в 2007 году в такую статистику явно не вписываются. Олег Репченко, руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости», полагает, что такая ситуация не является чем-то необычным и объясняется насыщенностью рынка: сегмент коммерческой недвижимости начал развиваться в Москве одним из первых и очень быстро, а в отличие от офисов или складов он очень ограничен тем, что крупные торговые центры, за исключением центров притяжения покупателей вроде IKEA и Auchan, не могут сосуществовать в одном районе. Поэтому девелоперы не спешат приступать к новым проектам серьезно. Эксперты полагают, что в дальнейшем на рынке будут появляться небольшие торговые центры «шаговой доступности», а время строительства огромных проектов без внятной концепции уже прошло.

В Петербурге примерно такая же ситуация с вводом торговых площадей. По данным Vesar Commercial Property, в 2006 году в городе было введено 1 016 250 кв. м торговых площадей, что позволило практически удвоить количество торговых площадей по сравнению с 2005 годом. Объем предложения качественных торговых площадей в торговых центрах города на конец 2006 года составил 2 028 670 кв. м. А вот в 2007 году ситуация изменилась. В эксплуатацию было введено 25 торговых комплексов (в том числе 12 гипермаркетов, 5 из которых продовольственные, остальные — строительных товаров и товаров для дома) общей площадью 443 000 кв. м. То есть в два с лишним раза меньше чем в 2006 году. Объем предложения качественных торговых площадей на конец 2007 года составил 2 752 400 кв. м. Но в Санкт-Петербурге такая ситуация может быть однозначно объяснена перенасыщением рынка, которое вынуждает девелоперов отказаться от планов строительства торговых центров: на конец 2007 года обеспеченность торговыми площадями в северной столице составила 598 кв. м. на тысячу жителей.

В 2008 году различные сегменты рынка, скорее всего, будут продолжать демонстрировать разные темпы роста. Правда, консультанты не согласны с тем, что торговый сегмент перенасыщен. Они указывают на то, что объем ввода коммерческих площадей то снижается, то снова увеличивается, поэтому говорить о каких-то закономерностях пока рано. ■

ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В ДАЛЬНЕЙШЕМ НА РЫНКЕ БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ НЕБОЛЬШИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ «ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ», А ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ОГРОМНЫХ ПРОЕКТОВ БЕЗ ВНЯТНОЙ КОНЦЕПЦИИ УЖЕ ПРОШЛО



БИЗНЕС-ЦЕНТР «СИДИДЕЛ» ДОЛЖНЫ БЫЛИ ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В ДЕКАБРЕ 2007-ГО, НО НЕ УСПЕЛИ И СДВИНУЛИ СРОКИ ДО ВЕСНЫ 2008-ГО

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РЕНТНАЯ ЖИЗНЬ

ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ЗАРАБОТАТЬ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — ЭТО СТАТЬ ПАЙЩИКОМ РЕНТНОГО ФОНДА НЕДВИЖИМОСТИ. ПАИ КАКИХ РЕНТНЫХ ФОНДОВ СТОИТ ПОКУПАТЬ СЕГОДНЯ?

ЕЛЕНА КОВАЛЕВА

НА ПАЯХ Рентные ЗПИФы недвижимости давно стали любимым инструментом крупных инвесторов, готовых инвестировать в фонд \$250–500 тыс. и больше. Однако в последние два года на рынке стали появляться и демократичные предложения с входным порогом от \$1 тыс. до \$10 тыс. В частности, рентные продукты для мелких инвесторов есть у управляющих компаний (УК) «Тройка Диалог», «Финам Менеджмент», «Свиный и Партнеры» и других. При этом многие рентные ЗПИФы даже котируются на бирже, хотя активно торгуется из них всего несколько фондов.

По мнению заместителя директора по инвестициям департамента недвижимости УК «Финам Менеджмент» Даниила Зарубина, популярности рентных фондов у инвесторов в ближайшие годы если и не вырастет, то как минимум не упадет. «Негативные прогнозы развития ситуации на рынке акций могут вызвать всплеск интереса к рентным ЗПИФам со стороны инвесторов. Это, в свою очередь, может подстегнуть многие управляющие компании к созданию новых фондов», — говорит господин Зарубин.

Впрочем, рентных ЗПИФов в России пока немного, а ЗПИФов, ориентированных на розничных клиентов, еще меньше. В прошлом году на рынке было зарегистрировано только 13 новых фондов. Это больше чем в 2005 и 2004

году, но меньше чем в 2006-м, когда количество новых рентных ЗПИФов недвижимости достигло 20. Причем из 13 новых фондов меньше половины ориентированы на розничных клиентов «с улицы».

«Дело в том, что создать рентный ЗПИФ недвижимости для розничного клиента может позволить себе только крупный инвестиционный холдинг с наработанной клиентурой и большим опытом продвижения своих продуктов на рынке. Поскольку многие инвесткомпания уже включили в свою линейку такие фонды, новых рентных ЗПИФов появляется на рынке немного», — объясняет Данил Зарубин.

ДЛЯ СВОИХ В отличие от других закрытых ПИФов недвижимости, рентные ЗПИФы имеют ряд специфических особенностей. В частности, они предполагают два источника заработка. Фонды инвестируют в недвижимость, которую затем сдают в аренду. Увеличение стоимости чистых активов фонда происходит не только за счет арендных платежей, но и за счет удорожания самих объектов недвижимости.

В итоге средняя доходность рентных фондов по итогам 2007 года, по словам управляющего директора Группы управляющих компаний УРАЛСИБ Салавата Халилова, со-

ставляла от 12 до 15% годовых. «Рентные фонды интересны в первую очередь консервативным инвесторам. Хотя они мало доходны, зато и риски здесь не такие высокие, как в строительных или земельных фондах», — отмечает Салават Халилов. — С другой стороны, рентные фонды — пока единственные из закрытых ПИФов недвижимости, где инвесторы могут получать промежуточный доход, не продавая свои паи».

Безусловно, во многом именно возможность получить промежуточный доход привлекает многих инвесторов. Как правило, промежуточная выплата доходов происходит ежеквартально или ежемесячно. Так, в прошлом году доходы по итогам 2006 года выплачивали 12 фондов. Самой щедрой оказалась УК «Серебряный век», выплатившая пайщикам фонда «Новый Нижний» доход в размере 25,5% по отношению к стоимости пая на конец 2006 года. Правда, указанный фонд на розничных клиентов не рассчитан.

Чуть меньше выплатила компания «Регионгазфинанс»: 23,9% и 23,3% по своим фондам «Регионгазфинанс — пятый фонд недвижимости» и «Регионгазфинанс — третий фонд недвижимости» соответственно. Неплохие результаты были у «Тройки Диалог» и «Солид Менеджмент». Пайщики «Коммерческой недвижимости» зара-

ботали 12,7%, а пайщики «Солид Менеджмент» — 12,9% стоимости пая конца 2006 года. Доходы по 2007 году управляющие компании выплачивают уже в 2008 году.

КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ Около половины рентных фондов сегодня инвестируют в региональную коммерческую недвижимость, что вполне объяснимо. «Рынок коммерческой недвижимости Москвы по степени насыщения близок к рынкам ведущих европейских столиц, — считает директор управления фондами недвижимости УК «Тройка Диалог» Сергей Васин. — В настоящее время основной запас роста сосредоточен именно в регионах с высоким экономическим потенциалом и населением, приближающимся к миллиону человек, особенно в сегменте офисной недвижимости класса В».

«В Москве арендные ставки выше, чем в регионах, но при этом цена столичных объектов в несколько раз превышает стоимость региональной недвижимости. Поэтому вложив в Москве \$1000, мы получим, допустим, \$90–100, а в регионах это будет \$150–250 в зависимости от объектов», — рассказывает инвестиционный аналитик УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Ланцов. — В то же время, несмотря на более высокую доходность регио-

ИТОГИ РАБОТЫ РЕНТНЫХ ПАЕВЫХ ФОНДОВ В 2007 ГОДУ

МЕСТО	ФОНД	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	ОКОНЧАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ	СЧА (МЛН РУБ.)*	СТОИМОСТЬ ПАЯ (РУБ.)	ИЗМЕНЕНИЯ (%)		ВЫПЛАТЫ ДОХОДА ** В 2007 ГОДУ (%)	АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ (МЛН РУБ.) В 2007 ГОДУ	ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ	
						ЗА 1 ГОД	ЗА 2 ГОДА			НАЗНАЧЕНИЕ	АДРЕС (ОБЛАСТЬ, ГОРОД)
1	«СТОЛИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	«ПРОГРЕСС-ФИНАНС»	14.07.06	429,7	2148329,8	303,82	—	—	334,0	НЕЖИЛАЯ	МОСКВА
2	«МЕТРОПОЛЬ ОЛИМП»	«МЕТРОПОЛЬ»	27.09.06	7282,6	1040365,5	4,14	—	—	237,8	Н.Д.	МОСКВА
3	«ОКЕАН»	«ПЛАНРАМА»	19.01.07	1041,5	171011,6	—	—	—	196,8	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	МОСКВА
4	«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	«ТРОЙКА ДИАЛОГ»	16.12.04	3347,5	347,3	-0,57	6,88	12,7	187,0	ТОРГОВАЯ	МОСКВА, КАЗАНЬ, ЕКАТЕРИНБУРГ, САМАРА, УФА
5	«МОНОЛИТ»	«ТРИНФИКО ПРОПЕТИ МЕНЕДЖМЕНТ»	28.02.06	1652,8	363,2	23,14	—	—	127,9	ОФИСНАЯ	МОСКВА
6	«АТРИУМ»	«ТРИНФИКО ПРОПЕТИ МЕНЕДЖМЕНТ»	23.11.06	507,4	659,0	423,74	—	—	116,8	ОФИСНАЯ	МОСКВА
7	ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ БКС	«БРОКЕРКРЕДИТСЕРВИС»	28.02.05	820,7	4103307,6	131,94	246,62	—	116,8	ОФИСНАЯ	КРАСНОЯРСК
8	«АТЛАНТ»	«ОЛМА-ФИНАНС»	01.12.06	999,5	5522247,8	-0,61	—	7,5	106,2	ТОРГОВАЯ	МОСКВА
9	«КРАСНОПРЕСНЕНСКИЙ»	«РЕАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	03.07.06	394,9	149014,7	15,49	—	1,8	56,1	НЕЖИЛАЯ	МОСКВА
10	«САРАТОВСКИЙ»	«ИТБ ФИНАНС»	05.10.06	327,1	26776,0	-2,86	—	5,1	55,7	ТОРГОВАЯ	САРАТОВ
11	«СОЛИД НЕДВИЖИМОСТЬ»	«СОЛИД МЕНЕДЖМЕНТ»	28.02.05	341,8	1266035,7	23,44	21,87	12,9	49,7	ОФИСНАЯ	МОСКВА
12	«РЕНЕССАНС — БИЗНЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ»	«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	20.04.07	1613,4	161342,5	—	—	—	46,6	ТОРГОВАЯ	МОСКВА
13	«РОСТ-ФОНД»	«ПЛАНРАМА»	03.03.07	331,3	82833,5	—	—	—	46,1	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.
14	«ОРДЬОНКА — ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ»	«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	25.11.05	312,6	2829,2	29,38	183,45	0,0	45,5	ОФИСНАЯ	МОСКВА
15	«НОВЫЙ НИЖНИЙ»	«СЕРЕБРЯНЫЙ ВЕК»	07.07.05	527,2	52716582,5	14,14	57,82	25,5	42,7	ОФИСНАЯ	НИЖНИЙ НОВГОРОД
16	«ЮГРА РЕНТНЫЙ ФОНД»	«РЕГИОН ДЕВЕЛОПМЕНТ»	28.03.06	244,8	11655,3	0,02	—	8,2	42,0	ТОРГОВАЯ	СУГУТ
17	«ЕРМОЛАЕВСКИЙ»	«ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	09.09.05	286,9	2939,3	34,12	116,94	—	37,6	ОФИСНАЯ	МОСКВА
18	«АНТЕЙ ЮГ»	«ОЛМА-ФИНАНС»	06.07.07	278,9	5468851,3	—	—	—	31,8	ТОРГОВАЯ	МОСКВА
19	«РЕНЕССАНС НЕДВИЖИМОСТЬ»	«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	20.10.06	1849,0	369791,9	24,08	—	2,3	26,9	НЕЖИЛАЯ	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛ., КАЛИНИНГРАД
20	«АНТЕЙ СЕВЕР»	«ОЛМА-ФИНАНС»	06.07.07	298,4	5850254,5	—	—	—	23,6	ТОРГОВАЯ	МОСКВА
21	«АНТЕЙ ВОСТОК»	«ОЛМА-ФИНАНС»	04.07.07	364,8	7152742,0	—	—	—	20,5	ТОРГОВАЯ	МОСКВА
22	«КАМСКИЕ ОГНИ»	«ВИТУС»	22.11.06	300,7	15036,8	49,17	—	—	15,1	НЕЖИЛАЯ	ПЕРМЬ
23	«РЕГИОНГАЗФИНАНС — ПЯТЫЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ»	«РЕГИОНГАЗФИНАНС»	24.06.05	51,9	19952,7	33,47	54,00	23,9	13,0	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.
24	ПЕРВЫЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ	«СВИНЫН И ПАРТНЕРЫ»	10.03.04	315,9	292540,1	39,24	-82,47	6,5	12,2	ОФИСНАЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
25	«НОВЫЙ КАПИТАЛ»	«ОБЪЕДИНЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ»	18.04.06	65,1	12634,7	-3,43	—	2,4	11,5	ОФИСНАЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
26	«ДЕЛОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	УСПЕШНАЯ УК РТ	15.01.07	491,0	454198,6	—	—	—	10,8	ТОРГОВАЯ, ОФИСНАЯ, СКЛАДСКАЯ	КАЗАНЬ
27	«РЕГИОНГАЗФИНАНС — ТРЕТИЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ»	«РЕГИОНГАЗФИНАНС»	16.12.04	63,7	24509,6	-0,92	50,64	23,3	7,4	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.
28	«ПЕТЕРБУРГСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	«ОБЪЕДИНЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ»	19.12.05	62,6	15658,8	19,47	56,03	—	6,5	ОФИСНАЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
29	«ВИКТОРИЯ»	«НР КАПИТАЛ»	18.10.06	844,1	649308,2	163,23	—	—	5,8	ОФИСНАЯ, ТОРГОВАЯ	МОСКВА, ЯКУТСК
30	«КВАРТИРНЫЙ ОТВЕТ»	«СМАРТ»	07.09.06	121,6	2432789,0	—	—	—	4,3	НЕЖИЛАЯ	КРАСНОЯРСК
31	«ФРЕШ СТАЙЛ»	«ИВАН КАЛИТА»	13.12.06	743,6	7436053,0	59,01	—	—	4,2	ЖИЛАЯ, ОФИСНАЯ	МОСКВА, БЕЛГОРОД, СОЧИ
32	«РЕГИОНГАЗФИНАНС — ВОСЬМОЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ»	«РЕГИОНГАЗФИНАНС»	15.06.06	208,3	7575,4	-24,08	—	—	4,1	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	Н.Д.
33	«НЕВО-ИНВЕСТ»	«МУЗЕЙ»	29.11.04	827,9	8279,1	5,13	186,63	—	4,0	ОФИСНАЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
34	«ВИТУС — НОВОСТРОЙКА»	«ВИТУС»	16.04.07	427,9	10697,8	—	—	—	3,2	НЕЖИЛАЯ	ПЕРМСКИЙ КРАЙ
35	СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ	СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ УК	30.09.06	277,6	1262,0	9,42	—	—	2,9	Н.Д.	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД, ПСКОВ
36	«ДЕМИДОВ — РЕНТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	«МАЯК ЭСЭТ МЕНЕДЖМЕНТ»	24.05.06	97,3	972886,3	2,24	—	—	2,7	ОФИСНАЯ, СКЛАДСКАЯ	СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛАСТЬ
37	«РЕГИОНГАЗФИНАНС — ШЕСТОЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ»	«РЕГИОНГАЗФИНАНС»	24.01.06	39,3	9141,5	0,65	—	—	2,7	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	Н.Д.
38	«КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ»	«ФИНАМ МЕНЕДЖМЕНТ»	05.05.06	271,1	104287,4	-6,18	—	—	2,2	ЗЕМЛИ С/Х НАЗНАЧЕНИЯ, НЕЖИЛАЯ	КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, РОСТОВСКАЯ ОБЛ., МОСКВА
39	СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ	«АСТЕРКОМ»	16.10.06	52,1	433876,9	-13,97	—	—	2,2	ОФИСНАЯ	МОСКВА
40	«АТЛАС-ПЕРВЫЙ»	«АТЛАС-КАПИТАЛ»	31.01.07	49,6	496263,4	-0,42	—	—	1,6	СКЛАДСКАЯ	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ.
41	«ДЕМИДОВ — КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	«МАЯК ЭСЭТ МЕНЕДЖМЕНТ»	01.09.06	54,1	1081751,4	10,94	—	—	1,4	ОФИСНАЯ	ЕКАТЕРИНБУРГ
42	«ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»	МЦКМ	15.05.05	53,7	268583,1	17,97	127,23	—	1,4	ЖИЛАЯ	МОСКОВСКАЯ ОБЛ.
43	«ВЕКТРА-АКТИВ НЕДВИЖИМОСТЬ»	«ВЕКТРА»	10.07.07	1079,0	1013,2	—	—	—	1,2	ОФИСНАЯ	ИРКУТСКАЯ ОБЛ.
44	«РЕГИОНГАЗФИНАНС — СЕДЬМОЙ ФОНД НЕДВИЖИМОСТИ»	«РЕГИОНГАЗФИНАНС»	02.06.06	48,1	8750,7	-19,07	—	—	0,3	ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ	Н.Д.
45	РЕНТНЫЙ ФОНД «ЮГРА»	«СТРОЙИНВЕСТПРОЕКТ»	26.02.07	361,5	9770,5	—	—	—	0,2	ЖИЛАЯ	ХМАО
46	«ЧЕРЕМШАНКА»	«СМАРТ»	25.09.07	195,0	1,0	—	—	—	0,2	Н.Д.	КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ
47	«САВВИНСКИЕ ПЛАТЫ»	«НРК-КАПИТАЛ»	31.05.07	558,8	23230,8	—	—	—	Н.Д.	Н.Д.	Н.Д.

ФОНДЫ РАНЖИРОВАНЫ ПО ВЕЛИЧИНЕ ДОХОДА, ПОЛУЧАЕМОГО ОТ СДАЧИ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В АРЕНДУ. * ПО СОСТОЯНИЮ НА 29.12.07. ** ПО ОТНОШЕНИЮ К СТОИМОСТИ ПАЯ НА КОНЕЦ 2006 ГОДА. СЧА — СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ. ПО ОФИЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ.

нальной недвижимости, риски в таких проектах выше, чем в Москве, где более или менее сформирован рынок коммерческой недвижимости». Поэтому некоторые крупные игроки этого рынка, желая диверсифицировать свои риски, инвестируют как в московскую, так и в региональную недвижимость.

