

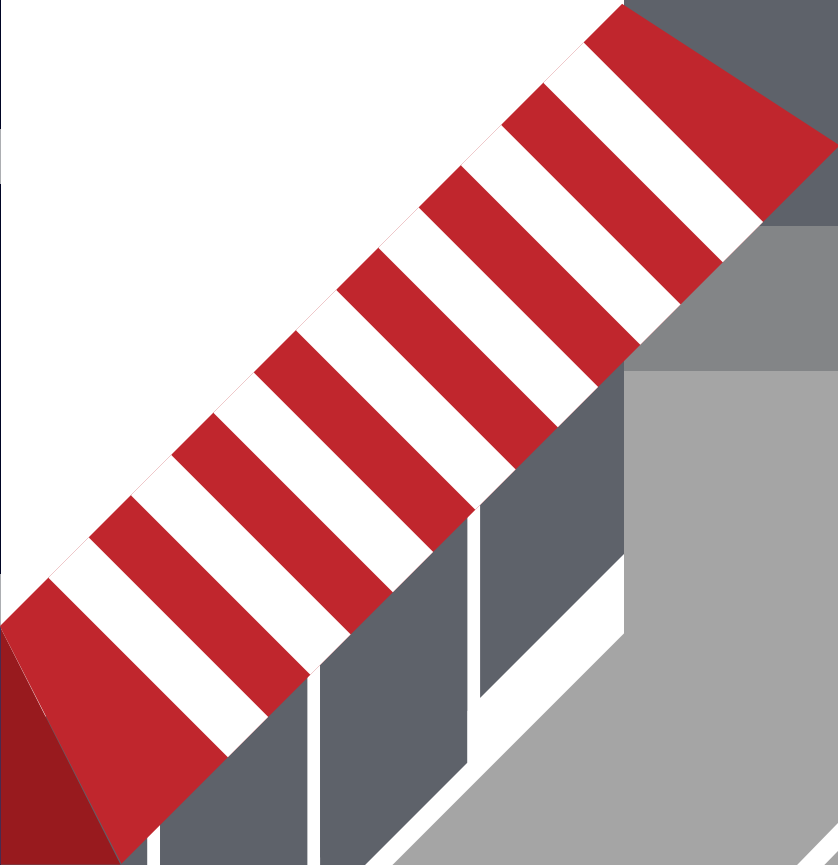
# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

|                                                                                           |  |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
| НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ<br>ПОЯВИТСЯ НОВЫЙ ИГРОК.<br>ИМ СТАНЕТ ГОСУДАРСТВО/27                |  |  |  |
| ЧТО ПРОИСХОДИТ<br>НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ<br>НА САМОМ ДЕЛЕ,<br>ЛЕГЧЕ ВСЕГО УЗНАТЬ В СЕТИ/28 |  |  |  |
| ОСТАНОВИЛИСЬ СДЕЛКИ<br>НА ЗЕМЕЛЬНОМ РЫНКЕ/30                                              |  |  |  |
| БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ СИТИ<br>МОГУТ СМЕНИТЬ ВЛАДЕЛЬЦЕВ/32                                         |  |  |  |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |



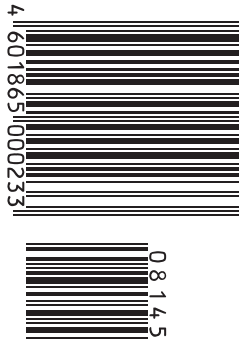
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |



Среда, 5 ноября 2008 №200/С  
(№4017 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



**[www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)**



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

### БАСНИ БЕЗ МОРАЛИ

Недавно мне рассказали историю реализации одного проекта, которая служит прекрасной иллюстрацией того, как экономно большинство застройщиков обращалось до недавнего времени с деньгами.

Проект строится одной из тех компаний, которая испытывает сейчас наибольшие трудности. Находится он между Рублевским и Ильинским шоссе рядом со зданием теннисного клуба. За пять лет продаж и рекламной кампании реализовано лишь несколько лотов. Прежде всего, потому, что земля под объектом находится в стадии «переоформления из одной категории в другую», а лоты продаются как части в кипрской офшорной компании. Тем не менее, управленцы компании обратили внимание, на мягко говоря, низкие продажи только когда случился кризис ликвидности.