Если же говорить о коммерческой недвижимости, то, по мнению Дмитрия Ланцова, наиболее доходной является торговая недвижимость, далее идут офисная, затем складская и производственная, и, наконец, гостиничная недвижимость.

А глава департамента инвестиций в недвижимость УК «Ренессанс Капитал» Екатерина Константинова полагает, что наиболее инвестиционно привлекательными сегментами коммерческой недвижимости являются торговая и индустриальная недвижимость. «Мы предпочитаем инвестировать в региональную торговую недвижимость. Во многих городах с населением от 250 тыс. человек еще ощущается нехватка качественных торговых и торгово-развлекательных центров. На рынке региональной индустриальной недвижимости ощущается еще больший дефицит качественных объектов, но поскольку барьеры входа на этот рынок значительно ниже, чем на рынок торговой недвижимости, то в ближайшей перспективе объемы предложения будут расти более высокими темпами, и мы можем ожидать более жесткой конкуренции, чем в сегменте торговой недвижимости. Хотя все зависит от региона. Во многих городах, особенно в миллионниках, рынок торговой недвижимости уже близок к насыщению», — отмечает Екатерина Константинова.



ЗАРАБОТАТЬ НА ПАЯХ РЕНТНЫХ ФОНДОВ НЕДВИЖИМОСТИ МОЖНО. ОСОБЕННО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ РАССМАТРИВАТЬ ИХ ПОКУПКУ КАК ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Впрочем, сколько компаний, столько и мнений. Если проанализировать вложения новых фондов, созданных в 2007 году, то картина получается следующей. Самый

крупный из образованных в прошлом году рентных фондов — фонд «Ренессанс — Бизнес-недвижимость» с СЧА 1613,4 млн руб. под управлением УК «Ренессанс Капитал» — объектом для инвестирования избрал торговую недвижимость.

Второй по размеру фонд — «Вектра-Актив недвижимость» со стоимостью чистых активов (СЧА) 1079 млн

руб. — вкладывал в офисную недвижимость в Иркутской области. А фонд под названием «Океан» УК «Панорама» (1041,5 млн руб.) инвестировал в столичную производственную недвижимость. При этом наибольшую сумму арендных платежей получил фонд «Океан» — 196,8 млн руб. Второй фонд этой же управляющей компании, «Рост-фонд», также неплохо зарекомендовал по сравнению с остальными ПИФаами — 46,1 млн руб. (третий результат).

«Ренессанс-Капитал» на аренде торговой недвижимости заработал в прошлом году 46,6 млн руб. (второй результат). Правда, фонд УК «Ренессанс Капитал» был зарегистрирован не в начале года, а 20 апреля. Арендные доходы остальных фондов-новичков значительно ниже. Впрочем, фонды создаются на довольно длительное время — как правило, на срок от 5 до 15 лет, поэтому выводы пока делать рано. В правилах любого фонда сказано, что «стоимость инвестиционных паев фонда может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, и государство не гарантирует доходность инвестиций в ПИФы».

Впрочем, эксперты на вопрос о ближайших перспективах рынка отвечают примерно одинаково. В частности, Екатерина Константинова ожидает, что доходность рентных фондов в 2008 году составит 12–18%.

«По оценкам наших специалистов, доходность рентных фондов может составить в 2008 году примерно 14–15% годовых, в зависимости от качества объектов и возможных рисков по каждому из приобретенных рентным фондом объектов коммерческой недвижимости», — говорит Салават Халилов. ■

САМЫЕ ДОРОГИЕ

Согласно данным международных и российских исследований, российская коммерческая недвижимость в 2007 году признана самой рентабельной в мире.

Так, по данным международного агентства TRI Hospitality Consulting, московские гостиницы лидируют среди крупных европейских городов по ставкам доходности. Рентабельность московских отелей в первом полугодии 2007 года достигла 15% годовых против 5–10% в Европе. В первом полугодии

прошлого года каждый гостиничный номер в Москве принес его владельцу €149 чистой прибыли, что на €36 больше, чем в Лондоне (€113), занявшем второе место, и на €63 больше, чем в Париже (€86), — третье место. Доходность в данном случае — это средняя стоимость номера, умноженная на загрузку гостиницы в рассматриваемый период.

Что касается других видов коммерческой недвижимости, согласно исследованию компании Knight Frank, по итогам первого полугодия 2007 года Москва стала ли-

дером среди крупных европейских городов по ставкам доходности и во всех остальных нишах недвижимости для бизнеса. Доходность столичной офисной недвижимости составила 8,5–10,5% годовых, складской — 10–12%, торговой — 10–12%. Второе место заняли Будапешт (6%, 7% и 6% соответственно) и Лиссабон (6%, 6,5% и 7,5%).

В прошлом году мы наблюдали снижение доходности при сделках со складской недвижимостью с 15 до 14%, но, тем не менее, и этот показатель выше среднеевро-

пейского (от 1,6% в Копенгагене до 7–9% в Вене). Сегодня доходность девелопмента бизнес-центров в Москве составляет до 30% годовых. Причем рост доходности офисной недвижимости коррелируется с ростом арендных плат. Если раньше средняя годовая ставка аренды в \$500 за кв. м считалась обычной, то сейчас она выросла до \$1–1,5 тыс. Поэтому, даже с учетом увеличения себестоимости строительства, за последние пару лет доходность бизнес-центров выросла вдвое — на 50–60%.

Речь идет о доходности девелоперских компаний, которые строят офисную недвижимость с нуля и затем управляют объектами. Этот сегмент рынка коммерческой недвижимости во многом зависит от макроэкономических показателей — насколько уверенно себя будут чувствовать российские корпорации. И пока сырьевая экономика чувствует себя неплохо, можно предполагать, что доходность в сегменте коммерческой недвижимости будет высокой.

OFFICE & RETAIL COLLECTION
www.colliers.ru



Our Knowledge is your Property



ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ДОМ ПАРК КУЛЬТУРЫ

Новое строительство класса А
Шаговая доступность от ст. м. «Парк Культуры»
Первая линия домов на Садовом Кольце
Архитектурный проект от автора Площади Европы, Здания Академии Наук и Андреевского Моста академика Юрия Платонова
Панорамные виды города
Офисы от 400 до 5 500 кв. м
Двухуровневая подземная парковка

Готовность к отделке: I квартал 2009 г.



МОЛЛ «РОССИЯ», Москва-Сити

Общая площадь — 179 000 кв. м. GLA — 94 000 кв. м. Количество магазинов — 386. Киноконцертный зал — 5 500 мест. Парковка — 2 800 м/м. Прямые входы со ст. м. «Международная», «Деловой Центр». Удобный доступ с Третьего транспортного кольца, Кутузовского пр-та и Краснопресненской наб. Уникальный состав арендаторов.
Открытие: сентябрь 2009 г.



ГОРОД СТОЛИЦ

Многофункциональный комплекс в Москва-Сити
Офисные помещения - 4-17 этажи
1-я очередь: II квартал 2008 г.
2-я очередь: II квартал 2009 г.



СЕВЕРНАЯ БАШНЯ

Бизнес-центр класса Премиум в ММДЦ «Москва-Сити»
ПОМЕЩЕНИЯ ГОТОВЫ К ОТДЕЛКЕ



ХИМКИ БИЗНЕС-ПАРК

Офисный комплекс класса А
Девелопер — IKEA,
Генподрядчик — ENKA
1-я очередь: СДАНА ПОЛНОСТЬЮ
2-я очередь: II квартал 2008 г.



ТВЕРСКАЯ МОЛЛ

Общая площадь — 113 500 кв. м. GLA — 35 700 кв. м. Парковка — 1 240 м/м. Уникальное местоположение в центре Москвы на площади Тверской заставы, в непосредственной близости к основной торговой артерии г. Москвы - Тверской улице, рядом с Белорусским вокзалом. 2 торговых уровня.
Открытие: IV квартал 2009 г.

МОСКВА (7-495) 258 5151

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (7-812) 718 3618

МАГАЗИН НА ДИВАНЕ

ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СТОЛИЦЫ В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ ПРИНОСЯТ ДОХОД, НЕМНОГО ПРЕВЫШАЮЩИЙ ИНФЛЯЦИЮ. ПРИ ЭТОМ В МОСКВЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ СОХРАНЯЕТСЯ ОСТРЫЙ ДЕФИЦИТ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ЦЕНЫ НА НЕЕ РАСТУТ НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ НА 20–30% В ГОД. ВГ ВЫЯСНИЛ, КАКАЯ СУММА ПОНАДОБИТСЯ ЧАСТНОМУ ИНВЕСТОРУ, ЧТОБЫ НАЧИНАТЬ ДЕЛАТЬ ВЛОЖЕНИЯ НА ЭТОМ РЫНКЕ, И С КАКИМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ ОН СТОЛКНЕТСЯ.

АЛЕКСАНДРА КАРПОВА



БИЗНЕС-ПАРК ORIENTAL PARK



ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ВОЛЫНСКИЙ»

Минимальная сумма инвестиций зависит от вида коммерческой недвижимости, в которую планирует вкладывать денежные средства частный инвестор. На сегодняшний день для частного инвестирования наиболее доступна недвижимость формата стрит-ритейл. Минимальная цена по Москве за квадратный метр недвижимости такого формата составляет порядка \$5 тыс. Но это минимум. «И найти такое помещение будет нелегко, понадобится много времени и усилий. А в итоге это будет менее качественное и востребованное предложение», — отмечает Елена Шевчук, вице-президент по коммерческой недвижимости, партнер компании GVA Sawyer. Но главный недостаток, присущий в основном таким предложениям, — это отсутствие достаточного количества парковочных мест. Соответственно, собственник не сможет сдавать в аренду офисы по максимально возможному для данного сегмента ставкам, что сильно влияет на показатель доходности.

Небольшие помещения стрит-ритейла пользуются повышенным спросом. Соответственно, доля вакантных площадей чрезвычайно мала. Минимальная цена предложения, которое сейчас есть на рынке, составляет порядка \$450 тыс. За эти деньги можно приобрести небольшое помещение (87 кв. м) около станции метро «Царицыно» на первом этаже жилого дома. За \$880 тыс. можно стать собственником аналогичного помещения — правда, площадь его будет почти в два с половиной раза больше (220 кв. м) — у метро «Свиблово».

В качестве альтернативного варианта обладатели \$300 тыс. могут взять ипотечный кредит на покупку коммерческой недвижимости. «В России пока эта банковская

услуга развита достаточно слабо, но тем не менее такая возможность существует. В этом случае имеющиеся \$300 тыс. составят, к примеру, 30% от общей стоимости будущей инвестиционной покупки, а остальные деньги будут получены в кредит. \$1 млн является оптимальной суммой, с которой стартуют более или менее крупные инвестиционные проекты, в которых может участвовать частное лицо. В случае если используется эта схема, можно купить достойный офис (150 кв. м) на первом этаже в новостройке», — рассказывает Владимир Журавлев, коммерческий директор NAI Russia.

РЕАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Жилой дом (новостройка), метро «Царицыно», ул. Медиков, д. 68, 1-й этаж. 87,7 кв. м, 253,3 кв. м, 251,5 кв. м. Стоимость: \$5150 за 1 кв. м.
- Жилой комплекс, метро «Университет», Мичуринский просп., вл. 3. Продажа от 110 кв. м до 2500 кв. м. Стоимость: \$10,5 тыс. за 1 кв. м.
- Первый этаж элитного жилого комплекса «Волынский», Старовольнская ул., метро «Университет». 555 кв. м. Стоимость: \$8 тыс. за 1 кв. м.
- Первый этаж жилого дома, метро «Свиблово». 220 кв. м. \$880 тыс.
- Бизнес-парк класса В Oriental park, метро «Бауманская», Переведеновский пер., д. 13. Продажа от 1000 кв. м. Стоимость: \$5 тыс. за 1 кв. м.
- Трехэтажный особняк класса А, метро «Добрынинская». Общая площадь 779 кв. м. Стоимость: 11 100 у. е. за 1 кв. м (у. е. = 26 руб.).
- Обособленный дом, метро «Таганская». Общая площадь 1416 кв. м. Стоимость: \$9,5 тыс. за 1 кв. м, не включая НДС.
- Административное здание класса А, метро «Бауманская». Общая площадь 4803 кв. м. Стоимость: 4373 у. е. за 1 кв. м.

По данным NAI Russia — российского представительства международной сети NAI Global — услуги в сфере брокериджа, инвестиций в коммерческую недвижимость, консалтинга и т. д.

ЛИЧНЫЕ ОПЫТЫ

Сергей Лобанов, директор департамента управления активами компании «Мизль-Коммерческая недвижимость»:

— В 2004 году специалисты компании «Мизль-Коммерческая недвижимость» помогли частному лицу эффективно инвестировать денежные средства в продовольственный магазин. Он располагается на первом этаже давно построенного

жилого дома на оживленной улице столицы. Стоимость квадратного метра составляла около 60 тыс. руб., а все помещение обошлось инвестору в 10 млн руб. На повышение качества объекта собственник потратил около 100 тыс. руб. На получение дополнительных электроприборов — 500 тыс., обустройство парковки — 1 млн, ремонт помещения — еще около 1,5 млн. Завершив все необ-

ходимые мероприятия, специалисты компании «Мизль-Коммерческая недвижимость» выбрали арендатора, который занял помещение за 2,5 млн руб. в год. Окупаемость объекта — около четырех лет, а его стоимость с учетом роста рынка и проделанных работ на конец 2007 года составила 35 млн руб. В дальнейшем собственник реконструировал прилегающую территорию, потратив

около 0,5 млн руб., и по сей день получает стабильный доход. Совсем свежий пример: весной 2007 года частный инвестор вложил средства в 180 кв. м нежилого помещения на первом этаже новостройки, которые обошлись ему в \$990 тыс. (\$5,5 тыс. за 1 кв. м). Стоимость оформления разрешения на получение необходимой электроэнергии составила около \$10 тыс. В мае 2008 года

Нужно иметь в виду, предупреждает руководитель департамента офисной недвижимости «ДС Девелопмент» Кирилл Субботин, что частный инвестор, даже вкладывающий в недвижимость миллион, никак не застрахован и практически бесправен. Имея на руках двухсторонний договор инвестирования, зачастую без серьезных гарантий по качеству помещений и срокам, такой инвестор вынужден пассивно ждать окончания строительства объекта, которое может быть задержано на значительный срок. С другой стороны, для частного инвестора, не имеющего опыта работы в недвижимости, позиции младшего партнера являются оптимальными.

Вообще инвестиции в офисную недвижимость в строящемся объекте на практике оборачиваются большими хлопотами и рисками. Прибыль тут может быть несколько больше, чем при инвестициях в офисы стрит-ритейл, но нужно помнить о том, что здесь существует множество подводных камней. Тут могут возникнуть проблемы с прохождением госкомиссии, со сдачей в эксплуатацию, с административным ресурсом, финансированием строительства (в случае если покупается недвижимость на стадии котлована). Прибыль будет зависеть от того, насколько быстро будут заселены арендаторы, от ремонта (он чаще всего делается арендатором в счет арендной платы). Также инвесторы сталкиваются с земельными проблемами, сложностями, связанными с общественностью и коммерческим управлением. От этого никто не застрахован, и все вышперечисленное может отразиться на размере получаемой прибыли.

При этом с учетом всех рисков и недостатков у частного инвестора выбор объектов в столице среди недорогих

собственник предположительно сдаст площади в аренду, а ставка достигнет \$1 тыс. за 1 кв. м. С учетом арендных капризов окупаемость объекта составит около шести лет. А стоимость квадратного метра после оформления всей документации и получения прав собственности приблизится к \$8 тыс.

РАСПОЛАГАЯ СУММОЙ В \$1–1,5 МЛН, МОЖНО ЗАНЯТЬСЯ РАЗМЕЩЕНИЕМ СРЕДСТВ В ОФИСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. НАПРИМЕР, КУПИТЬ ПОМЕЩЕНИЕ ПЛОЩАДЬЮ 258 КВ. М В БЦ «ЗЕНИТ-ИНТЕР V»



ИНВЕСТОРЫ

ИНВЕСТОРЫ

вариантов инвестирования (до \$1,5 млн) не столь велик, как может показаться на первый взгляд. Гораздо больше возможностей для начинающего инвестора в регионах, где цифры на порядок скромнее. Там минимальная сумма для инвестиций в коммерческую недвижимость составляет примерно \$120 тыс. (при минимальной стоимости метра от \$3 тыс.). «Но на практике выходить в регионы лучше с суммой около \$300–400 тыс.: необходимо иметь резерв для устойчивости проекта», — предупреждает заместитель директора отдела по развитию компании «Торговый квартал» Олег Мухомов.

В ЗЕМЛЮ Один из самых простых способов вложения денег в регионах — покупка земельных участков. Цена одного гектара земли возле областного центра в Брянской, Калужской или Тульской областях, к примеру, составляет 300–500 тыс. руб. Сегодня эти области имеют прекрасный потенциал для развития промышленности. «Но при этом инвестор должен понимать, что его вложения могут остаться неликвидными на многие годы и подвержены рискам», — напоминает заместитель директора отдела инвестиционных услуг CB Richard Ellis Константин Лысенко.

Кроме того, инвестор может сам найти в регионах подходящее помещение на первом этаже жилого дома и купить его для последующей сдачи в аренду. Помещение нужно оформить в статус юридического лица или ИП, потому что сделки или наличие в собственности у физического лица нескольких объектов коммерческой недвижимости может расцениваться как предпринимательская деятельность. Затраты на оформление юридического лица обойдутся в сумму от 5 тыс. до 10 тыс. руб. с учетом регистрации, \$200–300 в месяц будут стоить услуги бухгалтера для ведения отчетности. Процедура перевода помещения в нежилой фонд занимает шесть–десять месяцев и обойдется собственнику в \$60–100 тыс. с учетом обустройства отдельного входа и ремонтных работ. Эксплуатационные и налоговые платежи составят от 9 до 30% от ежемесячного арендного дохода.

БРОКЕРЫ И КОНСУЛЬТАНТЫ Удача любого инвестора — найти не просто подходящие, а недооцененные объекты. «А для этого он должен быть не просто частным инвестором, он должен вариться в этом кругу. Его должны знать как инвестора и затем предлагать ему



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС «ШУВАЛОВСКИЙ»

объекты по цене ниже рыночной», — поясняет директор департамента инвестиционных проектов компании Vesca Commercial Property Moscow Дмитрий Елин. Но даже зная всю теорию, на практике непрофессионалу достаточно сложно ориентироваться на рынке. Поэтому большинство начинающих инвесторов обращается в брокерские компании. Главная задача брокера — определить, в какой именно сегмент будет наиболее выгодно вкладывать денежные средства, исходя из возможностей и целей инвестора, а также конъюнктуры рынка. Помимо этого брокеры проанализируют и определят будущую арендную ставку в выбранном помещении, рассчитают доходность вложений в тот или иной объект с учетом налогов, затрат на обслуживание помещения и проч. Параллельно они же ищут подходящих арендаторов. И наконец, брокерская компания предоставит инвестору пакет предложений, подходящих по стоимости объектов, с учетом предстоящих в связи с покупкой затрат и арендной ставки.

Нередко брокеры имеют также предложения от небольших девелоперов, которые нуждаются в соинвесторах. И это, пожалуй, едва ли не самое главное, чем брокер может быть полезен частному инвестору. Ведь на практике очень сложно договориться о механизме совместного инвестирования. Например, строится какой-либо совместный объект стоимостью \$30 млн, и вовсе не факт, что частного инвестора пустят в бизнес и дадут долю в 5–10%. В то же время инвестировать в строящиеся объекты довольно выгодно. «Преимущество помещений свободного назначения в том, что их можно использовать по собственному усмотрению и количество потенциальных арендаторов увеличивается», — поясняет коммерческий директор NAI Russia Владимир Журавлев. — «А это позволяет сдавать площади по максимальной цене».

ПРИБЫЛЬ Сегодня рынок коммерческой недвижимости стабильно растет ежегодно на 20–25%. И как прогнозируют эксперты, рост цен на нее будет не менее 20–30%

в год, а на интересные объекты, возможно, и больше. Максимальная отдача от вложений ждет инвесторов в торговую недвижимость — порядка 30% годовых. Если же подобные помещения располагаются в центральной части города и охватывают максимальный поток покупателей, то ставки доходности здесь могут достигать и 35–40%. Но для небольшого частного инвестора этот сегмент практически недоступен. Крупные девелоперы не желают связываться с миноритарными акционерами, а лишние \$50–70 млн есть не у каждого инвестора.

Поэтому сегодня рынок инвестиций открыт прежде всего для крупных инвесторов, которые работают на больших объемах площадей, поясняет Кирилл Субботин. Пока это преимущественно зарубежные инвестиционные фонды, которые вполне устраивают прибыль в 10%, так как на собственных развитых рынках доходность гораздо ниже.

Если же речь идет об инвестициях в объекты офисной недвижимости, располагающейся в жилых домах, максимальная прибыль инвестора может составить примерно 15% за год, считает генеральный директор Vesco Consulting Алексей Аверьянов. При этом средний срок окупаемости объектов на первых этажах жилых домов в сегменте торговой недвижимости составляет порядка 12–15 лет. Минимум, о котором можно говорить при частных инвестициях в коммерческую недвижимость, — порядка 12% в год. Такую прибыль можно иметь от инвестирования в паевые фонды недвижимости, отмечает аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков. В то время как банк дает в среднем 9,5% годовых.

Некоторые эксперты рынка считают, что сегодня частные инвестиции в коммерческую недвижимость лучше производить через закрытые паевые инвестиционные фонды. По мнению старшего управляющего директора ИФК «РИГрупп-Финанс» Михаила Васильева, у такого способа инвестирования есть сразу несколько преимуществ. Во-первых, это профессиональные управляющие, которые вкладывают деньги именно в те объекты недвижимости, которые, по их мнению, более привлекательны для инвестиций. Во-вторых, стоимость пая в десятки раз ниже, чем минимальная стоимость коммерческой недвижимости, — от 200 тыс. до 1 млн руб. — если совершать покупки, что называется «в лоб». И наконец, это позволяет достичь диверсификации вложений среди нескольких объектов. ■

РЕКЛАМА



ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР «БУГРОВ БИЗНЕС ПАРК»

Продажа
г. Нижний Новгород, Мотальный пер.
Общая площадь после реконструкции 24000 кв.м. Арендопригодная площадь 19200 кв.м. Прилегающая территория 9 га. Ввод в эксплуатацию сентябрь 2008г.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛИЛЛЬ»

Аренда/Продажа
1-ое Успенское шоссе
Общая площадь 8300 кв.м, блоки 100-1000 кв.м.
Ввод в эксплуатацию 1 квартал 2008.



БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕРЕБРЯНЫЙ ГОРОД»

Аренда
ул. Земляной 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.



ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕЕ ЗДАНИЕ ПОД КАФЕ

Продажа
Южное Бутово, 4 мкр.
Общая площадь 1004 кв.м, 2 этажа + подвал
Земельный участок 1400 кв.м (договор аренды на 14 лет)



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 на 3 тонны.



ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС

Продажа
Московская обл., 90 км от МКАД, г. Егорьевск. Общая площадь 55972 кв.м, огороженный участок 12 га. На территории находятся 2 действующие ж/д ветки.



ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА С Ж/Д ПУТЯМИ

Продажа
Тульская обл., Симферопольское ш., 100 км от МКАД, земельный участок 6,6 га, 3 ж/д тупика (1 повышенный), бетонированная площадка 2 га, приемник цемента, 4 емкости для хранения, 400 кВА, своя скважина.

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

ОФИС В МИНИАТЮРЕ

В МОСКВЕ КОЛИЧЕСТВО ОФИСОВ ПЛОЩАДЬЮ МЕНЬШЕ 200 МЕТРОВ СТРЕМИТЕЛЬНО УМЕНЬШАЕТСЯ. МАЛЕНЬКИМ КОМПАНИЯМ, ЧЕЙ БИЗНЕС ПРЕДПОЛАГАЕТ НАЛИЧИЕ ОФИСА В ПРЕДЕЛАХ САДОВОГО КОЛЬЦА, ЛЕГЧЕ, А ПОРОЙ И ДЕШЕВЛЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В КАЧЕСТВЕ РАБОЧЕГО ПРОСТРАНСТВА ЖИЛУЮ КВАРТИРУ. ОСТАЛЬНЫМ ПРИХОДИТСЯ ПРИБЕГНУТЬ К ЭКЗОТИЧЕСКИМ СПОСОБАМ ПОИСКА МЕСТА ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА. ТАТЬЯНА КОМАРОВА

В дизайнерском агентстве «Творческие люди» работает всего 15 человек. До ноября 2007 года они снимали офис на Солянке, а в декабре переехали в Медведково. Конечно, их перемещение, скорее исключение, чем правило; но этот пример ярко показывает, с какими трудностями придется столкнуться компаниям, которым нужны маленькие офисные помещения.

Раньше «Творческие люди» снимали офис на Солянке в квартире на первом этаже, переделанной под офис. «Это довольно распространенный вариант решения проблемы маленького офиса в центре. Я знаю, что на Мясницкой целые подъезды сдаются исключительно под офисы, площадью 70–100 кв. м», — рассказывает Александр Ковальский, арт-директор компании.

Недостатки подобного варианты очевидны: отсутствие инфраструктуры, непрофессионализм собственников, заключающих договоры аренды сроком на 11 месяцев, чтобы избежать налоговых проблем, и часто не понимающих требований арендаторов. Так, компании «Творческие люди» пришлось покинуть офис в полуподвальном помещении в районе метро «Красные ворота» из-за разногласий с собственником — он не соблюдал условия по совместному ремонту арендуемых помещений, договориться не удалось, и компании пришлось расстаться с офисом, в котором своими силами был почти закончен ремонт. Правда, затраты на его проведение компании все же возместили.

Потенциальным арендаторам маленьких помещений риэлтеры предлагают консолидироваться с партнерами по бизнесу и совместно снять более крупные площади, либо арендовать крупный офис самостоятельно и пересдать излишек площадей в субаренду. Впрочем, и такой вариант не идеален — возникает множество неудобств. Сотрудникам приходится делить санузел с людьми из других компаний, нет возможности расширяться и отделиться, если возникает такая потребность.

Еще один экзотический вариант — «подселение» к крупному клиенту. «Специфика нашей деятельности состоит в том, что нам, людям творческим, нужен постоянный, круглосуточный доступ в офис. Когда только начинали свою деятельность, найти такой вариант было очень сложно. Большинство предложений, которые мы смотрели — это субаренда у тех, кто занял в офисе большие площади и пытается сэкономить. Либо, как в нашем случае, симбиоз с более крупной компанией. Это распространенная практика, когда крупная компания «селит» на своей территории организации, которые могут быть им полезны — бухгалтерские конторы, дизайнерские, юридические и др.», — объясняет Александр Ковальский. При этом маленькая компания получает хороший офис по невысокой цене, большая — скидки на услуги и удобство во взаимодействии. Несколько лет назад, когда ситуация с офисами была еще хуже, такая практика была очень распространенной. Но, естественно, она подходит не всем.

Словом, при решении «квартирного вопроса» маленькой компании придется применить изрядную долю смекалки и фантазии. Из предпоследнего офиса у метро «Китай-Город»



В «БАШНЕ НА НАБЕРЕЖНОЙ» МОЖНО АРЕНДОВАТЬ ЧЕЛОВЕКО-МЕСТО

В СРЕДНЕМ РАЗНИЦА СТАВОК В ОДНОМ ЗДАНИИ НА ОФИСЫ РАЗНОЙ ПЛОЩАДИ МОЖЕТ ДОСТИГАТЬ 30–35%. ЧЕМ МЕНЬШЕ ПОМЕЩЕНИЕ — ТЕМ ОНО ДОРОЖЕ

ДЛЯ МАЛЕНЬКОЙ ТАКОЙ КОМПАНИИ

Маленький офис — довольно размытое понятие; каждый риэлтер понимает его по-своему. Айдар Галеев, директор департамента консалтинга и исследований компании «Мизль-Коммерческая недвижимость», комментирует, что на сегодняшний день существует две основные интерпретации понятия «офис малой площади»: помещение до 200 кв. м

(в понимании некоторых риэлтеров — до 300 кв. м), которое, как правило, подразумевает размещение небольшой компании (считается, что на 100 кв. м комфортно могут разместиться примерно 10 человек), и — второй вариант — оборудованное помещение, полностью готовое к эксплуатации и сдаваемое как рабочие места. Наиболее часто сегодня встречается первый термин — готовые офисные места нужны

немногим из числа компаний-арендаторов. Маленькие площади ищут, как правило, владельцы предприятий малого бизнеса, молодых компаний, представительств иностранных фирм и даже крупные фирмы, желающие разместить фронт-офис в центре в престижном здании. Они ищут офисы площадью до 200 кв. м; некоторым хватает даже 50 м, чтобы разместить все необходимое для работы.

А сдаваемых площадей такого формата на рынке очень немного — помещения площадью менее 200 кв. м остаются наиболее дефицитными на рынке. Так, например, в III квартале 2007 года на аренду офисов в этом сегменте в компанию Blackwood поступило около 44% всех заявок клиентов, в то время как на помещения до 500 кв. м поступило 26% заявок, до 1500 кв. м — 24%, свыше 1500 кв. м — 6%.

им пришлось съехать из-за типичной для центра Москвы проблемы — большинство клиентов просто не могли доехать до компании из-за постоянных пробок. Проблему решили кардинально: агентство переехало на север Москвы, в Медведково. «Сейчас у нас помещение — бывшая квартира — около 100 кв. м, с переговорной на кухне, домашней обстановкой. Конечно, этот вариант подходит далеко не всем компаниям, но наши клиенты нас понимают», — не без удовольствия заключает Александр Ковальский.

ЧЕЛОВЕКО-МЕСТО

Не так давно в Москве появилась возможность воспользоваться необычной для нас и весьма распространенной на Западе услугой — арендовать готовые рабочие места. То есть, в данном случае, компания арендует не квадратные метры, а необходимое ей количество рабочих мест.

Первой подобную услугу предложила компания Regus (пять бизнес-центров в Москве и два в Санкт-Петербурге, в том числе такие известные, как «Башня на Набережной» и «Аврора бизнес-парк»). Затем субарендой занялась компания Central Offices (два предлагаемых в аренду здания Millennium House на Трубной улице и «Даев Плаза» в Даевом переулке. Есть и другие более мелкие фирмы, специализирующиеся на том, что предлагают готовые отделанные офисы как в долгосрочную, так и в краткосрочную (обычно ежемесячную) аренду. Такие компании арендуют или выкупают площади в бизнес-центрах, а затем предлагают уже отремонтированные, обставленные мебелью и всей необходимой оргтехникой рабочие места — приходи и работай.

Арендная плата включает в себя коммунальные платежи, уборку, охрану, пользование общими помещениями — переговорной, кухнями. Доплатить отдельно придется за интернет и телефонию, использование конференц-залов, канцелярские принадлежности, парковочные места и, что наиболее неприятно для арендаторов, дополнительные мебель и технику, а также такие экзотические услуги, как «виртуальный офис». При этом цены на основные и дополнительные услуги, а также вся информация о количестве предоставляемых клиентам квадратных метров держатся в строгом секрете. О том, что сидеть, возможно, придется в тесноте и в компании сотрудников другой фирмы, арендаторы узнают только при личной встрече и подписании договора.

Участники рынка считают, что аренда человека-места обходится неоправданно дорого — около \$2,5 тыс. за один рабочий стол в месяц (!). По такой цене, но не за месяц, а за год сдается квадратный метр офисной площади в офисах класса А. Причем отказаться от дополнительных услуг субарендаторов, отмечают эксперты, временным жильцам, практически, невозможно.

Правда, риэлтеры, которые отправляют своих клиентов в подобные офисы, уверяют — если принять во внимание все дополнительные расходы, которые несет арендатор в связи с ремонтом, заказом мебели, договорами с подрядчиками и пр., а также дефицит качественных небольших офисных помещений в центре, то цена готового

По статистике «Мизль-Коммерческая недвижимость», доля спроса на офисные помещения площадью до 250 кв. м превышает 60%, из них порядка 38% приходится на площади до 100 кв. м. Из-за дефицита предложений удовлетворить удается не более 25% от всех заявок. Процесс подбора помещений малой площади может занять несколько месяцев. Александр Ковальский, арт-директор компании «Творческие люди», рас-

сказывает, что за три года существования компании им пришлось сменить четыре офиса, каждый раз сталкиваясь с проблемами при поиске нового помещения в центре. Как объясняют специалисты компании Blackwood, строительство зданий под небольшие офисы просто невыгодно для девелоперов и владельцев современных бизнес-центров. Средняя площадь этажа составляет обычно от 600 →



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



«АВРОРА БИЗНЕС-ПАРК» — ОДИН ИЗ НЕМНОГИХ МОСКОВСКИХ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ, ГДЕ МОЖНО СНЯТЬ МАЛЕНЬКИЙ ОФИС. ЭТО ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ УСПЕШНЫХ ПРОЕКТОВ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЗОН В МОСКВЕ

рабочего места и оказывается вполне приемлемой. Среди других недостатков подобной схемы — невозможность индивидуализировать рабочее пространство: арендаторам не разрешается самостоятельно проводить даже косметический ремонт. Тем не менее, услуги Regus и им подобных пользуются немалой популярностью — на момент написания заметки выбор свободных площадей был только в еще не открытом комплексе Citydel. Похожие ситуации и в бизнес-центрах Millennium House и «Давв Плаза» (в последнем, например, был свободен только один офис).

МАЛЕНЬКИХ ОБИЖАЮТ Если же арендодатель решает поделить офисные площади и «впустить» в бизнес-центр «небольших» арендаторов, то отыгрывается на них «по полной» — стоимость аренды небольших блоков (50–60 кв. м, например) в крупном бизнес-центре существенно выше, чем стоимость аренды блока, скажем, около 1000 кв. м. «Так, например, в одном из бизнес-центров, с которым мы работаем — Diagonal House, мы предлагаем блок около 60 кв. м по ставке \$825 за кв. м в год (это базовая ставка, без учета операционных расходов, которые обычно одинаковы как для крупных, так и для более мелких арендаторов, и без учета НДС). Целиком же этаж предлагается по ставке около \$635 за кв. м в год», — рассказывает Ольга Сухарева, консультант отдела офисной недвижимости компании Cushman & Wakefield Stiles & Ribabokobylko. Как отмечает Айдар Галлиев, директор департамента консалтинга и исследований компании «Милль-Коммерческая недвижимость», в среднем разница ставок в одном здании на офисы разной площади может достигать 30–35%, и величины ставок на офисные помещения небольшой площади находятся в диапазоне от \$450 до \$1400 за кв. м в год. А базовые арендные ставки на небольшие офисные помещения в бизнес-центрах класса «А» зачастую превышают уровень в \$1,5 за кв. м. Это касается качественных бизнес-центров, которые обычно не рассчитаны на небольших арендаторов.

Иногда на небольшие помещения делятся первые этажи новых бизнес-центров. Зачастую такие помещения образуются в результате особенностей планировки, но подобные варианты на открытый рынок практически не попадают — маленькие офисы занимают сами рантье, которые не спешат расставаться с уникальным помещением. Тем более что привередливым клиентам такие варианты не подойдут: «Мы рассматривали и варианты в современ-

но 1500 кв. м, и разбить такое помещение на 5–10 отдельных блоков довольно затруднительно: возникают проблемы разграничения пространств компаний, что ведет к увеличению помещений общего пользования, невозможности оборудовать санузлы в каждом офисном блоке и т. д. Собственник бизнес-центра предпочитает сдавать большие площади в аренду, чтобы сократить затраты на потерю коридорного коэффициента и сэкономить на «нарезке» помещений. «Маленьких» арендаторов «не любят» и из-за того, что большое количество арендаторов усложняет процесс управления бизнес-центром. Увеличивается ротация компаний из-за их общего количества и более коротких договоров аренды, принятых для офисов небольшого размера. Наконец, традиционно считается, что небольшие фирмы фи-

нансово неустойчивы; арендодатель же заинтересован в крупных и известных клиентах, проблемы у которых возникают реже. При этом статус самого бизнес-центра повышается за счет размещенных в нем крупных компаний с «громкими» именами. Специфика рынка коммерческой недвижимости такова, что центр города не способен насытить рынок достаточным количеством предложений

ных бизнес-центрах, но у них очень ограниченное предложение. Это обычно одна комната с внутренними перегородками, что не очень удобно с точки зрения размещения переговорных и создания атмосферы», — объясняет Александр Ковальский.

КТО ИЩЕТ, ТОТ ВСЕГДА НАЙДЕТ Девелоперов, которые сегодня были бы нацелены на строительство бизнес-комплексов для маленьких арендаторов, практически не существует. Такие примеры единичны. Так, компания «Амероп» периодически предлагает в аренду небольшие офисные блоки в бизнес-центре на Тверской улице д. 28. Также офисные блоки площадью от 20 кв. м недавно предлагались в офисном центре на Оружейном переулке д. 15. Возможный вариант — обращаться непосредственно к девелоперам строящихся бизнес-центров, поскольку на этапе строительства еще есть возможность заказать требуемую площадь с необходимой для конкретной компании планировкой. Учитывая тот факт, что арендные договоры на большую часть возводимых площадей заключаются до сдачи объекта, такой подход может оказаться наиболее разумным.

При поиске небольших помещений компании обычно обращаются и в брокерские агентства, и ищут самостоятельно, и пользуются услугами частных риэлтеров — их услуги существенно дешевле, что немаловажно для небольших компаний, которые пытаются сэкономить на офисе. По свидетельству людей, которым пришлось столкнуться с подобными проблемами, в большинстве случаев офисы находят через знакомых и знакомых знакомых.