Есть ли у вас желание помочь этому девелоперу выбраться из сложной ситуации? А вот у правительства есть: госбанкам поручили рассмотреть возможность открытия кредитных линий и для этого застройщика. Атракцион невиданной щедрости какой-то...

А вот второй пример. Пример того, как правильно организованный проект сам себя продает. Июльскую страницу и, возможно, обложку календаря издательства Nicklaus Design на следующий, 2009 год украсят фотографии гольф-клуба «Целеево». Издательство принадлежит одному из самых успешных гольфистов мира — Джеку Никлаусу. Помимо игры Джек Никлаус успешно проектирует гольф-поля. По его же проекту построено чемпионское поле на восемнадцать лунок в «Целеево». Поле уже признано лучшим в Восточной Европе и одним из лучших в Европе вообще. Правда, кроме владельцев, управленцев, проектировщиков и небольшого числа членов гольф-клуба, о нем мало кому известно.

Джек Никлаус поместил фотографии изумрудных полей гольф-клуба «Целеево» в ежегодный календарь, который его компания в канун Рождества рассылает своим VIP-клиентам. Получит такой подарок и владелец гольф-клуба Олег Дерипаска. Он может гордиться как минимум тем, что на рекламу «Целеево» не было потрачено ни копейки. А игроков на поле, несмотря на крайнюю закрытость клуба, хватает. Правильно уловил владелец клуба и нынешнее настроение обеспеченной публики: открыто демонстрировать свой достаток и любовь к гольфу сейчас не время. Могут неправильно понять.



### КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# ВЛАСТИ ПООБЕЩАЛИ ЗАСТРОЙЩИКАМ КРЫШУ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ЗАДУМАЛОСЬ О ТОМ, КАК ПОМОЧЬ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПЕРЕЖИТЬ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС. ВОЗМОЖНО, ГОСБАНКИ НАЧНУТ ВЫДАВАТЬ КРЕДИТЫ ДЕВЕЛОПЕРАМ, ОКАЗАВШИМСЯ В ПЕРВЫХ РЯДАХ ЖЕРТВ ДЕФИЦИТА ЛИКВИДНОСТИ. В ОБМЕН КОМПАНИИ ОБЯЗУЮТСЯ ПРОДАВАТЬ ГОСУДАРСТВУ ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ ВСЕГО ЛИШЬ С 15-ПРОЦЕНТНОЙ НАДБАВКОЙ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ГОСУДАРСТВО МОЖЕТ СТАТЬ КРУПНЫМ ИГРОКОМ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.

ХАЛИЛЬ АМИНОВ, ОЛЬГА СИЧКАРЬ

### ДЕВЕЛОПЕРОВ ВЫСЕЛЯТ ЗА МКАД

В середине октября для спасения девелоперов от финансового кризиса Минрегион создал антикризисный штаб, который возглавил замминистра регионального развития Сергей Круглик. Спустя несколько дней представители штаба встретились с первым вице-премьером Игорем Шуваловым и рассказали о том, что коммерческие банки практически перестали выдавать ипотечные кредиты и до максимальных пределов повысили процентные ставки по займам для девелоперов. Госбанки — ВТБ, Сбербанк и Газпромбанк — получили правительственное поручение рассмотреть возможность открытия кредитных линий для застройщиков, строящих в регионах жилье экономкласса. Представители «Интеко», «Главстроя», СУ-155, ГК ПИК, «Реновастройгруп», принимавшие участие в совещании у Игоря Шувалова, практически добились своего. Однако банки пообещали выдавать кредиты, если будет подерживаться спрос на строящееся жилье. С сентября, как

признаются сами застройщики, продажи квартир в новостройках практически встали. Большинство потенциальных покупателей в ожидании возможного падения цен на недвижимость считают, что сейчас не самое лучшее время для покупок. Кроме того, банки либо сузили набор ипотечных продуктов, либо вовсе отказались от выдачи ипотечных кредитов.

Теперь основным покупателем дешевых квартир в регионах может стать государство. Квартиры будут выкупаться по фиксированной цене, исходя из себестоимости строительства 1 кв. м в конкретно взятом регионе с 15-процентной наценкой. На эти цели до конца 2008 года планируется направить из фонда реформирования ЖКХ и средств ФЦП «Жилище» около 100 млрд рублей.