Небольшие офисные помещения надо искать в зданиях с коридорной планировкой. Это, как правило, офисные объекты низкого качества, которые в лучшем случае могут быть отнесены к классу «В» — бывшие НИИ, переоборудованные гостиницы или жилые здания, встроено-пристроенные помещения. Подобные предложения можно найти и в пределах Садового кольца, но, конечно, их качество будет невысоким, что создаст много проблем для сотрудников. То же относится и к бизнес-центрам невысокого класса, построенным еще в 90-е годы и не оборудованным необходимой для арендаторов инфраструктурой.

Довольно часто офисные блоки небольшой площади предлагаются в ТЦ на верхних этажах. Такие помещения по большей части располагаются не в центре, а за пределами ТТК, в основном в САО, ВАО, ЮВАО, ЮАО. ■

офисной недвижимости. В ситуации высокого спроса на качественные помещения со стороны средних и крупных компаний и рекордно низкой доли свободных площадей арендодатели не имеют проблем с реализацией офисных площадей, выбирая для себя более выгодные условия.

КОМСТАР > СВЯЗЬ > БИЗНЕС ЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА



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



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

САМИ ПРИДУТ

ИНТЕРЕСЫ АРЕНДАТОРОВ И АРЕНДОДАТЕЛЕЙ ОФИСНЫХ ЦЕНТРОВ ПРЯМО ПРОТИВОПОЛОЖНЫ. ОТНОШЕНИЯ ОБОСТРЕАЕТ СОХРАНЯЮЩИЙСЯ ДЕФИЦИТ ПЛОЩАДЕЙ, ОСОБЕННО КАЧЕСТВЕННЫХ. ЗАКЛЮЧИТЬ ДЖЕНТЛЬМЕНСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ СТОРОНАМ ЧАСТО МЕШАЮТ ПРАВИЛА, КОТОРЫЕ МЕНЯЮТСЯ «ПО ХОДУ ПЬЕСЫ». КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ РАЗУМНЫ И УСПЕЛИ СТАТЬ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОБЩИМ МЕСТОМ, А ЧТО СЛЕДУЕТ ОТНЕСТИ К РАЗРЯДУ КАПРИЗОВ? ОЛЬГА СОЛОМАТИНА

Идея написать эту статью появилась после того, как сотрудник уважаемой на рынке компании, строящей и сдающей офисные центры, рассказал, что они требуют у кандидатов в арендаторы финансовую отчетность за предыдущие два-три года. «Кредиты подорожали, привлечь деньги на новые проекты стало значительно сложнее, а пул именитых и кредитоспособных арендаторов с длительными договорами аренды — весомый аргумент на встрече с инвестбанкирами», — объяснял он.

Жесткий критерий отбора — вторая из причин того, что в офисах этой компании располагаются представители множества известных западных фирм. Первая же — высокое качество проекта и строительства.

Аргументы арендодателя понятны. Как очевидны и причины того, что далеко не все российские компании могут позволить себе такую роскошь, как открытая финансовая отчетность. Конфликт интересов очевиден. Особенно при нынешнем дефиците офисных метров. Мы решили выяснить у брокеров, какие требования арендодателя можно считать общепринятыми и разумными, а какие расценивать как самоуправство.

НЕПРИЛИЧНЫЙ ВОПРОС Обычно служба безопасности бизнес-центра проверяет компанию-кандидата на предмет ее репутации. И это нормально. Многие приличные люди (особенно требовательны к соседям инвестбанкиры) не хотят, чтобы однажды на их этаже появился УБЭП и уложил лицом в пол вместе с соседним офисом персонал их компаний, а особенно — оказавшихся тут же клиентов. Не всем, к примеру, понравился, но запомнился такой эпизод в БЦ, клиентом которого является Price-waterhouseCoopers.

Не обходится, конечно, и без курьезов. К примеру, набрав в интернете название одной известной сырьевой компании, которая в это время как раз занималась арендой офиса, любопытствующие (в том числе и служба безопасности бизнес-центра) наткнулись только на публикации сайта comprofat.ru. Нефтяникам пришлось заручиться рекомендательными письмами от «Газпрома» и «Роснефти», после чего компанию допустили к дальнейшим переговорам.

Традиции мономаркета также уже стали на московском рынке коммерческой недвижимости привычной практикой. Суть ее заключается в том, что арендаторы не хотят работать в одном здании со своими конкурентами, то есть нефтяники не хотят сидеть в одном бизнес-центре с нефтяниками, фармацевты — с фармацевтами и т. д.

Кроме того, арендаторам следует знать, что вопрос о классе бизнес-центра, заданный участнику этого рынка, может показаться ему обидным. В Москве, в отличие от Запада с его четкими критериями, классность объекта определяет его собственник. Именно поэтому редкий НИИ в пределах Садового кольца не относит себя к категории А или хотя бы А. Так что если вам необходимо узнать, каков класс интересующего вас объекта, спросите об этом брокера, а не собственника.

ЕСТЬ ЕЩЕ УДИВИТЕЛЬНОЕ РОССИЙСКОЕ ИЗОБРЕТЕНИЕ ПОД НАЗВАНИЕМ «КОРИДОРНЫЙ КОЭФФИЦИЕНТ». ЭТО ПЛАТА ЗА МЕСТА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ, ВЗИМАЕМАЯ С КАЖДОГО АРЕНДАТОРА ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ПЛОЩАДИ ЗАНИМАЕМОГО ИМ ОФИСА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



В КАЖДОМ БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ — СВОИ ПРАВИЛА РАБОТЫ С АРЕНДАТОРАМИ

Подыскивающим себе офис лучше сразу забыть о том, что, к примеру, роскошный офис на Манхэттене стоит \$400 за 1 кв. м в год. В Москве за квадратный метр приведенного в относительный порядок здания бывшего института в районе Планерной придется платить как минимум \$1 тыс. в год. Такова цена офисов класса С. Класс А обойдется в \$2,5–3 тыс. за 1 кв. м. При сравне-

нии соотношения цена-качество офисов в Москве и в крупных городах других стран становится очевидно, что московские цены неоправданно завышены.

ЕДИНИЦЫ УСЛОВНОСТИ Зато (и во многих случаях это вполне аргумент) управляющие компании многих бизнес-центров вполне лояльно относятся к внесению

арендной платы наличными. Предполагается, что и арендаторы терпимо отнесутся к некоторым особенностям работы арендодателей.

«К примеру, в Москве принято обозначать стоимость аренды и прочих услуг в условных единицах. Курс у каждого арендатора свой собственный. Более того, он может меняться в зависимости от того, какой компании-арендатору

ПРАВИЛА УСТАНОВЛИВАЕТ АРЕНДОДАТЕЛЬ

По словам генерального директора компании «Бородино-Недвижимость» Геворка Казаряна, с учетом того, что спрос на офисные площади высокого качества относительно постоянен, предпочтительнее выставить объект и выждать один-два месяца, пока не придет арендатор, который предложит подходящую цену, чем торопиться сдавать площади со скидкой. «Необходимо понимать, что простаивающая площадь не становится дешевле, ее цена растет рыночными темпами», — объясняет господин Казарян.

О том же говорят и в консалтинговых компаниях. По мнению Натальи Москаленко, заместителя директора департамента офисной недвижимости Colliers International, все зависит от места, занимаемого тем или иным проектом на рынке. Например, собственники бизнес-центра «Четыре ветра» ST Group и AFI Development никогда не гнались за крупным арендатором, хотя предложения арендовать все офисные площади целиком получали неоднократно. Благодаря тому что здание расположено на 1-й Тверской-Ямской улице, имеет относительно небольшую площадь (арендуемая офисная площадь здания составляет примерно 18 тыс. кв. м) и первоклассные технические показатели, договоры аренды удалось заключить по рекордным для рынка ставкам. В числе арендаторов — два ведущих иностранных инвестиционных банка, а также французская нефтяная компания Total и рейтинговое агентство Moody's. В то же время в «Москва-Сити» в шаговой доступности друг от друга расположено несколько объектов, где к аренде предлагаются десятки тысяч квадратных метров офисных помещений. Собственники зданий конкурируют друг с другом, но по-настоящему им интересны только крупные арендаторы.

«Если компания не хочет арендовать офис на предложенных условиях, все-таки найдется 10–20 желающих занять ее место», — констатирует Екатерина Родина, административный директор УК «Альянс Континенталь». Но если хочешь располагаться в центре, со всеми условиями и даже капризами придется мириться. «В моей практике был случай, когда арендодатель запретил фотосъемку на балконе офиса, мотивируя это тем, что это занятие не согласовано с владельцем здания», — рассказывает Екатерина Родина.

МИРОВЫЕ РЕКОРДЫ Несмотря ни на что, коммерческая недвижимость в Москве, в частности офисная, продолжает устанавливать мировые рекорды. Так, конец 2007 года ознаменовался крупнейшей в истории рынка сделкой. В декабре был подписан предварительный договор аренды сразу 13 этажей в Nordstar Tower — первом офисном небоскребе, строящемся за пределами «Москва-Сити». Девелопер проекта — компания «ДС-Девелопмент». Первым и якорным арендатором башни стала компания IBS, занимающаяся реализацией проектов в сфере управленческих и информационных технологий.

На данный момент единовременная аренда бизнес-центра площадью 36 840 кв. м — самая крупная сделка аренды офисных помещений класса А на столичном рынке коммерческой недвижимости за всю его историю. Всего в Nordstar Tower 42 этажа общей площадью 147 тыс. кв. м.

ЕЛЕНА ЛЫКОВА

выписывают счет, рассказывает Даниил Орлов, управляющий партнер компании WM Capital Partners, — К примеру, если арендодателю компания-кандидат нравится, курс для нее окажется равен курсу ЦБ. Если что-то не устраивает, он называет курс 28. Можно начинать торговаться».

У собственников зданий есть еще несколько возможностей увеличить цену аренды. К примеру, не включать в стоимость аренды НДС и/или коммунальные платежи и называть их суммой по своему усмотрению. Кроме того, есть еще удивительное российское изобретение под названием «коридорный коэффициент». Это плата за места общего пользования, взимаемая с каждого арендатора пропорционально площади занимаемого им офиса. Начислять коридорный коэффициент тоже можно в зависимости от отношения арендодателя к арендатору.

«В Москве работает множество управляющих компаний, которые не являются собственниками офисных зданий и поэтому выдвигают требование не указывать адрес офиса в качестве юридического адреса компании, — жалуется Евгений Потапов, генеральный директор СК «Межрегионгарант». — Да и качество зданий оставляет желать лучшего. Недавно мы подыскивали новый офис, обговорили стоимость аренды, планировку, все детали и хотели уже подписывать договор, но тут выяснилось, что в здании (в районе Павелецкого вокзала) нет лифта! Шахты есть, а лифтов нет». Управляющая компания предложила кандидатам в арендаторы установить лифт собственными силами и средствами. «Разумеется, мы отказались от такого предложения», — говорит Евгений Потапов.

ЛОЯЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ Что касается работы так называемой большой четверки международных консультантов — Colliers International, Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, Jones Lang LaSalle и Noble Gibbons, компаниям, ищущим офисные помещения, следует помнить о том, что права эксклюзивной продажи хороши тем, что брокеры берут проценты за свою работу только с бизнес-центров. При этом не стоит забывать, что, обладая уникальными правами продаж десятков офисных центров, брокеры этих компаний перестают мониторить рынок и предлагают арендаторам только те проекты, которые есть в базе компании.

Каждый арендатор решает сам, стоит ли ему проверить на собственном опыте эффективность работы корпоративной «китайской стены». Суть процесса заключается в следующем: компания-арендатор через одну из компаний-представительниц «большой четверки» нашла подходящий БЦ, но не хочет вести переговоры об условиях аренды напрямую. Потенциальный арендатор может нанять в качестве своего представителя на переговорах сотрудника той же компании-консультанта. То есть сотрудники одного отдела одной и той же компании будут вести переговоры с сотрудниками другого отдела, отставая при этом прямо противоположные интересы. Для того что бы исключить сговор персонала во время переговорного периода, сотрудники разных отделов не должны взаимодействовать — разделять их будет та самая умозрительная «китайская стена».

Уникальная и печально известная особенность российского рынка аренды офиса — это 11-месячные договоры. Согласно законодательству, все договоры на оказание услуг (аренды в том числе), если срок их действия дольше 12 месяцев, подлежат регистрации. 11-месячные и с меньшим сроком действия — нет. Некоторые собственники предпочитают не регистрировать договоры аренды. Регистрация — процедура недорогая и несложная, но вызовет вопросы налоговиков. Регистрируя договоры, арендодатель декларирует свою выручку, с которой затем платит налоги.

Арендодатели и арендаторы заключают джентльменское соглашение, согласно которому, например, арендо-

КУРС У. Е. СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ У КАЖДОГО АРЕНДАТОРА. БОЛЕЕ ТОГО, ОН МОЖЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ОТНОШЕНИЯ АРЕНДОДАТЕЛЯ К ТОМУ ИЛИ ИНОМУ АРЕНДАТОРУ



ВАСИЛИЙ ШОПШИКОВ

КРЕДИТОСПОСОБНЫЕ АРЕНДАТОРЫ С ДЛИТЕЛЬНЫМИ ДОГОВОРАМИ АРЕНДЫ — ВЕСОМЫЙ АРГУМЕНТ ДЛЯ СОБСТВЕННИКА БЦ НА ВСТРЕЧЕ С ИНВЕСТИЦИОННЫМИ

датель принимает в качестве оплаты «кэш», а арендатор соглашается на краткосрочный договор, который можно без штрафных санкций прервать в одностороннем порядке. Причем пострадать в такой ситуации может арендатор. 11 месяцев спустя договор с ним могут не продлить, а расторгнуть. Кроме того, в долгосрочных договорах обычно указывается размер увеличения годовой ставки (обычно он составляет 10% или равен инфляции), а в краткосрочных — нет. По истечении краткосрочного договора годовую ставку могут поднять с учетом роста рынка (в 2007 году, к примеру, рост составил 40%). Не хочешь — съезжай, у арендодателей и так очередь из кандидатов в арендаторы выстроилась.

«Кто-то действительно съезжает. А кто-то подсчитывает, во сколько компании обошелся предыдущий переезд, ремонт, комиссия риэлтерам, и соглашается платить больше, — рассказывает Дмитрий Павленко, управляющий партнер

компании WM Capital Partners, — К примеру, только переезд и минимальный косметический ремонт офиса площадью 400 кв. м обходится арендатору в \$200–300 тыс.».

Неудивительно, что в сложившейся ситуации компании, если у них есть свободные средства, стараются офис купить, а не снять. Особенно непросто тем, кого интересует настоящий класс А, — им прямой путь к Сергею Полонскому, Mirax Group в «Сити» поскольку офисные здания этого класса никто больше в Москве не продает. Цена квадратного метра в башне «Федерация» выросла до \$16–17 тыс., хотя этажи остались уже не самые привлекательные и продаются «кусками» — от 900 до 1400 кв. м.

Другой способ обзавестись офисом — купить квартиру и перевести ее в нежилой фонд. К примеру, недавно компания, нуждающаяся в офисе в центре с хорошим видом из окон, попыталась купить пентхаус стоимостью в \$12,5 млн. в элитной жилой новостройке. У пентхауса отдельный

вход, и его переделка в офис не должна была вызвать серьезных препятствий. Однако руководство компании отказалось давать взятку, юристы компании не гарантировали того, что при рассмотрении вопроса официальным путем он будет решен положительно, и от сделки пришлось отказаться. По неофициальным данным, «стоимость» подобных услуг составляет \$100–150 тыс. в зависимости от округа и количества «рук»...

Впрочем, свои маленькие слабости есть и у компаний-арендаторов. К примеру, далеко не все из них (а точнее, редко кто) готовы без торга отдать брокерам причитающийся им за поиск офиса процент. Он составляет от 5 до 9% от годовой ставки. Однако избежать расплаты не удается: компании, занимающиеся брокериджем, много тратят на коллекторские услуги. Поэтому договариваться о скидке лучше до того, как подходящее помещение будет найдено, а не после совершения сделки. ■

ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОСЕДСТВО

В историческом центре Санкт-Петербурга строится общественно-деловой комплекс «Невская ратуша», на территории которого разместится новая резиденция петербургской администрации «Смольный-2» и бизнес-центры класса А. Проект не получил такой широкой известности, как питерский «Охта-центр», к примеру, но из компаний, желающих арендовать площади в престижном комплексе, уже выстроилась очередь.

Банк ВТБ инвестирует в проект \$500–800 млн, поручив контроль над его реализацией своей дочерней структуре ЗАО «ВТБ-Капитал», которую возглавляет сын губернатора Санкт-Петербурга Сергей Матвиенко.

«Невская ратуша» разместится на территории бывшего трамвайного парка площадью 6 га недалеко от Смольного — основной резиденции городского правительства. Будущий офисный комплекс «Смольный-2» займет треть построенной площади будущего делового квартала (400 тыс. кв. м коммерческой недвижимости, включая подземный паркинг площадью 100 тыс. кв. м). Таким образом губернатор Валентина Матвиенко сможет собрать под одной крышей разбросанные по центру Петербурга подразделения администрации, а затем более эффективно распорядиться освободившейся городской собственностью (стоимостью \$1–7 тыс. за 1 кв. м).

Согласно инвестиционному контракту, петербургское правительство выкупит предназначенные для него более 100 тыс. кв. м у ВТБ по себестоимости (ориентировочно по цене не менее \$1 тыс. за 1 кв. м).

Таким образом, город вернет ВТБ значительную часть налоговых поступлений в бюджет от перерегистрации в Петербурге в 2005 году головного офиса банка (оцениваются не менее чем в \$37 млн в год). Одновременно «Смольный-2» станет для ВТБ якорным жильцом, который повышает привлекательность остальной коммерческой недвижимости «Невской ратуши» — бизнес-

центров класса А (площадью 200 тыс. кв. м), где кроме офисов разместятся кафе и магазины, фитнес-центр и гостиничный комплекс на 300 номеров.

МОСКОВСКИЙ ОПЫТ Проект «Невской ратуши» разработан петербургским бюро «Евгений Герасимов и партнеры» совместно с немецким NPS Tchoban Voss во главе с выходцем из Петербурга Сергеем Чобаном (один из соавторов башни «Федерация» в «Москва-Сити»).

В конце прошлого года этот международный тандем победил в конкурсе, обязательным условием которого было соавторство петербургских и западных проектировщиков. Вдохновившись примерами немецкого Рейхстага и английского парламента, архитекторы предложили смелую политическую идею «прозрачности и открытости власти», поместив в центре административного комплекса стеклянный цилиндр с видовыми площадками на разных этажах, завершающийся прозрачной «летающей тарелкой». Купол станет доминантой «Невской ратуши», высота которой, в отличие от аналогичного проекта «Москва-Сити», не должна превышать 48 м.

Овальное здание главного бизнес-центра (куда глава ВТБ Андрей Костин пообещал перевести головной офис банка) в сочетании с круглым атриумом для чиновников будет символизировать гармоничный союз бизнеса и власти.

Управляющей компанией по проектированию и строительству в результате конкурса выбрана Bovis Lend Lease International Ltd. Сроки завершения строительства в ВТБ предварительно оценивают в пять лет. По прогнозу девелопера проекта компании «Охта Групп», арендная ставка в «Невской ратуше» составит не менее \$800 за 1 кв. м в год без оперативных расходов и НДС. Себестоимость будущего комплекса, по разным оценкам, составит \$1,1–2 тыс. за 1 кв. м, продажная цена площадей в нем — \$2,5–5 тыс. за 1 кв. м. Срок окупаемости составит семь-восемь лет.

АННА ПУШКАРСКАЯ



Он покоряет с первого взгляда.
Новый Audi A4



РЕКЛАМА

Горячая линия Audi: +7 495 775 8888
8 800 200 2333



СТАВКИ СДЕЛАНЫ

по данным ДЕПАРТАМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ РЖД, КОНКУРС ПО ПРОДАЖЕ 22 ВАГОНРЕМОНТНЫХ ДЕПО (ЭТО 30% ДЕПО РЖД), КОТОРЫЙ НЕСКОЛЬКО РАЗ ОТКЛАДЫВАЛИ, ВСЕ-ТАКИ СОСТОИТСЯ ВЕСНОЙ 2008 ГОДА. СЕЙЧАС ИДЕТ ЗАВЕРШАЮЩИЙ ЭТАП ПРИЕМА ЗАЯВОК. ПОСЛЕ ВЫХОДА ОФИЦИАЛЬНОГО ПОСТАНОВЛЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА О РАЗРЕШЕНИИ НА ПЕРЕУСТУПКУ ПРАВ НА ЭТУ НЕДВИЖИМОСТЬ РЖД ОПРЕДЕЛИТ ПОБЕДИТЕЛЕЙ КОНКУРСА. ИЛЬЯ ТЕРЕНТЬЕВ

ПЕРЕДОВИКИ После заключения со столичными властями соглашения о начале освоения территорий, находящихся в непосредственной близости от железнодорожных путей в Москве, РЖД решило распространить этот опыт на всю страну. Сегодня в планах дочерних и аффилированных девелоперских структур холдинга — освоить достаточно обширные территории как в городах, так и за их пределами. Помимо аффилированных с РЖД девелоперских структур на земельные участки могут рассчитывать и сторонние инвесторы, которые выступают в качестве партнеров по совместному развитию земель.

На официальном сайте РЖД размещены объявления о продаже и переуступке прав аренды большого количества земельных участков и недвижимого имущества, которые должны быть реализованы на конкурсе, однако наиболее ликвидные земли железнодорожники придерживают для освоения их собственными силами. Из наиболее интересных предложений следует отметить предстоящий весной 2008 года конкурс по продаже прав на 22 депо, в том числе в Ховрине.

В АКТИВЕ После того как несколько крупных инвесторов, в том числе компания Migax Group, и столичные власти указали руководству РЖД на то, что многие занимаемые холдингом земли имеют высокую инвестиционную привлекательность, железнодорожники всерьез задумались об их освоении. И если раньше в РЖД намеревались предлагать эти земли сторонним инвесторам и девелопе-

рам, то сегодня рассчитывают заняться ими сами. И хотя этой структуре пока не удалось стать полностью рыночной, она смогла сориентироваться в этой ситуации и не допустить растаскивания своей недвижимости по частям.

Сегодня площадь занимаемых РЖД земель составляет около 1 млн га, из них в собственности холдинга находится около 4%, остальные 96% являются государственной землей. В Подмосковье земель РЖД приблизительно 19 тыс. га, а в Москве около 3 тыс. га. Определить точное количество земли, которая может быть отдана под застройку, сегодня крайне сложно, так как общей программы освоения этой земли нет (за исключением Москвы).

«Планов по продаже „пула участков“ под застройку на данный момент нет. Большая часть земель РЖД используется в перевозочном процессе. Тем не менее в различных регионах периодически высвобождаются от текущей деятельности РЖД те или иные участки, которые вовлекаются в оборот на основании конкретных сделок — передачи дочерним обществам, продажи, предоставления на инвестиционных условиях», — говорит начальник де-

партаменту управления имуществом ОАО РЖД Даниил Петров. По словам другого представителя РЖД, инициаторами тех или иных проектов часто являются сторонние инвесторы, которые предлагают свой вариант развития территорий. «Как правило, мы рассматриваем вариант совместного освоения земель. Если участок принадлежит РЖД, оформить его под проект гораздо проще, если же это государственная собственность, процесс оформления документов может затянуться на годы», — добавляет господин Петров.

Высоколиквидными землями РЖД являются грузовые дворы на привокзальных территориях, которые, как правило, располагаются неподалеку от городского центра. Эти участки планируются осваивать после вывода дворов за городскую черту. Такие проекты уже реализуются в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и других крупных городах. На освобождаемой территории планируется строить в основном коммерческую недвижимость. Кроме того, перспективной для застройки считается территория над железнодорожными путями. Ряд девелоперов предложил свои ва-

рианты создания перекрытий над путями, на которых можно размещать стоянки, склады и другие нежилые объекты.

ЦЕННОСТЬ ЗЕМЕЛЬ Девелоперы и инвесторы всегда высоко оценивали земли РЖД, но предлагать совместное их освоение, скажем, для создания логистического центра или вывода грузового двора практически никто не решался. Одно то, что главным акционером ОАО РЖД является государство, отпугивало практически всех потенциальных инвесторов.

«В области ведения совместных проектов РЖД можно сравнить с Министерством обороны, которое в случае возникновения вопроса о выделении собственной земли затягивает его решение на неопределенное время, а потом может вообще отказаться от проекта, сославшись на запрет со стороны федеральных органов», — отмечает начальник отдела развития холдинга «МДК-групп» Алексей Тонконогов. Гендиректор Parkridge Russia Services Алексей Новиков считает, что сотрудничество с РЖД — дело рискованное, особенно для западных инвестиционных фондов. «Не понятна процедура оформления прав на участки, непрозрачна система формирования арендной ставки», — объясняет господин Новиков.

По словам генерального директора компании Relogix Александра Гутекулова, участникам рынка логистики осваивать новые грузовые дворы, безусловно, интересно, но компаниям нужны гарантии. «Риски работы с госмонополиями велики — нужны прозрачные условия, касающие-

ПЛАНОВ ПО ПРОДАЖЕ «ПУЛА УЧАСТКОВ» ПОД ЗАСТРОЙКУ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ НЕТ — БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ЗЕМЕЛЬ РЖД ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В ПЕРЕВОЗОЧНОМ ПРОЦЕССЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ УЧАСТКИ ПЕРИОДИЧЕСКИ ВЫСВОБОЖДАЮТСЯ



БИЗНЕС-ЦЕНТР "А" на МАЯКОВСКОЙ
класс А Оружейный пер., вл. 19



ОСТРОВ РЕСПЕКТАБЕЛЬНОСТИ И УВЕРЕННОСТИ В БУРЛЯЩЕМ МЕГАПОЛИСЕ

В непосредственной близости от м. Маяковская

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

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

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

Бизнес-Центр "GREGORY"
Выборгская наб., 55

Вертолетная площадка и причал для катеров к Вашим услугам



АРЕНДА ОФИСОВ

В НОВОМ БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ КЛАССА А

ИТАКА®
недвижимость

центр офисной недвижимости
(812) 777-11-33
www.spbbc.ru

ся прав на землю», — резюмирует он. Однако в целом все игроки рынка отмечают, что за последнее время в РЖД, в отличие от военного ведомства, стали понимать, как эффективно использовать свои земли, появилась надежда на то, что диалог с бизнесом начнет налаживаться. «Если в холдинге будут готовы сотрудничать со сторонними инвесторами, перед первым, кто заключит такой договор, откроются широкие перспективы», — говорит управляющий партнер компании «Промышленные земли» Оксана Жильцова. По ее словам, располагать земельным участком с железнодорожной веткой, да еще если он находится недалеко от сортировочной станции, — мечта каждого пятого потенциального покупателя земли. С ней согласен и генеральный директор компании «Георазвитие» Максим Лещев: «Участков с железнодорожной веткой сейчас практически нет в продаже, хотя спрос на них крайне велик — он в шесть раз превышает предложение. Стоимость сотки с железнодорожными путями в 30-километровой зоне по Южному, Юго-Восточному и Восточному направлениям в составе участка до 5 га — \$15–20 тыс.».

«Участок промназначения с железнодорожной веткой ценится на 10–30% выше, чем аналогичный без нее», — добавляет Алексей Тонконогов. Причем, по словам Оксаны Жильцовой, интерес к таким участкам проявляют не толь-

ко крупные девелоперы (участок от 20 га), но и мелкие хозяйственники (30–50 соток). «Для некоторых отраслевиков, например таких, которые связаны с металлопрокатом, производством строительных материалов, пищевой и легкой промышленностью, наличие железной дороги является определяющим для покупки земли», — говорит Оксана Жильцова. По ее словам, крупный инвестор готов рассмотреть участок, даже если ветку придется тянуть самому на расстояние 5 км при учете, что средняя стоимость строительства 1 км полотна вместе с согласованиями и непредвиденными расходами составит около €1 млн.

Но все же самыми ценными территориями РЖД с точки зрения развития недвижимости в целом являются вокзалы, привокзальные территории и прилегающее к ним железнодорожное полотно. «Это объясняется тем, что во всех городах, которые представляют сегодня интерес для девелоперов (а это города-миллионники, полумиллионники и другие активно развивающиеся города), вокзалы и

привокзальные территории расположены в центре — наиболее выгодном и рентабельном для девелопера месте», — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев.

ДЕВЕЛОПЕРЫ НАУЧАТ По мнению представителей девелоперских компаний, РЖД не сможет развивать свои территории исключительно своими силами. Главная причина — отсутствие опыта. Вероятнее всего, для реализации заявленных РЖД проектов будут привлекаться сторонние инвесторы и девелоперы. Например, в программе вывода мощностей грузовых дворов с территории столичных вокзалов могут участвовать владельцы земельных участков, на которые перемещаются эти дворы, и девелоперы, которые будут застраивать землю.

Так, в реализуемом сейчас проекте по строительству терминально-складского комплекса в районе поселка Белый Раст на Дмитровском направлении (первый комплекс

из планируемых 35) партнером РЖД выступает компания «Стройконсалтинг+», которая была собственником этого участка (площадью 177 га). По словам руководителя проекта Владимира Корниенко, при обращении структур РЖД к «Стройконсалтингу+» был заключен договор о выкупе земли и ее совместном использовании и развитии. На эту территорию выведут несколько грузовых дворов — Москва-Товарная-Смоленская, Москва-Товарная-Рижская, Москва-Товарная-Киевская и др. Этот проект является первым в масштабной программе создания крупных логистических центров в стране.

Еще один проект в Подмоскovie предполагается реализовать в районе Домодедова. Сюда планируется вывести остальные грузовые дворы — Павелецкий, Курский и другие. На высвобождаемых территориях будет строиться жилье, торговые и офисные центры, однако пул инвесторов пока не определен. Такая же ситуация, вероятнее всего, сложится и в других проектах РЖД.

В частности, 22 депо, предложенные инвесторам, имеют существенное обременение: их запрещено репрофилировать под другие цели в течение пяти лет. Такое условие ставит под сомнение рентабельность потенциальных проектов освоения этих земель, поэтому и поиск инвесторов затягивается. ■

ВЫСОКОЛИКВИДНЫМИ ЗЕМЛЯМИ РЖД ЯВЛЯЮТСЯ ГРУЗОВЫЕ ДВОРЫ НА ПРИВОКЗАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ, КОТОРЫЕ, КАК ПРАВИЛО, РАСПОЛАГАЮТСЯ НЕПОДАЛЕКУ ОТ ГОРОДСКОГО ЦЕНТРА



АППАРАТНАЯ БОРЬБА

Помимо существующих отдельных проектов у РЖД есть планы по созданию собственной крупнейшей в стране сети из 35 терминально-логистических центров. Общая стоимость проекта определяется суммой около 100 млрд рублей. Благодаря этому глобальному общероссийскому проекту РЖД станет одним из главных игроков на рынке логистических услуг. «Данный толчок даст возможность занять свою доминирующую нишу при существующей железнодорожной сети и откроет возможности логистических связей с морскими портами в целях получения значительной части объемов транзитных и импортно-экспортных грузов, автомобильными — в целях доставки грузов до конечных потребителей и

позволит отслеживать объемы и структуру грузопотоков», — говорит руководитель отдела стратегического консалтинга компании «Новая площадь» Владислав Лукиан. Этот проект будет реализовываться ЗАО «Отраслевой центр внедрения новой техники и технологий», созданным РЖД.

Официальный перечень компаний, с которыми заключены предварительные договоры на развитие земельных участков ОАО РЖД, выглядит следующим образом. Госмонополия работает с ЗАО «Желдорипотека» — дочерним обществом ОАО РЖД. Основной вид деятельности — жилищное строительство и осуществление функций инвестора и заказчика в области проектирования и строительства зданий и сооружений; ведет работы по земельным участкам

РЖД по всей России — от Калининграда до Дальнего Востока. ООО «Отраслевой центр внедрения новой техники и технологий» — дочернее общество ОАО РЖД, оказывает содействие компании в выводе грузовых дворов из центра больших городов. С ООО «Миракс Групп» достигнуто соглашение о реализации экспериментального проекта комплексной застройки надпутевого пространства на Киевском и Рижском направлениях Московской железной дороги. НО «Фонд „Жилсоципотека“» осуществляет для РЖД функции заказчика в области жилищного строительства в московском и смежных регионах.

Изначально 22 депо, для которых подбирают инвесторов, рассматривались как перспективные площадки для девелопер-

ских проектов в области логистического бизнеса. Однако существенное обременение — запрет репрофилирования депо под другие цели в течение пяти лет — ставит под сомнение рентабельность этих проектов. По словам управляющего партнера компании «Промышленные земли» Оксаны Жильцовой, площади территорий вагоноремонтных депо, составляющие до 5 га, в условиях существующей конъюнктуры спроса являются самыми востребованными на рынке промышленных земель (до 81% от всего спроса на земельные участки различной площади). Однако из-за обременений «приобретение таких объектов для потенциального девелопера становится долгосрочным инвестиционным проектом, то есть на пять лет деньги на приобретение

данных активов будут выведены из оборотного капитала девелопера и не будут работать. Как предсказывают аналитики, дефицита в сегменте складской недвижимости через пять лет уже не будет, возможно, даже может наблюдаться перенасыщение», рассказывает Оксана Жильцова.

С ней согласен и управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев: «Отведенный срок для использования депо в ремонтных целях слишком длительный. Как учит нас микроэкономика, пять лет — это та перспектива, на которую может рассчитывать любой, даже крупный частный бизнес. Другими словами, бизнес-планы не пишутся на срок более чем пять лет, проекты на шесть, семь, десять лет частному бизнесу уже не интересны».



K R A S N A Y A R O Z A
ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ 1875

Для компании с именем, историей и традициями предлагаем:

- Размеренную деловую жизнь без шума и суеты
- Тихие зеленые дворики, музеи и памятники архитектуры
- Сервис, превосходящий ожидания
- Уникальную услугу бизнес-консьержа
- Дух успешности и процветания, сложившийся веками

KR PROPERTIES www.kr-pro.ru +7 (495) 780 40 40



Бизнес-центр Морозов

Офис класса А. Плюс музей и усадьба.

«Морозов» — это бизнес-центр класса А+ в историческом центре Столицы на территории Делового Квартала «Красная Роза 1875».

- Прекрасная транспортная доступность
- Огромная площадь делового квартала 5,7 га
- Общая площадь бизнес-центра «Морозов» 61 000 кв.м
- Площадь типового этажа 3500 кв. м
- Автоматизированная система управления зданием
- Круглосуточная охрана, многоуровневые паркинги
- Лоты в аренду от 450 кв. м
- Свободные планировки для эффективной организации пространства

Реклама



S.A. Ricci
King Sturge



Knight Frank
+7 (495) 981 0000
www.knightfrank.ru



JONES LANG LASALLE
+7 495 737 8000

ЗЛАТЫЕ ГОРКИ

В МАРТЕ СУ-155 ОТКРЫЛА ДЛЯ ЛЫЖНИКОВ В ПАВШИНСКОЙ ПОЙМЕ У ВЪЕЗДА В КРАСНОГОРСК КРУГЛОГОДИЧНЫЙ ГОРНОЛЫЖНЫЙ КОМПЛЕКС «СНЕЖ.КОМ». САМО ПО СЕБЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ГОРНОЛЫЖНОГО ЦЕНТРА МОЖЕТ ОКУПИТЬСЯ НЕ МЕНЕЕ ЧЕМ ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ. ОДНАКО ИНТЕРЕС К ТАКИМ ПРОЕКТАМ РАСТЕТ. ДЕЛО НЕ ТОЛЬКО В ПОЛИТИКЕ — ЕСЛИ ПОДОЙТИ К ПРОЕКТУ С УМОМ, ФАКТ НАЛИЧИЯ ГОРКИ ДЛЯ КАТАНИЯ МОЖЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОВЫСИТЬ СТОИМОСТЬ ОКРЕСТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ЕКАТЕРИНА ДРАНКИНА

КРУТОЙ МАРШРУТ Вложения в строительство горнолыжных курортов никогда не возвращаются к инвесторам раньше, чем через десять лет. Этот факт неоспорим и в отношении качественно оборудованных небольших насыпных гор с длиной спуска до 1000 м, стоимостью в несколько миллионов долларов, и в отношении серьезных горнолыжных курортов. «Проекты строительства горнолыжных комплексов имеют более длительные сроки окупаемости, чем даже торгово-развлекательные центры, при сопоставимом уровне риска», — утверждает директор департамента инвестиционного консалтинга и аналитики агентства элитной недвижимости «Усадьба» Иван Шульков.

Этот факт, казалось бы, должен заставить инвесторов распрощаться с мечтой о катании на российских просторах навеки — в нашей стране не привыкли замораживать средства на столь долгие сроки. Тем не менее, сегодня российская горнолыжная индустрия развивается самыми высокими в Европе темпами. На звание «Российских Альп» претендуют Кавказ, Южный Урал и Алтай. Даже Красноярск и Хакасия, родина не самых высоких в мире гор, включились в это соревнование с проектами «Бобровый Лог» и «Гладенькая». Но в этом соревновании инвесторы бьются скорее за политические и социальные призы — то есть за признательность власти и повышение «уровня счастья» собственных работников.

Зато поблизости от Москвы и Санкт-Петербурга, где гор как таковых нет, строители горнолыжных центров руководствуются вполне отчетливой бизнес-логикой. Инвесторы этих горнолыжных курортов первыми в России начали развивать новый для страны тип строительства — resort dwelling, то есть жилье для отдыха.

ТРИ ПОДМОСКОВНЫЕ ДОЛИНЫ Первыми концепцию resort dwelling в нашей стране начали развивать подмосковные застройщики горнолыжных центров. Развитие горнолыжных центров вокруг столиц — это вообще российское ноу-хау.