«В отличие от Москвы, в регионах застройщики и до этого работали с невысокой рентабельностью», — объясняет мотивы властей глава думского комитета по строительству и земельным отношениям Мартин Шаккум, при-

нимавший участие в совещании. Для стимулирования спроса правительство уже пообещало выделить Агентству по ипотечному жилищному кредитованию около 60 млрд рублей.

Президент «Реновастройгруп» Вениамин Голубицкий говорит, что компания, скорее всего, воспользуется возможностью продавать государству по фиксированным ценам жилье, в частности, в микрорайоне Академический в Екатеринбурге.

Ради возобновления кредитных линий застройщики последуют примеру «Реновастройгруп» и согласятся работать с рентабельностью, которая окажется на 20–45% ниже докризисных показателей. Для рефинансирования краткосрочных кредитов, констатируют девелоперы, им приходится занимать в банках средства и под 25% годовых. «Максимум, под который девелоперы могут занимать деньги, составляет 20%», — говорила еще в начале октября на международной выставке недвижимости ExpoReal →



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

МНОГИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ СМОГУТ СПРАВИТЬСЯ С КРИЗИСОМ БЕЗ ПОДДЕРЖКИ ВЛАСТЕЙ. ВЛАСТИ ЖЕ ПОЛУЧИЛИ ПРЕКРАСНЫЙ ШАНС СТАТЬ СЕРЬЕЗНЫМ ИГРОКОМ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

### ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

в Мюнхене президент «Интеко» Елена Батурина. Если девелоперам все-таки удастся окончательно договориться о господдержке, то ВТБ, Сбербанк и Газпромбанк начнут выделять кредиты под 16% годовых.

«Я не исключаю, что даже застройщики жилья бизнес-класса будут рассматривать возможность продать квартиры государству под социальные программы с большим дисконтом»,— говорит гендиректор ОАО «Сити» Владислав Левченко. В то же время, по словам одного из участников совещания у Игоря Шувалова, власти планируют принять отдельное решение по девелоперам, строящим жилье бизнес-класса. «Оставшись без господдержки, застройщики, работающие в среднем ценовом сегменте, могут разориться. Это может вызвать мощную волну протеста обманутых дольщиков»,— поясняет он.

**МОСКВА ПОВЕРИЛА СВОИМ** Пока федеральные власти обсуждают формы поддержки строительной отрасли, московское правительство уже начало активно выкупать у девелоперов жилье для городских социальных программ. В начале октября мэр Юрий Лужков пообещал выделить из бюджета на эти цели \$2 млрд. Спустя пару недель город провел тендер по продаже квартир общей площадью более 50 тыс. кв. м, победителями которого стали ГК ПИК, «Главмосстрой», СУ-155, ДСК-1. Первоначально мэрия планировала выделить на выкуп 40 млрд рублей. Однако теперь власти хотели бы получить от них дополнительную скидку в 12%. Новые тендеры на строительство жилья для города пока отложены, их механизм будет пересмотрен в сторону более выгодных для города условий.

Сейчас город работает над изменением механизма проведения тендеров по выкупу квартир у строителей в сторону большей выгодности для себя, из-за чего временно приостановлена подготовка к следующим тендерам. Эту информацию подтвердил председатель совета директоров ДСК-1 Андрей Паньковский. «Мы вели переговоры с городом об участии в будущих тендерах по нашим площадкам в Солнцево и Чертанове объемом 20 тыс. кв. м. Сейчас этот процесс притормозился, потому что город прорабатывает новые условия»,— рассказывает он, предполагая, что город может либо пересмотреть стартовые цены, либо зафиксировать возможность получения скидки.

Если будет принято окончательное решение о дисконте, то застройщики будут вынуждены продать квартиры городу практически на уровне себестоимости строительства, подсчитал один из девелоперов. «Но маловероятно, что победители конкурсов откажутся от сделки, поскольку в текущей ситуации такого оптового покупателя, как город, не найти»,— говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов.

**СЕРОЕ ВЕЩЕСТВО** Кризис у российских цементников начался раньше, чем у девелоперов. В мае появились признаки снижения цен на цемент, и к сентябрю они упали уже более чем на 25%. Это было спровоцировано снижением темпов строительства, особенно в ЦФО, и валом более дешевого, чем отечественный, импортного цемента. По данным

##### С МОЛОТКА

Игроки рынка не любят признаваться в нехватке средств. Вот и DVI Group, по словам ее вице-президента Андрея Политаева, от своих амбиций отказываться не собирается. В этом, по его словам, им поможет кредитная линия Сбербанка, которая с начала финансовых катаклизмов ничуть не оскудела. Но вот консалтеры компании рассказывают, что DVI Group испытывает трудности не меньше, чем другие, как с финансами, так и с площадками. В ГК «Ташир» также полностью решены вопросы с финансированием, и проекты будут введены согласно намеченным планам, рассказал вице-президент компании Виталий Ефимкин. До 2010 года «Ташир» по-прежнему обещает войти в десять новых регионов. Однако теперь речь идет о небольших городках с населением до 200 тыс. человек, где компания имеет шанс стать монополистом и в условиях отсутствия конкуренции сделать успешный и востребованный проект. А вот Межрегиональная девелоперская компания (МДК) будет спасаться от финансового кризиса на Украине, где МДК строит торговые центры уже несколько лет. На сегодня они владеют двумя проектами, рассказал коммерческий директор МДК Алексей Остробородов. По его словам, стоимость земли там намного ниже, административных барьеров почти нет, а прибыльность от управления ТРЦ сопоставима. Одним из наиболее успешных игроков на рынке считают компанию «Регионы менеджмент», которая строит ТРЦ под брендом «Июнь». Компания, в отличие от многих игроков, уже активно ведет строительство половины из анонсированных проектов. «У нас прочный

кредитный ресурс, мы выходим в новые регионы, как и планировали, а так ничего не меняется: ни сроки, ни площади»,— заверил генеральный директор «Регионы менеджмент» Георгий Найденов. Громкие анонсы подкупили доверие ритейлеров, считает директор департамента торговой недвижимости HC&MG Денис Густешев. Арендаторам проще заключить один контракт с федеральной застройщиком и «сесть» сразу в нескольких городах в его торговые объекты, чем заниматься «освоением» каждого региона в отдельности. Поэтому компании имели две стратегии развития — одну анонсировали «широкой» общественности, другую тихо обсуждали на советах директоров. Публичные планы служили приманкой арендаторам и инвесторам, а реалистичные отражали настоящее состояние дел компании. И эти планы выполняются сегодня так, как компании и рассчитывали, считает генеральный директор российского офиса международной консалтинговой компании DTZ Дэвид О'Хара. При этом он уточнил, что все игроки периодически пересматривают свои планы на будущее, особенно региональные, чтобы подстроиться под рынок и отреагировать на его изменения. Директор департамента торговой недвижимости Penny Lane Realty Алексей Могила, наоборот, уверен, что игроки рискуют потерять репутацию, если будут анонсировать больше, чем реально могут себе позволить. Денис Густешев также поделился мнением, что компании, которые только ناحية от многих игроков, уже активно ведут строительство половины из анонсированных проектов. «У нас прочный

Федеральной таможенной службы, за восемь месяцев в Россию было ввезено около 6,8 млн тонн против чуть более 600 тыс. тонн цемента за тот же период 2007 года.

По данным ФАС, наибольшее количество цемента в 2008 году поступит из Турции — около 3 млн тонн. Вторым крупным импортером станет Китай, откуда в Россию поступит 0,9 млн тонн. По 0,7 млн тонн привезут из Белоруссии, Молдавии и с Украины. До 150 тыс. тонн возрастут поставки из Египта, поставки же из европейских стран (Германия, Италия, Дания, Латвия, Эстония и др.) составят в общей сложности около 0,5 млн тонн. Сюрприз игрокам российского рынка преподнес в октябре лидер отрасли «Евроцемент групп», снизив цены на свой товар на 7–11%, до 3 тыс. рублей за тонну.

Вслед за девелоперами, замораживающими свои проекты, цементники объявили о приостановке строительства новых предприятий. «Мы достроим новую линию на Искитимском цементном заводе (Новосибирская область) на 1,3 млн тонн, под которую уже есть кредитное обеспечение на 5,5 млрд рублей от Сбербанка, и Иркутский горно-цементный завод (до 2 млн тонн)»,— заверил директор по связям с общественностью «РАТМ Цемент» Артем Глуценко. Однако компания отказывается от заключения новых сделок, в частности проекта в Тульской области, по которому велись переговоры с администрацией, признается господин Глуценко. «У нас подвис проект в Тульской области, вопрос по нему открыт»,— вторит гендиректор ОАО «Щуровский цемент» (принадлежит холдингу Holcim) Вячеслав Ларионов. Советник президента «Сибцемента» Олег Якубович сообщил, что ожидается заморозка проекта холдинга стоимостью 54 млрд рублей в Рязанской области.