По подсчетам специалистов, суммарные инвестиции в горнолыжные проекты вокруг столицы с высотой гор до 100 м до недавнего времени превышали вложения во всю горнолыжную инфраструктуру Кавказа. В отличие от больших проектов, здесь с самого начала присутствовала отчетливая бизнес-мотивация. Только один из инвесторов — парк «Волен», не имеет собственных объектов недвижимости.

Провести эксперимент и выяснить, каким образом строительство горки для катания влияет на стоимость окрестной недвижимости, здесь можно в чистом виде. Так, например, компания Олега Дерипаски «Конкор» построила за \$35 млн. парк «Яхрома» с гостиницей и ресторанами. Рядом «Конкор» возвел поселок «Петровские Дали»



В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОБЕДЫ В ГВАТЕМАЛЕ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТОВ В СОЧИ РАСТЕТ НА ГЛАЗАХ

АЛЕКСЕЙ ТАРАХАНОВ

из 96 домов на участках по 10–15 соток. Два с половиной года назад компания начинала продавать эти дома по \$210 тыс., сейчас продает по \$650 тыс.

Компания «Итера» вложила \$34 млн в подмосковный курорт «Сорочаны», а позже на рынок вышел ее же одноименный поселок из 100 коттеджей, которые предлагались к продаже по \$300–400 тыс., а теперь продаются по цене \$500 тыс. Если сравнивать цены на недвижимость в поселках вблизи горнолыжных трасс и в удалении от них, можно заметить разницу. Коттеджи поселка «Домик в лесу», в 10 км к востоку от «Сорочан», такого же размера и качества, стоят вдвое дешевле — \$250 тыс. Компания про-

дает их по \$390–425 тыс. Таким же образом дорожает земля рядом с горнолыжными центрами — цены на участки в зависимости от расстояния до трасс расходятся в шесть раз, достигая максимальных значений вблизи курортов. «Близость к горнолыжной инфраструктуре повышает цену на недвижимость в полтора-два раза», — подтверждает Иван Шульков из агентства «Усадьба».

КРАТКОСРОЧНЫЕ ПЛАНЫ Через несколько лет в Подмосковье будет функционировать до полусотни горнолыжных спусков, которые уже вышли за пределы Дмитровского шоссе на запад и на юг.

Компания того же Дерипаски «Мособлжилстрой» готовит крупный строительный проект в микрорайоне Павшино, а компания СУ-155 открыла рядом с ним круглогодичный горнолыжный комплекс «Снеж.ком». Очевидно, что этот проект — самый дорогой в Подмосковье, но объемы инвестиций, а также имена инвесторов в компании не

раскрывают. Можно заметить, что строительством таких небольших горки занимаются именно девелоперские компании. Компания Marshall строит спуск на Оке, а «МТ-Девелопмент» — Freestyle Park за \$75 млн на Киевском шоссе. Компания «Ваш финансовый попечитель» в рамках проекта «Русская Швейцария» собиралась возводить горнолыжный курорт «Паново» стоимостью \$200 млн.

Конечно же, не может обойтись без своей горы и Рублевка. Акционеры WBD Давид Якобашвили и Гавриил Юшваев с Тимуром Клиновским строят около Рублевского шоссе горнолыжный курорт стоимостью \$50–70 млн с бизнес-центром, торговым комплексом, а \$30 млн инвестируют в строительство жилья. Еще один горнолыжный курорт может появиться в Балашихе. Здесь компания «Новая Площадь» планирует построить три горнолыжных склона плюс другие объекты развлекательной инфраструктуры: открытый каток, аттракционы, ресторан. Всего в проект намечено вложить \$6 млн.

ВЛОЖЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВО ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ НИКОГДА НЕ ВОЗВРАЩАЮТСЯ ИНВЕСТОРАМ РАНЬШЕ, ЧЕМ ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЬ ЛЕТ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Профессиональное управление объектами коммерческой недвижимости

ОВЕНТАЛ
ГРУППА КОМПАНИЙ



Самое долгожданное событие в этом проекте - открытие первого в России 5D кинотеатра. Высокотехнологичные спецэффекты, используемые в кинотеатрах такого типа, дают возможность зрителям пережить каждый фильм изнутри, ощущая всё происходящее в картине: действия трёхмерно изображенных героев, ветер и дождь, изменение температуры и даже запахи. Практически весь 3-й этаж комплекса будет занимать семейная развлекательная зона.



ПАДУМА
ПАРК

Региональный торгово-развлекательный комплекс. Адрес: г. Тюмень, ул. Луговая, д. 16, 3 этажа, общая площадь 30000 кв.м. Аренда торговых площадей от 30 до 3000 кв.м под чистовую отделку.
Тел. +7(926)395-9513, broker@owental.ru

www.owental.ru, info@owental.ru, Москва: +7(495)775-4955, СПб: +7(812)333-2337, Тюмень: +7(3452)593-875

РЕКЛАМА



ДЛИНА СНЕЖНОГО СКЛОНА НОВОГО ГОРНОЛЫЖНОГО КОМПЛЕКСА «СНЕЖ.КОМ» — 400 МЕТРОВ

Примеру Москвы последовали и регионы. Существует уже с десяток аналогичных проектов под Санкт-Петербургом, Казанью, монтируется оборудование в Нижегородской области и в Белгороде.

НАШЕ ВСЕ В настоящее время наиболее активно строительство resort dwelling происходит на главной лыжной стройке России — в Сочи. Здесь возводят курорты стоимостью от \$200 млн до \$500 млн «Газпром» (проект «Лаура»), «Интеррос» («Роза Хутор») и правительство Краснодарского края на средства компании «Юмако» (проект «Карусель»), единственный из уже существующих, но достраиваемый).

Стоимость этих проектов растет на глазах: сразу вслед за объявлением о победе России в Гватемале стоимость сотки земли под строительство стала доходить до \$0,6–0,7 млн. По словам главы госкорпорации «Олимпстрой» Семена Вайнштока, изначально запланированные затраты в €8,7 млрд на строительство олим-

МЕСТО ОТДЫХУ

По данным инвесторов, интерес к развлекательным объектам, где можно отдохнуть всей семьей, сформирован и довольно высок. В выигрыше, по мнению экспертов, окажется тот, кто первым освоит нишу строительства парков развлечений, соответствующих мировым стандартам — их в России пока нет. Существующие отечественные парки отдыха отличаются узкой специализацией или являются дополнением к торговым центрам. Согласно международным стандартам, развлекательные парки — это комплексы площадью в десятки, а иногда и тысячи гектаров. В их состав входят аттракционы, кинотеатры, игровые автоматы, тематические павильоны, семейные досуговые центры, гостиничные комплексы, спортивная зона и многое другое, что в совокупности представляет собой целый город развлечений и отдыха. Стоимость подобных проектов составляет не один десяток миллионов долларов. Развлечения для детей в Москве и Московской области можно найти только в торговых центрах, например «Стар Гэлакси», «Крайзи парк», но они являются лишь дополнением к торговому центру, а не самостоятельными единицами, приносящими прибыль. Ближе всего к классическому мировому стандарту развлекательных парков оказалась ЦПКИО имени Горького, «Диво-остров» в Санкт-Петербурге и калининградский парк «Юность» (там помимо традиционных аттракционов работает автогородок, где детей обучают правилам дорожного движения, и другие тематические павильо-

ны, предусмотрены также развлечения для взрослых). Неудивительно, что пустующая ниша привлекает инвесторов, но большинство из них отказываются от реализации проекта еще на стадии предварительных исследований. Основная сложность в реализации развлекательных проектов — это то, что для них требуются большие участки земли, которая в Москве и ближайшем Подмосковье очень дорога. Поэтому парки, как правило, появляются довольно далеко от Москвы, где земля существенно дешевле. А девелоперам приходится решать проблему транспортной доступности, что тоже требует немалых средств. Инвесторы «Сафари-Парка», к примеру, планируют за свой счет пустить автобус от ближайшей железнодорожной станции до парка. И рассчитывают на высокую посещаемость — около 2 млн человек в год. Большое число посетителей — одно из главных слагаемых успеха развлекательного парка. В отличие от развлекательных зон в торговых центрах, где можно рассчитывать на гарантированную аудиторию — покупателей ТЦ, самостоятельным паркам приходится серьезно подходить к вопросу привлечения гостей.

СЕМЬ РАЗ ОТМЕРЬ

Строить развлекательные парки менее доходно, чем торговые центры или жилье, и сроки окупаемости таких проектов почти вдвое больше. Эксперты рынка называют срок восемь-десять лет, но девелоперы более оптимистичны в оценке перспектив собственных проектов. Евгений Квасов, представитель сафари-

пейских объектов уже превышены по меньшей мере вдвое — главным образом, за счет удорожания земли.

«Отбить» затраты на такое дорогое строительство инвесторы планируют в том числе за счет строительства гостиниц и объектов недвижимости. Так, «Газпром» на территории «Лауры» будет строить целый поселок. «Интеррос», который собирается потратить на проект «Роза Хутор» \$500 млн, такую же сумму предполагает вложить в строительство коттеджей и гостиницы. Рекламируются новые объекты уже как классический resort dwelling — «Оставь лыжи дома».

Строительством жилья в Сочи активно занимаются и прочие застройщики. В городе уже строятся несколько высоток («Премьер», «Александровский маяк», «Новая Александрия», «Миллениум Парк»), квартиры в которых продаются по цене от 5500–12 000 у. е. за кв. м. Популярность набирают апартаменты — это единственный вид жилья, который можно на законных основаниях возводить на 800-метровой берего-

парка «Подосинки», рассказывает, что для них восемь лет — срок окупаемости по пессимистичному прогнозу, но на деле, скорее всего, ждать придется не более семи лет, а затем рентабельность проекта составит 12–16% годовых. По предварительным расчетам, срок окупаемости торговоразвлекательного объекта «Торговый квартал» в Омске составит шесть-восемь лет, считает Дмитрий Зотов, генеральный директор «Торгового квартала» — управляющей компании проекта. Александр Тимофеев, генеральный директор компании «ИТ-Девелопмент», рассказывает, что для их проекта «Фри-стайл парк» операторы подбились таким образом, чтобы инвесторы могли вернуть вложенные средства не более чем за шесть-семь лет. А представители уже работающего парка «Яхрома» рассказали, что расходы на его создание предполагаются окупить за семь лет. Сейчас «Яхроме» три года, и если дела будут идти так же, как сейчас, говорят руководители проекта, то это удастся сделать. Что касается сроков окупаемости парков развлечений в регионах, то там они больше, нежели в Московской области, и составляют 10–13 лет, говорит Ирина Сергеева, председатель совета директоров «Парк-Девелопмент», застройщика и управляющей компании парка «Юность» в Калининграде. Сейчас компания занимается предпроектной подготовкой проекта «Парк „300 лет Омска“» в городе Омске. «Что касается рентабельности, у нас есть пока только расчетная цифра, и она не очень высока

— 12% годовых», — замечает Ирина Сергеева. Правда, речь идет о развлекательных парках в чистом виде, когда в проект не входят торговые площади. Строители парков считают, что для снижения срока окупаемости крайне важно учитывать климатические особенности России, создать возможность круглогодичной работы объектов. Например, горнолыжный курорт «Волен» летом, чтобы привлечь посетителей, предлагает открытый бассейн, бани, рыбалку, катания на парашютах и вертолетах и другие развлечения, в основном характерные для домов отдыха. Во «Фристайл парке» будут два основных сегмента развлечений — полноформатная всегодичная зона снежных развлечений и крытый аквапарк, которые имеют противоположные сезонные пики посещаемости. «Мы понимаем, что строим парк развлечений в регионе, где 200 дней в году минусовая температура, поэтому в парке „300 лет Омска“ запланировано много крытых павильонов», — рассказывает Ирина Сергеева. Аналогичным образом поступают девелоперы проекта «Торговый квартал»: каток, кинолексы, боулинг, детские аттракционы находятся под крышей, что также позволит ему действовать вне зависимости от сезона. Тем не менее инвестор собирается совместить развлечения с торговыми площадями, что сейчас у нас широко распространено. Проекты парков развлечений относят к рискованным инвестициям, поскольку этот бизнес в наибольшей степени подвержен рыночным колебаниям и зависит от благосостояния населения.



ПОТРАЧЕННЫЕ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ПАРКА «ЯХРОМА» \$35 МЛН. ДОЛЖНЫ ВЕРНУТЬСЯ ЗА СЕМЬ ЛЕТ

вой полосе, — например, такой отель строит в прибрежной полосе московская компания MR Group.

С ПОПРАВКОЙ НА СОЦИАЛКУ Есть похожие сюжеты и в других регионах. Так, например, после заявления «Интерроса» о намерении улучшить горнолыжную инфраструктуру Приэльбрусья началось ажиотажное удорожание земли в этом регионе. Однако о строительстве resort dwelling здесь говорить еще преждевременно — слишком уж непрост регион.

В мотивации главы Магнитогорского металлургического комбината (ММК) Виктора Рашникова, построившего на Урале два современных горнолыжных курорта — «Абзаково» и центр на озере Банном, бизнес-логика занимала не первую строчку. ММК переориентировал на горнолыжный спорт половину своих социальных программ, обязав встать на горные лыжи всех поголовно сотрудников предприятия. Менеджеры ММК утверждают, что горнолыжные центры только сейчас начинают выхо-

дить на нулевую рентабельность за счет коммерческого использования и перехода на круглогодичное функционирование. Но эти два курорта дали старт масштабному развитию горнолыжной индустрии на Урале, и количество стало постепенно переходить в качество, подтягивая каждый отдельный проект к мировым показателям рентабельности. Так, на юге Урала Нижнетагильский металлургический комбинат, Уралвагонзавод и «Свердловэнерго» обустроили комплекс «Гора Белая». Администрация Челябинской области на паях с московской мэрией, московским банком «Реконструкция и развитие. XXI век» и австрийской компанией «Доппельмайер» построили курорты «Завьялиха» и «Каменный цветок».

После того как на Урале появилась начальная инфраструктура, туда пришли московские бизнесмены. Компания ITF-Development начала строительство за \$100 млн комплекса «Жемчужина Урала», а компания «Строй Грант» собирается построить на Южном Урале крупный центр «Евразия» за \$60 млн. ■




Продажа инвестиционного проекта Многофункциональный комплекс «РигаПарк»

Московская область, Истринский район, Новорижское шоссе 18 км
Площадь 3/у 8 га, собственность
Общая площадь по проекту 131 800 м²:

- офисы 8 000 м²;
- торгово-развлекательный комплекс 9 500 м²;
- гостиница 7 300 м²;
- апартаменты 48 000 м²;
- паркинг 59 000 м²

Тел. (495) 7821114



Реклама

www.riga-park.ru

ПО ПОЛКАМ

ПО САМЫМ СМЕЛЫМ ПРОГНОЗАМ, НЫНЕШНИЙ 2008 ГОД СТАНЕТ ПЕРЕЛОМНЫМ НА РЫНКЕ СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО ЗАПЛАНИРОВАННЫЙ НА ТЕКУЩИЙ ГОД ВВОД ЕЩЕ ОДНОГО МИЛЛИОНА СКЛАДСКИХ МЕТРОВ, ВПЕРВЫЕ ПРИВЕДЕТ К СНИЖЕНИЮ СТАВОК АРЕНДЫ.

ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА

НА СКЛАД 2007 год запомнился участникам рынка вводом в эксплуатацию впечатляющего количества новых складов. По сравнению с 2006 годом, когда было построено около 650 тыс. кв. м площадей, в прошлом году количество складских метров в Москве и Московской области выросло на 31% и составило 947,9 тыс. кв. м.

При этом качественные складские комплексы (класса А и В), по наблюдениям специалистов компании Blackwood, распределены по территории Московской области неравномерно. Больше всего работающих и строящихся складов на южном (37% действующих и 58% строящихся) и северном (22% действующих и 19% строящихся) направлениях. Большинство строящихся сейчас объектов сосредоточено на Симферопольском и Каширском шоссе. Активность девелоперов сместилась с севера на юг Московской области. Среди самых масштабных проектов юга, встретивших арендаторов уже в прошлом году, — первая очередь ЛК «Домодедово» общей площадью 385 тыс. кв. м; первая очередь ЛК «Северное Домодедово» (360 тыс. кв. м); и первая очередь ЛК «Южные ворота» (64 тыс. кв. м). В результате на южном направлении Московской области впервые проявилась серьезная конкуренция между складскими комплексами.

На конец 2007 года общий объем предложения складских помещений класса А составил около 2 млн 190 тыс. кв. м, класса В — 1 млн 400 тыс. кв. м. В настоящий момент доля вакантных площадей составляет всего около 1%.

Согласно прогнозам, в текущем году в эксплуатацию будет введено свыше 1 млн кв. м качественных складских площадей класса А, что позволит несколько снизить дисбаланс между спросом и предложением в этом сегменте. А затем — уже в конце 2008-го — начале 2009-го — стоит рассчитывать на снижение ставок аренды.

САМАЯ ВЫСОКАЯ В МИРЕ «В прошлом году мы наблюдали снижение доходности при сделках со складской недвижимостью с 15 до 14%, — отмечают специалисты девелоперской компании GVA Sawyer. — Тем не менее, этот показатель выше среднеевропейского — от 1,6% в Копенгагене до 7–9% в Вене».

Подтверждают небольшое снижение доходности и сами застройщики складской недвижимости. «Два-три года назад склады окупались примерно за восемь лет, доходность составляла 15–20% годовых, — вспоминает Алла Лазо, руководитель отдела внешних связей в Восточной Европе компании FM Logistic. — Объяснялось это нехваткой складских помещений класса А. Пустующих помещений не было. Стоимость земельных участков, стройматериалов и работ была ниже. Сейчас доходность должна стабилизироваться или, во всяком случае, не увеличиваться, поскольку увеличивается конкуренция среди девелоперов. Они уже не могут безоглядно повышать арендные ставки».

Дефицит складских помещений все еще не исчерпан, но заявлено и строится столько проектов складов, что дальнейшего роста доходности этого вида коммерческой недвижимости ждать не стоит, уверены эксперты.

Сравнение качества складских помещений, к сожалению, не в пользу российских складов, отмечает Дмитрий Чельцов, генеральный директор Itella (у компании более 300 тыс. кв. м складских площадей в Финляндии и свыше 20 тыс. кв. м в России). «Условия работы в России и в



ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО ЗАПЛАНИРОВАННЫЙ НА ТЕКУЩИЙ ГОД ВВОД ЕЩЕ 1 МЛН СКЛАДСКИХ МЕТРОВ ВПЕРВЫЕ ПРИВЕДЕТ К СНИЖЕНИЮ АРЕНДНЫХ СТАВОК

КОНСТАНТИН ВОРОНОВ

других странах разные, и даже категории складских помещений различны, — рассказывает Дмитрий Чельцов. — В России даже то, что сдается, сдается с недоделками. Они устраняются, но на это требуется время, и недоделки не влияют на размер арендной ставки. Даже если по какой-то причине на складе не работает несколько доков, вместо основного электроснабжения используется резервное, это никак не влияет на ставку».