Из-за кризиса в ближайшие годы цементная отрасль России реализует лишь около 15% заявленных проектов. Как и застройщики, российские цементники попросили у правительства дешевых кредитов, а также возвращения ввозных пошлин. Члены Союза производителей цемента («Союзцемент») направили премьер-министру Владимиру Путину письмо с просьбой защитить отрасль, оказавшуюся в тяжелой ситуации из-за притока импорта и финансового кризиса. Отрасли нужны ввозные пошлины — не менее 20% — и возможность получать дешевые долгосрочные кредиты для строительства новых мощностей, сетуют чиновники.

Возвращение пошлин, тем более 20-процентных и выше, не выход из ситуации, считает начальник управления контроля промышленности ФАС России Алексей Ульянов: «Спрос это не повысит, но вновь вызовет повышение цен на цемент до \$200 за тонну». О ситуации в своей отрасли цементники рассказали Игорю Шувалову. Но пока производителям не удалось заручиться поддержкой первого вице-премьера. Он лишь пообещал создать специальную рабочую группу, которая пока только будет рассматривать предложения цементников.

Вслед за снижением производства и поставок импортного цемента ожидается и замораживание инфраструктурных проектов. В частности, строительства портов складов и терминалов, предназначавшихся специально для перевалки и хранения этого строительного материала. ■

гии. Еще легче справиться с кризисом тем игрокам, которые работают сразу в нескольких сегментах рынка, так как они смогут перепрофилировать приобретенные земельные участки и строить на них более прибыльные объекты. Например, МДКР помимо торговых центров занимается возведением жилья, которое быстрее окупается и позволит направлять вырученные средства на свои же проекты, если банковских кредитов компании не хватит. Но тут прогнозы за последнее время резко ухудшились: многие крупные игроки, такие как Mirax Group, Capital Group и даже «Интеко», отказываются от своих проектов, сокращают ввод жилья и замораживают некоторые объекты. «Если в столице, где мы активно осваиваем рынок, квартиры востребованы и продаются, хоть и меньшими темпами, чем, скажем, в 2007 году, то в регионах вот уже полгода как продажи практически остановились»,— предупредил Алексей Остробородов. Игроки, вошедшие в альянс с иностранными акционерами, легче переживают кризис. Так, компания «Торговый квартал», заключившая стратегическое партнерство с венгерским холдингом TriGranit, не планирует пересматривать свои стратегии. При этом компания опасдывает с планами по вводу некоторых своих объектов, так как банки стали задерживать решения по выдаче кредитов, более тщательно проверяя заемщиков, рассказал генеральный директор компании «Торговый квартал» Дмитрий Зотов. Поэтому компания приступила к строительству ТРЦ в подмосковном Домодедове еще в июне, но банк принял решение о выдаче кредита только в августе. По проектам в Набережных Челнах и Омске вопрос финансирования ре-

шится в ближайшие месяцы. Однако в компании происходит реструктуризация — проще говоря, сокращение. В частности, в «Торговом квартале» полностью ликвидирован отдел маркетинга. По словам Алексея Могилы, трудности с финансированием также испытывают ADGroup и «PTM Девелопмент». По словам источника на рынке, последняя даже была готова продать часть своих активов, поскольку изначально в ее портфеле было гораздо больше проектов, чем она могла реализовать. При этом, по прогнозам аналитиков, те игроки, которые в итоге сумеют остаться на плаву, смогут уже через два года снять сливки. Причина в том, что кризис сократит конкуренцию и ритейлеры в условиях нехватки свободных «квадратов» будут готовы платить по завышенным арендным ставкам, чтобы войти в регионы. Однако все игроки говорят о том, что сегодняшняя ситуация только начало кризиса и в дальнейшем найти средства на достройку проектов будет еще сложнее: «Кризис нас пока еще не накрыл, но это не за горами, так что многие девелоперы начнут выходить из регионов»,— предположил Алексей Остробородов. «Девелоперам, которые идут в регионы, нужно отказаться от „самостоятельности“,— считает директор департамента управления проектами Accent Real Estate Investment Managers Румен Калчев.— Им следует найти местного партнера, выступая скорее в роли инвестора, чем девелопера». По его мнению, в этом случае удастся снизить административные барьеры, легко получить коммуникации и сделать все это за меньшие деньги.

АРИНА КОВИНА



ХАЛИЛЬ АМИНОВ,  
КОРРЕСПОНДЕНТ „Ъ“

## КРИЗИС ВЫЛИЛСЯ НА ПУБЛИКУ

Тон обсуждению проблем строительной отрасли в сети задал основной владелец Mirax Group Сергей Полонский, опубликовав в своем блоге письмо журналистам. Господин Полонский и президент ассоциации Николай Кошман пишут: «Будущее и успехи строителей зависят от вас, господа журналисты! Мы уже лежим на лопатках, но у нас еще есть немного сил, чтоб подняться». Письмо облетело все виртуальное пространство, вызвав откровенное злорадство у пользователей ЖЖ и такое же откровенное недоумение у коллег-девелоперов. Блогеры стали придумывать собственную трактовку послания. «Дорогие журналисты! Пять лет цены на жилье на просторах нашей Родины были непомерно высоки из-за постоянных картельных сговоров и откатов. Но нам мало прибыли в 400%, дорогие друзья. Мы сдохнем, но будем всячески препятствовать естественному снижению цены, обусловленному сокращением спроса. Поднимите нас с колен, родимые» — так прокомментировал открытое письмо один из пользователей ЖЖ.

Кого же винить, кроме девелоперов, если стоимость двухкомнатной квартиры сравнима, скажем, со стоимостью таунхауса с двумя спальнями в пригороде Берлина? Ответ находится в блоге Александра Лебедева, владельца Национальной резервной корпорации, которая помимо других бизнес-проектов занимается девелопментом. «Кредиты, взятые у иностранных и госбанков, вкладывались не в реальный сектор, а в бумажные активы, которые тут же закладывались под новый кредит. Как вариант — девелоперские проекты „элитного жилья“ и торговых центров... В условиях монополизма и фантастических цен на недвижимость это давало тысячепроцентную рентабельность»,— пишет господин Лебедев.

Впрочем, Сергей Полонский в своем послании СМИ едва ли имел в виду, что рынок недвижимости упадет до критического уровня. «Уже сейчас в результате паники на рынке банки перестают выдавать кредиты людям. Если не дадут деньги на ипотеку, значит, люди не смогут улучшить жилищные условия, создавать новые семьи и рожать детей»,— ради двух этих строчек, как кажется, и было обнародовано письмо. Остается только догадываться, что первично, а что вторично в этом тезисе — сокращение ипотечного кредитования, которое смеет с рынка значительную часть потенциальных покупателей, либо демографический крест. Впрочем, сейчас Mirax Group из-за отказа банка-партнера ВТБ-24 предоставлять необходимое финансирование вообще не продает квартиры по ипотеке.

Девелоперы опасаются негативного фона в прессе еще и потому, что кредиторы, запаниковав, могут объявить margin call (требование увеличить стоимость залога по кредитам). «Системе-Галс» уже пришлось столкнуться с этим. В октябре стало известно, что в залоге у ВТБ, выдавшего в прошлом году компании кредит в \$700 млн, находится 70% акций девелопера. Вполне вероятно, что банк попросит предоставить более ликвидный залог: если еще в мае капитализация «Системы-Галс» превышала \$2 млрд, то на конец октября — чуть более \$60 млн. Страшно подумать, что случится, если рынок захлестнет волна margin call. По данным торговой системы по купле-продаже долгов девелоперов ОРСИ, при финансировании строительства 80% приходится на заемные средства. «Общая стоимость активов восьми крупных столичных девелоперов (ГК ПИК, «Главстрой», СУ-155, ДСК-1, МСМ-5, «М.О.Р. Е-плаза», Mirax Group, «Система-Галс») достигает 358 млрд рублей, из которых только 94 млрд рублей — собственный капитал компаний»,— говорит гендиректор ОРСИ Виктор Шендрик.

Возможно, масс-медиа вяли бы призывам господина Полонского о «разумном освещении темы отрасли в СМИ и создании позитивной картины в целом». Пока же все происходит так, как описал один из блогеров: «Одним из самых ярких осенних событий является организация титульного боя между ведущими боксерами современности, чтобы на ринге в честном бою определить, кто прав, а кто нет на сегодняшний день».