Российская практика работы складов сегодня такова: если есть площади и возможность начать операции — это уже большое достижение. На Западе такого не может быть в принципе: там очень велика конкуренция. А в России рынок складских помещений молод, и арендаторам приходится мириться с неидеальными условиями, потому что лучше найти сложно. У нас используются самые дешевые материалы. Если требуется более качественная отделка, то, как правило, арендатор должен сам искать подрядчика, который выполнит работы, либо оговаривать повышенные требования на этапе переговоров предаренды, что, соответственно, повышает арендную ставку.

НОВЫЕ РЫНКИ Продолжается активная экспансия ключевых игроков рынка в регионы. О своих региональных планах развития заявили X5 Retail Group, «Евразия Логистик», которая активно действует не только в Москве, но и в Санкт-Петербурге, Казани, Челябинске и Новосибирске.

Ленинградская область в перспективе должна стать одним из крупнейших логистических центров России. Санкт-

Петербург сам по себе является крупным потребительским рынком, что не может не стимулировать развитие складской недвижимости. Кроме того, через Ленинградскую область проходит значительная часть экспортных грузопотоков, которые поступают в Россию из Финляндии через морской порт и сухопутные границы. Правда, пока Ленинградская область выполняет скорее транзитные функции — товаропотоки идут в Москву, откуда распределяются по всей стране. Ситуация изменится после ввода в эксплуатацию строящихся крупных складских комплексов, таких как МЛП «Уткина Заводь», логостарк «Колпино» компании «Евразия Логистик», складской комплекс «Пулково Эстейт», совместный проект Raven Russia и девелоперской компании «Эспро».

Заявленные объемы складских площадей впечатляют — речь идет о 1,5 млн кв. м. Однако Петр Зарицкий, заместитель директора отдела складских и промышленных помещений Jones Lang LaSalle, предлагает сегодняшний потенциал рынка не переоценивать: «Сегодня на этом рынке просто нет сформированного спроса такого объема. Будет, но не сейчас. Рынок Санкт-Петербурга — это долгосрочная стратегия, в большой степени ориентированная на стремительное развитие региона как центра производства автомобилей, аналога американского Детройта».

Рынок складской недвижимости Екатеринбурга (это один из трех — Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск — наиболее активно развивающихся российских региональных городов), несмотря на большой потенциал, развит довольно слабо. Отметим можно только актив-

ность девелоперской компании «Евразия Логистик», которая недавно представила первую очередь складского комплекса «Пышма».

С точки зрения ситуации в сфере складской недвижимости, положение Новосибирска считается уникальным. Его инвестиционный потенциал подстегивает емкий рынок сбыта — Новосибирск сам по себе крупный город. Однако это не главное. Новосибирск лежит на пути крупнейшего транспортного коридора, связывающего запад России с Дальним Востоком, а потому является главным распределительным центром всего региона. Кроме того, Новосибирск — крупный железнодорожный узел, а железная дорога — это основной транспорт для Восточно-Уральского хребта. Несмотря на то, что Новосибирск географически ближе к Уральскому региону, складские площади города могут обслуживать и Западную Сибирь.

Удивительно, что при всем потенциале этого направления коммерческой недвижимости, в Новосибирске до сих пор нет складских помещений (кроме первой очереди складского комплекса НЛК и складов местных логистических провайдеров, строивших под себя). В настоящий момент заявлено несколько проектов. Стоит отметить совместный проект Raven Russia и Avalon Logistics. О планах выхода на рынок Новосибирска заявили компании «Евразия Логистик» и МЛП. Есть ряд проектов менее известных девелоперов. По мнению Петра Зарицкого, рынок Новосибирска уже сейчас может легко «проглотить» до 300 тыс. кв. м складских площадей. ■

В ПРОШЛОМ ГОДУ НАБЛЮДАЛОСЬ СНИЖЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ПРИ СДЕЛКАХ СО СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ С 15 ДО 14%

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ								
№ П/П	НАЗВАНИЕ	СТАТУС	ОКРУГ	АДРЕС	ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ (КВ. М)	КЛАСС	НАЗНАЧЕНИЕ	ГОД ПОСТРОЙКИ
1	ИНТЕРКОМПЛЕКС «СТРОГИНО»	ОТКРЫТ	СЕВЕРО-ЗАПАД	УЛ. ЛЬКОВСКАЯ, СТРОГИНО	30000	А	АРЕНДА	2001
2	СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС «ДЕНСОН»	ОТКРЫТ	ЮГ	ПЕЧАТНИКИ	22000	В	АРЕНДА	2004
3	«АЙТЕМС»	ОТКРЫТ	ЮГ	РЯЗАНСКИЙ ПРОСП. 16	20000	А, А-В	ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ	2000
4	«КУЛОН В МАРТА»	ОТКРЫТ	СЕВЕР	УЛ. 8 МАРТА, 12	16000	А	АРЕНДА	2000
5	«КУЛОН ЮЖНЫЙ»	ОТКРЫТ	ЮГ	УЛ. ДОРОЖНАЯ, 3 КОРП. 6, В ПРОМЫШЛЕННОЙ ЗОНЕ РАЙОНА ЧЕРТАНОВО-ЦЕНТРАЛЬНОЕ ВБЛИЗИ ВАРШАВСКОГО Ш.	8520	В	АРЕНДА	2004
6	«ЭНТЕР ЛОГИСТИКА»	ОТКРЫТ	ВОСТОК	РЕУТОВ, ПЕРЕСЕЧЕНИЕ МКАД И ГОРЬКОВСКОГО Ш.	8000	В	ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ	2002
7	СКЛАД «МИТИНО»	ОТКРЫТ	СЕВЕРО-ЗАПАД	МИТИНО	—	А, А-В	АРЕНДА	—
8	«ТРОЙБИЗНЕС ПАРК»	ОТКРЫТ	ВОСТОК	1-Й ГРАЙВОНОВСКИЙ ПР.-Д. 20	—	А, А-В	АРЕНДА	—

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ КОМПАНИИ BLACKWOOD.



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ВЫСТАВОЧНЫЕ ОБРАЗЦЫ

ВЕСНА ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ ВРЕМЕНЕМ ВСЕВОЗМОЖНЫХ ВЫСТАВОК, В ТОМ ЧИСЛЕ И В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРОЧНО ОБОСНОВАВШИЕСЬ НА ЗАПАДНЫХ ПЛОЩАДКАХ, РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ПРОЯВЛЯЕТ ЗАМЕТНО МЕНЬШИЙ ИНТЕРЕС К ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ВЫСТАВКАМ, НЕСМОТря НА ТО, ЧТО РОССИЙСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ В ДАННОМ СЕКТОРЕ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ И БОЛЬШЕ. И ТОМУ ЕСТЬ ВЕСОМЫЕ ПРИЧИНЫ. НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ



ПРИМЕРНО 25% УЧАСТНИКОВ ВЫСТАВКИ MIPIM СОСТАВЛЯЮТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ И ИНВЕТОРЫ

ФРАНЦУЗСКИЙ СВЯЗНОЙ Самой популярной иностранной выставкой в сегменте коммерческой недвижимости является, конечно, MIPIM — ежегодная инвестиционная выставка-ярмарка, которую вот уже 18 лет подряд на второй неделе марта принимают Канны и знаменитый Дворец фестивалей. Это, пожалуй, одна из самых дорогих и престижных выставочных площадок мира.

По словам Каролин Каорен, представителя парижской компании Reed MIDEM, которой принадлежит этот, а также ряд других выставочных проектов, MIPIM из года в год становится ключевым местом встречи для лидеров рынка коммерческой недвижимости. В марте туда съезжаются международные инвесторы, городские и региональные власти, юристы, архитекторы, дизайнеры, строители, хозяева гостиниц, управляющие различных компаний — словом, все, кто заинтересован в привлечении инвестиций.

«MIPIM — это возможность завязать полезные деловые контакты», — рассказывает Каролин Каорен. — «Заметьте, что около 25% участников выставки составляют потенциальные покупатели и инвесторы». Но при этом, отмечают организаторы, 95% участников MIPIM представляют сектор офисной недвижимости. Также сейчас на выставке все большую долю стал получать гостиничный и туристический бизнес.

Второй проект компании Reed MIDEM — MAPIC — пользуется не меньшей популярностью. Он существует на рынке уже более 12 лет и представляет собой самую значительную в Европе выставку торговой недвижимости и розничных сетей. Выставка эта также проходит под сводами Дворца фестивалей на второй неделе ноября.

Среди участников MAPIC вы найдете торговые и развлекательные центры, супер- и гипермаркеты, фран-

чайзинговые сети, строительные, финансовые и консалтинговые компании, а также инвесторов, девелоперов, дизайнеров и маркетологов.

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

«Юбилейная, 10-я выставка, прошедшая в 2007 году, стала рекордной по нескольким показателям», — рассказывает Антон Усачев, PR-менеджер агентства Mikhail Vebuyakip. — «В прошлом году выставка собрала участников из 43 стран, что на 11% больше, чем в 2006-м, а количество посетителей за год выросло на 11% и составило 23 800 человек из 77 стран». Выставочная площадь проекта в 2007 году была увеличена на 20% и составила 63 тыс. кв. м, это в семь раз больше, чем 10 лет назад.

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

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

МНОГИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ, ОТДАВАЯ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫМ ВЫСТАВКАМ, ОБОХАЮТ СТОРОНОЙ РОССИЙСКИЕ ПЛОЩАДКИ



УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ REAL VIENNA ОБОХИТСЯ В НЕСКОЛЬКО РАЗ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ СТЕНД НА MIPIM

ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ Стоимость участия в выставке Real Vienna довольно скромная. Обязательный членский взнос здесь обойдется в €640, аренда площади — €320 за кв. м, а стоимость стенда с выходом на главную аллею в €462. На MIPIM цены совершенно ино-

го порядка. Стоимость участия в ней начинается от €1,5 тыс., то есть членского взноса в размере €1340 плюс 19,6% налог на добавленную стоимость. Надо учитывать, что сумма взноса зависит и от времени обращения. Так, с учетом всех налогов заявка, поданная до 2 февраля, →

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. 1 стр. 27.03.09 г. выдана ГК «Фонд Стратегия» 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



СМЕЖНИКИ

обойдется обязательным взносом в размере €1 602,64. За поданную позже заявку компании-экспоненту придется заплатить €1 722,24.

Участие в выставках возможно как с наличием стенда, так и без него. Второй способ, как правило, предпочитают инвесторы.

«Многие компании участвуют в работе выставок в формате посетителей, то есть без собственного стенда, именно с целью проведения маркетинговых исследований, общения с участниками рынка,— поясняет заместитель директора департамента по развитию недвижимости корпорации «Знак» Марат Симонянц.— Корпорация «Знак» на протяжении вот уже двух лет именно в таком формате участвует в выставке MIPIC, что помогло нам не только сформировать представление о рынке, но и найти потенциальных партнеров для будущих проектов по строительству коммерческой недвижимости».

ФОРУМ ИЛИ ВЫСТАВКА?

Форум как содержательная часть выставки необыкновенно привлекателен для экспонентов и пользуется не только большой популярностью у игроков рынка, но и нередко замещает саму выставку, отводя ее на второй план.

Этот способ обычно используют организаторы выставок гостиничного сектора. Особенность этой сферы бизнеса, по словам вице-президента федерации рестораторов и отельеров Вадима Прасова, в том, что в России не существует отдельных выставок-проектов. Обычно выставки такого рода предназначены для тех, кто строит гостиницы, в то время как под инвестиционные темы на отечественных площадках могут отвести свое время и место.

На слуху экспонентов обычно два проекта — «ПИР Индустрия Гостеприимства» и Московский Международный Гостиничный Форум и Выставка. ПИР считается одним из крупнейших мероприятий для компаний рынка HoReCa. Ежегодно в нем принимают участие более 570 компаний, а

строительство стенда на каждой выставке зависит от финансовых возможностей заказчика и уровня фирмы, которой поручают застройку. При этом надо учитывать, что место проведения выставки определяет спрос на зарубежных застройщиков, цены которых значительно выше отечественных.

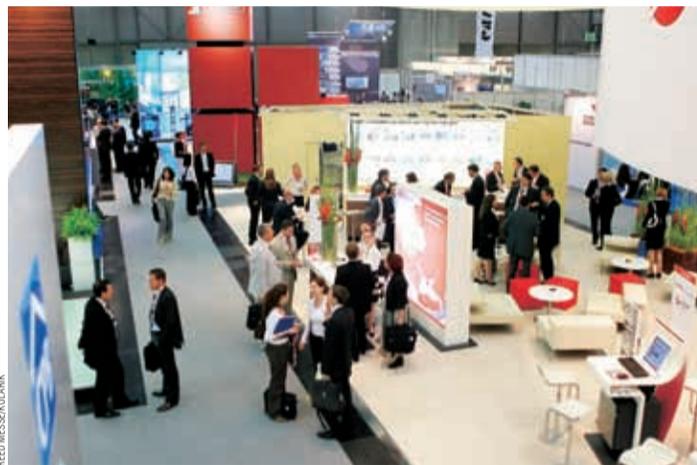
К примеру, диапазон стоимости площадки под стандартный стенд на Expo Real (20 кв. м) составляет от €450 до €530 за кв. м. Цена варьируется в зависимости от месторасположения стенда.

Так, участники MIPIM должны учитывать, что на этой выставке нет отдельного российского блока, все компании хаотично разбросаны по секторам, расположенным на пяти этажах Дворца фестивалей. Самый престижный сектор «А+» с выходом на центральную аллею, предназначен для крупных компаний, так как каждый экспонент обязан арендовать минимум восемь модулей.

Конкретные цифры назвать сложно, но бюджет затрат на выставку, включающий в себя стоимость застройки и различных формальных и неформальных мероприятий, может превышать €1 млн. Но, несмотря на высокие цены, именно российские компании принесли MIPIM необычайный успех. По мнению Марата Симонянца, популярность зарубежных выставок для отечественного бизнеса обусловлена заманчивыми перспективами. «Это позволяет заявить о себе не только для игроков российского рынка, но и для тех крупных западных компаний, которые еще присматриваются к российскому рынку и ищут партнеров и пилотные проекты, чтобы выйти на российский рынок,— поясняет он.— К примеру, сотрудники Корпорации «ЗНАК», представлявшей на MIPIM-2007 свой проект Grand-Prix, провели переговоры с более чем 50 компаниями, заинтересованными в участии в нашем проекте».

В ПОЛЬЗУ ГЕРМАНИИ Мюнхен пользуется не меньшей популярностью, чем Канны. На Expo Real для отечественного бизнеса существует отдельный «русский день», так как количество российских компаний, представленных на выставке, достаточно велико.

«Россия стала одной из стран-лидеров по числу участников: ее представителями на выставке стали свыше 50 организаций, включая муниципалитеты, региональные администрации, девелоперские и другие компании по недвижимости», — рассказывает Антон Усачев. Организаторы немецкой выставки, в свою очередь, чрезвычайно заинтересованы в таком распределении позиций. Москва и Санкт-Петербург уже несколько лет принимают участие в выставке, найдя в ней для себя солидную презентационную и бизнес-площадку, рассказывают организаторы. Кроме того, Expo Real заинтересована также в участии других динамично развивающихся регионов, например, Каза-



НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ПРОЕКТОМ ЗДЕСЬ СТАНОВИТСЯ ФОРУМ, В РАМКАХ КОТОРОГО УЧАСТНИКИ ОБСУЖДАЮТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

количество посетителей выставки составляет примерно 39 тыс. человек из Москвы, регионов России, а также стран ближнего и дальнего зарубежья. Участники выставки — это все компании, которые за-

действованы в гостиничном и отельном бизнесе: девелоперские, консалтинговые, клиринговые, мебельные; банки, страховые компании, поставщики продуктов питания, ресторанного оборудования и так

далее. Стоимость одного кв. м необорудованной площади варьируется от 6700 руб. до 7350 руб. в зависимости от позиционирования стенда, а стоимость стандартного строительства составляет 1700 руб. за один кв. м. к.

«ПИР — это наиболее престижная выставка в сфере гостиничного бизнеса,— поясняет заместитель директора компании «Алго-стар» Алексей Козлов.— Остальные проекты в этом сегменте отводят для выставок второстепенную роль. Наиболее привлекательным проектом здесь становится форум, в рамках которого люди не ограничиваются хождением по стендам, а обсуждают волнующие их вопросы и проблемы с профессионалами более предметно, обмениваются опытом».

Московский Международный Гостиничный Форум и Выставка — именно такой проект общероссийского формата с участием руководителей и специалистов федеральных, московских городских и отраслевых структур, профессионалов

гостиничного рынка из всех регионов, включая собственников и управляющих отелей как действующих, так и создаваемых. Он проходит при поддержке ГАО «Москва» и IBF Group.

«Форум с начала создания в 2006 году претерпел незначительные изменения,— говорит начальник Управления методологической и информационной поддержки развития рынка индустрии гостеприимства ОАО ГАО «Москва» Екатерина Лизунова.— Количество экспонентов возросло на 48,3%, также расширился и контингент участников. Следует отметить возрастание интереса иностранных специалистов и компаний, желающих участвовать в мероприятиях ММГФив».

Стоимость участия в выставке, которая в третий раз пройдет в Московском центральном выставочном зале «Манеж» с 18 по 20 ноября 2008 года, составит 9500 руб. за кв. м оборудованной площади или 7700 руб. за кв. м необорудованного помещения. Членский взнос составит 11 500 руб.

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
Colliers International
(495) 258 51 51

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

JONES LANG LASALLE
Jones Lang LaSalle
(495) 737 80 00

ни, Екатеринбург, которые здесь, на крупнейшей европейской выставке недвижимости смогли бы найти большое количество заинтересованных инвесторов и девелоперов.

Благосклонность принимающей стороны российские компании оценили очень высоко. «Хочется отметить превосходный уровень организации выставки, техническое оснащение выставочного комплекса и его расположение, — рассказывает представитель группы компаний «Томилино» Артур Мирзоян. — Отдельных слов благодарности заслуживает команда организаторов во главе с госпожой Клаудией Бойман: работа с экспонентами организована на высочайшем уровне, многие сервисы интерактивны».

По мнению представителей компании «Томилино», представляющей на Expo Real в 2006 и в 2007 году, мюнхенская выставка — это исключительно деловая площадка, где форумы, переговоры превалируют над встречами «без галстуков». «Некоторые ездят в Канны за полезными знакомствами, а в Германию компании ездят, чтобы заполнить деловых партнеров», — подчеркнул Антон Усачев.

Организаторы MIPIM сами признают, что выставка с каждым годом превращается в «тусовочное» мероприятие. Кроме того, размеры выставки и количество участников не всегда позволяют свести вместе тех, кто реально нуждается друг в друге. Поэтому 2–4 декабря 2008 года в Каннах откроется совершенно новая выставка MIPIM HORIZONS. Она специально предназначена для развивающихся рынков коммерческой недвижимости Восточной Европы, Среднего Востока, Азии, Латинской Америки, России, Казахстана и Грузии.