## АВТОРСКАЯ КОЛОНКА

МЕРКУРИЙ СИТИ  
МОСКВА

# Ваш мир. Ваши правила.

**«Меркурий-Сити» - новый проект  
в деловом центре Москва-Сити.**

70-этажная башня, в которой современные офисы удачно сочетаются с элегантными апартаментами. Уникальное место для успешного ведения бизнеса и комфортной жизни.

**Офисы класса А** спроектированы для роста и успеха Вашей компании. Престижное расположение Вашего офиса в центре Москва-Сити станет завершающим штрихом в формировании имиджа, подчёркивающим Ваш статус в мире бизнеса.

[www.mercury-city.com](http://www.mercury-city.com)

**Knight  
Frank**  
(495) 981 0000  
[www.knightfrank.ru](http://www.knightfrank.ru)

**JONES LANG  
LASALLE**  
+7 495 737 8000  
[www.joneslanglasalle.ru](http://www.joneslanglasalle.ru)

# АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЗЕМЛЯ

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ПРОДАЖИ УЧАСТКОВ В ПОДМОСКОВЬЕ ЗАМЕДЛИЛИСЬ, И ЦЕНЫ ПОСТЕПЕННО ПОШЛИ ВНИЗ. МЕЖДУ ТЕМ СПЕКУЛЯНТЫ ПОНЯЛИ, ЧТО, ДЕЛАЯ СТАВКУ НА ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ЛИКВИДНАЯ ЗЕМЛЯ ОСТАНЕТСЯ НАДЕЖНЫМ ИСТОЧНИКОМ ДЛЯ ВЛОЖЕНИЙ. В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ КРИЗИС ЗАСТАВИТ МНОГИХ ЗЕМЛЕВЛАДЕЛЬЦЕВ ПРОДАВАТЬ СВОЮ ЗЕМЛЮ ПО БОЛЕЕ НИЗКИМ ЦЕНАМ, ЧЕМ И СЛЕДУЕТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ.

ИЛЬЯ ТЕРЕНТЬЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ «ЗЕМЕР», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ

**НЕ ПРОСТОЙ ГОД** На земельном рынке в 2008 году произошло сразу несколько знаковых событий, которые существенно скорректировали его дальнейшее развитие. Так, значительно повысился интерес власти и законодателей к земле. Первым серьезным шагом стало создание фонда содействия жилищному строительству. Затем — выход постановления №234 «Об обеспечении жилищного и иного строительства на земельных участках, находящихся в федеральной собственности». Этот документ до 1 января 2009 года запрещает операции с федеральной землей. Власти дали понять, что они готовы войти на земельный рынок, но затем их «отвлек» финансовый кризис.

Его влияние на рынке земель стало ощущаться уже в конце июня, когда земля перестала продаваться. К концу лета не начато оформление практически ни одной новой сделки — сейчас в основном завершаются старые. Многие земельные компании, кто пополнял свой бюджет в основном за счет продаж участков, оказались на грани выживания. Некоторые компании, например ООО «Эко-лэнд», которое занимается продажей земли промышленного назначения по трассе «Дон» М4, остались без финансирования. Причина — отсутствие выручки с продаж.

**С НЕБЕС НА ЗЕМЛЮ** Период бурного роста цен на землю завершен, и в ближайшее время ситуация, сложившаяся на рынке в 2005–2007 годах, вряд ли повторится. Как и на рынке столичного жилья, для этого есть огромное количество предпосылок. Но для начала все-таки стоит проследить, как росла стоимость земли за последнее время. Согласно исследованию, проведенному холдингом «МДК-групп», в среднем за период 2006–2007 годов стоимость сотки выросла на 39%. Максимальный рост цен произошел на Киевском, Новорижском и Ярославском шоссе — 63%, 64% и 69% соответственно. А за период 2005–2006 годов стоимость сотки выросла более чем на 50%. Таким образом, за два года земля подорожала более чем на 100%.

Со второй половины 2007 года темпы роста основательно замедлились и по ликвидным участкам до середины текущего года в целом соответствовали росту инфляции. Исключениями стали участки, расположенные на направлениях, транспортная доступность которых была значительно улучшена либо были оглашены соответствующие планы. В прошлом году особенно стала цениться промышленная земля, которая была до того момента недооценена. Но в июле и августе текущего года произошла полная остановка рынка.