«На MIPIM вы можете встретить инвесторов, которые не желают работать на российском рынке из-за больших рисков, — говорит директор по продажам MIPIM HORIZONS Северин Меню. — Новая выставка исключает такую возможность. Это будет исключительно бизнес-проект, где каждый инвестор открыт для сотрудничества». Пока на выставке продано всего 35 стендов, стоимость которых составляет €6 284 за кв. м, включая регистрацию сотрудников компании, количество которых (от 5 до 10 человек) зависит от размеров стенда.

РУССКИЙ ДУХ Выставочная культура пришла в Россию сравнительно недавно. Но количество выставок коммерческой недвижимости в столице увеличивается год от года. На сегодняшний день особым признанием и популярностью пользуются три выставки. Все они посвящены недвижимости в целом. Для коммерческой недвижимости в них существуют собственные сектора, которые, по словам организаторов, пользуются большой популярностью.

Первая из них — это DOMEXPO, которая ежегодно проходит 21–24 февраля в Гостином дворе. До недавнего времени эта выставка существовала только под брендом DOMEXPO International. Но в 2008 году от нее отделилась выставка «DOMEXPO Россия», которая проходит на второй неделе апреля. На новую площадку переместились все отечественные компании, оставив вместо себя только иностранных коллег, компании которых имеют представительство в России.

Стоимость стенда на каждой из выставок составляет 12 тыс. 500 руб. за кв. м площади. Регистрационный взнос и прочие дополнительные услуги обойдутся экспонентам в 14 тыс. руб. «Каждая из выставок — это поле для сведения вместе всех игроков рынка недвижимости», — подчеркнула директор выставки DOMEXPO International Анита Таблада.

Не меньшей популярностью среди выставок пользуется проект международной выставки-форума Property Worldwide или «Вся недвижимость мира». Она проходит 24–27 апреля в Международном выставочном центре «Крокус Экспо». Площадь выставки составляет 12 тыс. кв. м. Здесь ежегодно выставляются 250–300 компаний,

БЮДЖЕТ ЗАТРАТ НА УЧАСТИЕ В MIPIM, ВКЛЮЧАЮЩИЙ В СЕБЯ СТОИМОСТЬ ЗАСТРОЙКИ И РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ €1МЛН.



ПРЯМАЯ РЕЧЬ КОМУ ВО ФРАНЦИИ ПРОЕКТЫ ПОКАЗЫВАТЬ?

Александр Ткачев, Губернатор Краснодарского края:

— Наши специалисты, уж поверьте, ездят за рубеж вовсе не в качестве туристов. За последние пять лет в развитие Кубани вложено 640 млрд руб. инвестиций, где каждый десятый рубль от иностранного инвестора. Сегодня мы предлагаем российским и иностранным инвесторам 1200 готовых инвестиционных проектов на 500 млрд руб. Решение масштабных задач, особенно тех, что связаны с Олимпиадой, нельзя доверить абы кому. Вот и колесим по свету в поисках передового опыта. Это как раз тот случай, когда заграница нам поможет.

Григорий Куликов, Генеральный директор «Мизль-Недвижимость»:

— Дело не в том, кому во Франции показывать. Вопрос совсем в другом: где собираются ведущие игроки нашей отрасли, в том числе и инвесторы, которые ищут для своих инвестиций приложения и направления. Так сложилось, что MIPIM в Каннах — одно из таких хороших мест, куда приятно приезжать в начале весны. И представители бизнеса и власти, находясь вне повседневной рабочей суеты, здесь более открыты и доступны для контактов. Все же привыкли, что существуют экономические форумы в Лондоне, в Давосе, в Красноярске. Так и у нас есть такие хорошие традиции. И не стоит думать, что во Франции показывают французам. Там ежегодно собираются тысячи участников и посетителей. Просто русские больше ездят по Европе — это удобнее и ближе.

Антон Яковенко, Директор по стратегическим партнерствам «Ренова-СтройГрупп»:

— Сейчас на рынке ситуация такова, что денег для инвестирования в российский девелопмент гораздо больше, чем интересных, четко проработанных проектов от профессиональных девелоперов с именем. И MIPIM — это отличное место, чтобы этой возможностью воспользоваться, что мы и намерены сделать. Эффект от участия в международных выставках вполне ощутим. В краткосрочной перспективе — завязанные контакты переходят в конкретные договоренности. А в долгосрочной — накапливается информационная база проектов и компаний и обсужда-

а количество посетителей составляет от 15 до 18 тыс. человек. Стоимость оборудованного стенда на этой площадке начинается от €490 за кв. м.

Выставка включает в себя два раздела — «Недвижимость России» и «Недвижимость за рубежом». На каждом из них участникам предоставлена возможность презентации проектов жилой и коммерческой недвижимости, реализуемых по всей территории РФ и мира, иностранным и отечественным инвестиционным фондам, компаниям и банкам. Однако в прошлом году в рамках этого проекта была представлена только зарубежная недвижимость. «Аудитория выставки „Вся недвижимость мира“ — это люди, которые обладают реальной и значительной покупательной силой, — пояснил представитель исполнительной дирекции выставки, международной юридической фирмы „Виндекс“ Амир Цагов. — Это потенциальные покупатели дорогого, элитного жилья, автомобилей, современного банковского продукта, а также потенциальные инвесторы и партнеры в инвестиционных проектах».

Третья по популярности выставка недвижимости — отнюдь не молодой проект «Международный форум лидеров рынка недвижимости», который существует всего два года благодаря совместной работе газеты «Ведомости» и выставочной компании «Привет EXPO». Стоимость участия в проекте с посещением всех мероприятий обойдется в 34 тыс. руб. Особенность этого проекта в том, что, по сути, самой выставке под названием Commercial Realty здесь отводится не так много времени и места. Главным событием мероприятия становится форум.

НЕ ТО МЕСТО Некоторые крупные российские компании, отдавая предпочтение зарубежным выставкам, обходят стороной российские проекты. Однако организаторы отечественных выставок полагают, что причина такого распределения предпочтений кроется в прошлом.

«Когда мы только приступали к работе, уговорить российские компании присоединиться к нам, было очень трудной задачей, — вспоминает директор выставки „DOMEXPO

ется возможность участия в них. В итоге — экономия времени на представлении бизнеса и стопроцентная осведомленность о проектах компании в течение всего года. Ведь на MIPIM представлены все участники процесса девелопмента недвижимости: от консультантов и архитекторов до строителей и инвесторов. И очень много decision-maker'ов — людей, с которыми не так-то просто пообщаться в обычной жизни, но которые вполне доступны для встреч — министры, губернаторы, президенты и управляющие директора компаний, банков и инвестиционных фондов.

Юрий Кобаладзе, Управляющий директор X5 Retail Group:

— Себе любимым. Франция — прекрасная страна, и если есть деньги, то почему бы не поехать туда потусоваться, а заодно заморским богатеям показать на что россияне способны. Все эти форумы и выставки всегда устраивались только для своих. Губернаторов и министров даже в Москве не часто всех соберешь, а в Канны они приедут обязательно.

Кирилл Янков, Замруководителя Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами:

— А что плохого в том, что наши девелоперы так стремятся во Францию? Париж еще в XIX веке был притягательным для россиян, а французы тоже весьма интересовались Россией. Не зря же они были основными покупателями наших облигаций. В конце концов, страна стремительно развивается, и уверен, что во многих регионах есть что показать даже в Каннах. И французы наверняка проявят конкретный, а не праздный интерес.

Сергей Полонский, Президент корпорации Mirax Group:

— Да кому угодно. Там тепло, море, и поэтому на этой площадке тусуются все лучшие девелоперы и финансисты мира. Так что это такой приятный междусобойчик, чтобы поговорить, встретиться, обменяться опытом, ну и, возможно, привлечь инвестиции. Хотя обычно, когда денег просишь, их не дают, так что надо заинтересовать партнеров, чтобы сами предложили. За этим и едут.

Россия», Вера Кантур. — Они не знали, зачем нужны выставки и как на них надо работать. В последние годы к нам стали несколько активнее тянуться регионы, но даже их нам приходится убеждать в том, что выставка выгодна для бизнеса». Любопытно, что многие компании приходят на выставки не только для того, чтобы просто заявить о себе. По словам организаторов, форум как тематическая составляющая выставочного проекта привлекает все больше внимания. «Для компаний это дополнительный стимул, возможность поговорить с коллегами по бизнесу, — отмечает Ве-

ра Кантур. — Но до сих пор, пока в нашей стране спрос будет превышать предложение, у компаний практически нет стимула работы на местных выставках, ведь и аудитория и инвесторы на родных просторах у них уже есть».

«Кроме того, — уверен господин Симонянц, — каждая международная выставка позволяет оценить собственную конкурентоспособность на западном рынке, изучить и проанализировать его тенденции, то есть оказаться в месте наивысшей концентрации информации о рынке недвижимости». ■

«ДС ДЕВЕЛОПМЕНТ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ:



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

СТРОЙКА НА «СТРОЙКЕ» ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ В МОСКВЕ НЕ ОСТАНЕТСЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ РЫНКОВ. ЭТО НЕУКЛОННО РЕАЛИЗУЕМАЯ ПРОГРАММА СТОЛИЧНОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА. АНАЛОГИЧНАЯ ИНИЦИАТИВА ЖДЕТ И МОСКОВСКУЮ ОБЛАСТЬ. ОДНИ РЫНКИ ПРОСТО ЗАКРЫВАЮТ, ДРУГИЕ ЗАМЕНЯЮТ БОЛЕЕ СОВРЕМЕННЫМИ ОБЪЕКТАМИ ТОРГОВЛИ. В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ ПОКУПАТЕЛЯМ ПРИХОДИТСЯ ХОТЯ БЫ ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ ИСКАТЬ НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ. СО СТРОИТЕЛЬНЫМ РЫНКОМ «ВЛАДИМИРСКИЙ ТРАКТ» СИТУАЦИЯ НЕСТАНДАРТНАЯ — ЕГО СОБИРАЮТСЯ ПРЕВРАТИТЬ В ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС. НИКИТА АРОНОВ

Девелопером и инвестором проекта модернизации выступает ООО «Кром-Маркет» — компания, которая управляет рынком с 1998 года. Фактически, это уже и не рынок в традиционном его понимании. Чистые аккуратные корпуса, собственный сайт с онлайн-магазином. Бесплатная маршрутка, которая перевозит покупателей на другую сторону Горьковского шоссе, к автобусной остановке в сторону Москвы. В общем, признаков цивилизованной торговли довольно много. Имея определенный круг покупателей и набор уже привычных надежных арендаторов, компания «Кром-Маркет» не намерена терять ни тех, ни других. Исходя из этого, и разрабатывался план реконструкции рынка.

«Архитектурный проект мы выбрали такой, чтобы реализовать его можно было в три очереди, — рассказывает директор «Кром-Маркета» Михаил Тараканов. — Сначала будет строиться торгово-развлекательный центр, все это время в нескольких старых корпусах будет продолжаться торговля. Потом арендаторы перейдут в новое здание, и будут построены выставочный комплекс и многоуровневая автостоянка. Последней появится гостиница. Строительство начнется в I квартале 2009 года, а в 2012-м полностью завершится».

Из-за нежелания прекращать торговлю на время строительства заказчиком пришлось отказаться от нескольких интересных проектов. Вариантов архитектурно-проектировочного решения будущего торгового комплекса рассматривалось довольно много, вплоть до проекта с главным входом, стилизованным под Золотые ворота в городе Владимир. Сошлись в результате на вполне нейтральном варианте современной архитектуры.

Вдоль шоссе построят объединенные в общее пространство выставочный и торгово-развлекательный комплексы. За ними разместится многоуровневый паркинг, соединенный с основным корпусом двумя надземными переходами на третьем и пятом этажах. Чуть поодаль — одиннадцатизэтажная башня с четырехзвездной гостиницей и офисами. С остальными частями комплекса ее свяжет крытая галерея-переход.

Торговля развернется на семи этажах общей площадью 71 174 кв. м (включая атриум). Выставочное пространство, если считать вместе со вторым атриумом, составит 27 160 кв. м. Площадь отдельно стоящего офисно-гостиничного комплекса будет 18 550 кв. м.

Предполагается, что офисные помещения будут востребованы среди крупных арендаторов торговых площадей. На площади в комплексе «Владимирский тракт» уже претендуют несколько крупных торговых компаний. С некоторыми из них заключены соглашения. Для якорных арендаторов метры будут, как водится, существенно дешевле: от \$400 в год. Арендные ставки для остальных будут различаться в зависимости от этажа и, предположительно, составят от \$700 до \$1,5 тыс. за квадрат.

В формате торгового центра кирпич и пиломатериалы продавать уже не будут. Но ассортимент товаров для ре-

СИТУАЦИЯ НЕСТАНДАРТНАЯ — СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК «ВЛАДИМИРСКИЙ ТРАКТ» НАМЕРЕН ПРЕВРАТИТЬ В СОВРЕМЕННЫЙ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС, НЕ ПРЕКРАЩАЯ ТОРГОВЛЮ НИ НА СУТКИ



ТАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ РЫНОК «ВЛАДИМИРСКИЙ ТРАКТ» ПОСЛЕ РЕКОНСТРУКЦИИ

монта, строительных и отделочных работ только вырастет. Также в обновленном «Владимирском тракте» будут торговать мебелью и бытовой техникой. Появятся товары для дома и спорттовары.

В дополнение ко всему появятся ставшие уже необходимыми для больших торговых центров опции: фут-корт с предприятиями фастфуда, рестораны, несколько бутиков и кинотеатр. Проектом также предполагается открытие фитнес-центра.

Таким образом, торгово-развлекательный комплекс не только сохранит строительную направленность, но и

станет локальным развлекательным центром. Сейчас по соседству только предприятие коммунальной сферы, отдел вневедомственной охраны, логистический терминал и военная часть. Но в этом районе Московской области началось интенсивное строительство жилья экономкласса. Вскоре после постройки «Владимирского тракта» комплекс окажется в шаговой доступности от новых жилых районов.

Для новых квартир понадобятся соответствующие строительные и отделочные материалы и товары для дома. А рестораны, кинотеатр и фитнес-клуб будут привлекательны для местных жителей уже сами по себе. Других таких центров поблизости нет, и строительство их не запланировано. Есть, правда, несколько торговых комплексов

в Балашихе. Но «Владимирский тракт» должен стать первым крупным объектом торговли на Горьковском шоссе.

Подъезд к нему будет организован не только с шоссе, но и со стороны Реутова. Из этого города, а также от станций метро «Новогиреево», «Шоссе Энтузиастов» и «Партизанская» до «Владимирского тракта» будут ходить бесплатные автобусы. К тому же, поблизости находится железнодорожная станция, от которой можно за 25 минут доехать до Курского вокзала.

Конечно, большая масса посетителей будет приезжать на собственных машинах. Все они должны быть обеспечены бесплатными парковочными местами. Для этого на разных этапах строительства появится четыре автостоянки, общей вместимостью в 2192 машиноместа.

Сейчас строительный рынок посещают от 5 до 10 тыс. человек ежедневно на 1,5 тыс. личных автомобилях. Это жители Реутова, Балашихи и Восточного административного округа Москвы. Предполагается, что после превращения рынка в торговый центр число посетителей вырастет до 25 тыс. человек в день. С другой стороны, некоторым постоянным клиентам придется отказаться от услуг «Владимирского тракта», ведь крупные стройматериалы здесь уже продаваться не будут. Во всем остальном торговый комплекс станет полноценным наследником рынка. Разве что от полученного в наследство названия стоит отказаться: слишком мрачные ассоциации оно навеивает. Старинная арестантская дорога «Владимирский тракт», действительно, начиналась именно в этом месте, но не каждую историческую информацию можно использовать в рекламных целях.

Если уж необходимо ориентироваться на топонимы, то в пятистах метрах от будущего комплекса расположена железнодорожная станция «Стройка». Название вполне подходящее для торгового центра, специализирующегося на товарах для строительства и ремонта. ■

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

Ольга Широкова, руководитель департамента консалтинга, аналитики и исследований компании VLASKWOOD:

— На сегодняшний день «Владимирский тракт» является строительным рынком, поэтому перевод его в качественный формат торговли — специализированный ТЦ — вполне закономерный. Существует программа по сносу рынков города Москвы и строительству на их месте современных торговых центров. Поскольку тенденции московской области, как правило, повторяют тенденции, существующие в Москве, в среднесрочной перспективе реорганизация рынков в ТЦ затронет и МКАД и города МО.

Хорошие перспективы для проекта обуславливает и тот факт, что рынок достаточно известен и популярен именно как строительный, следовательно, можно с точностью сказать, что специализированный ТЦ будет посещаемым и успешным. Плюсом также является отсутствие высокого уровня конкуренции в данном секторе в районе местоположения «Владимирского тракта».

Айдар Галеев, директор департамента консалтинга и исследований компании «МИЗЛЬ-КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»:

— В настоящее время восточные районы Москвы и ближнего Подмоскья находятся на одном из последних мест по обеспечению современными торговыми площадями, а заявленные единичные торговые центры находятся еще на стадии планирования. Поэтому с точки зрения конкурентного окружения выбранное место строительства проекта является перспективным.

При этом, учитывая существующую ситуацию с гостиницами в московском регионе, можно предположить, что проект строительства гостиницы уровня «3 звезды» будет также экономически эффективным.

На основании заявленной площади застройки торгово-развлекательного центра (10 431 кв. м) и общей площади здания (71 174 кв. м) получается, что будущий ТРЦ будет 7-этажным!!! Также не вполне понятно назначение экспозиционного центра, его потенциальные потребители.

С учетом местонахождения объекта, возможно, было бы целесообразнее отдать весь участок под строительство полноценного универсального ТРЦ общей площадью порядка 100 тыс. кв. м.

Олег Мухомов, заместитель директора департамента развития ЗАО «ТОРГОВЫЙ КВАРТАЛ»:

— Целесообразность экспоцентра вызывает некоторые сомнения в силу того, что востребованность подобного формата в Балашихе на трассе с крайне затрудненным движением весьма ограничена. То же самое можно сказать о гостинице. Также могут возникнуть сложности с заполнением торговых площадей, вследствие довольно плотного конкурентного окружения, существующего в настоящий момент.

Строящиеся и только проектируемые объекты в рубрике **ВГ «Проекты»** теперь будут оценивать не только компании-конкуренты, но и эксперты рынка коммерческой недвижимости — компании-консультанты. Их мы будем просить оценить перспективность проектов, а также выдать персональные рекомендации инвесторам и девелоперам. А в конце года уже инвесторы и девелоперы смогут оценить полученные советы на основании опыта реализации проектов. Информацию о новых проектах компании могут высылать на адрес solomatina@kommersant.ru. Сообщение публикуется бесплатно. Решение о публикации информации принимает редакция.

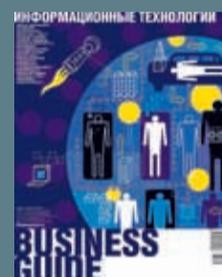


ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE

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