Из основных причин, которые на это повлияли, помимо кризиса следует назвать значительное увеличение предложения. Так, если в 2006 году на рынке в среднем предлагалось около 25 тыс. га, то в 2008 году было выставлено примерно 40 тыс. га. Причем если в 2005 году основное предложение было сосредоточено на удалении до 30 км от МКАД, то сейчас более 60% земель на продажу выставлено за 50-м км от кольцевой. За этот период произошло буквально вымывание ликвидных земель с рынка. Основной вывод: на рынке произошло общее снижение ликвидности продукта — предложение серьезно увеличи-

**ПЕРИОД БУРНОГО РОСТА ЦЕН НА ЗЕМЛЮ ЗАВЕРШЕН, И В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ СИТУАЦИЯ, СЛОЖИВШАЯСЯ НА РЫНКЕ В 2005–2007 ГОДАХ, ВРЯД ЛИ ПОВТОРИТСЯ**



**ЛИКВИДНОСТЬ РЫНКА ЗЕМЛИ ВОССТАНОВИТСЯ ТОЛЬКО ПОСЛЕ ТОГО, КАК ПОЙДУТ В РОСТ ДРУГИЕ СЕГМЕНТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

лось, земля оказалась не востребована, так как по большинству характеристик стала значительно хуже.

Землевладельцы начали бить тревогу — после застойного лета осознание кризиса пришло довольно быстро. Во многих компаниях начались увольнения, невыплаты зарплат. Пока рынок бодрится, но что произойдет на рынке в конечном итоге, никто не решаетея предсказать.

**ЗАРАБОТАТЬ НА КРИЗИСЕ** Для потенциальных инвесторов, которые раньше вкладывали в квартиры, акции и загородный рынок, сейчас наступила сложная пора выбора правильного направления. Портфельные инвесторы выжидают. На первый взгляд земельный рынок в его сегодняшнем состоянии малопривлекателен. Однако, как прогнозируют некоторые дальновидные эксперты, на нем в ближайшие годы можно будет серьезно сыграть.

Логика в данном случае проста: крупные землевладельцы, переживающие кризис, пытаются найти финансирование на поддержание своего бизнеса и тех девелоперских

**СТАРТОВЫЙ ПРОМОКРУГ**

Несмотря на кризис в Подмосковье, начала реализовываться «Программа правительства Московской области по созданию промышленных округов». Стартовым проектом был выбран промышленный округ «Волоколамский» в районе деревни Высоково Волоколамского района (98-й км автомагистрали М9 «Балтия»). Промышленный округ площадью 298,14 га включает 23 земельных участ-

ка, распределенных по трем зонам, между которыми предусматривается создание лесных барьеров для обеспечения акустической защиты и охраны окружающей среды. Земля в промышленном округе «Волоколамский» предоставляется в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа в собственность. «Изначально было решено создать продукт для компаний, инвестирующих в строительство

проектов, которые начаты. При этом банковские кредиты для многих из них теперь закрыты, а земля не продается. Тот «жирок», который поднакопили держатели подмосковных активов, может быстро раствориться, и именно в этот момент рынок может преподнести сюрприз. Например, для завершения ленд-девелопмента определенной территории землевладельцу не хватает средств, а заморозка проекта грозит серьезными убытками. В этой ситуации ленд-лорду ничего не остается, кроме как серьезно демпинговать, чтобы получить хоть какие-то средства. Портфельный инвестор может купить задешево большие объемы ликвидной земли.

Пока зафиксированы только крупные сделки, например недавнее вхождение структуры СУ-155 в проект «Большое Домодедово» и продажа некоторых участков в проекте А 101 УК «Масштаб». Но такая ситуация может произойти и с более мелкими игроками. Так, компания «Эко-лэнд» уже продает свою землю по сниженной цене (по \$800 за сотку и ниже, тогда как в конце августа ее рыночная цена была на уровне \$2 тыс.).

Дешеветь будут и земли дальних рубежей Московской области и тем более за ее пределами. Ликвидность рынка земли восстановится только после того, как пойдут в рост другие сегменты рынка недвижимости.

промышленных предприятий. Мы разработали градостроительную концепцию развития округа со всеми необходимыми техническими условиями и представили их на выставке Expo Real. Здесь мы нашли первых клиентов», — рассказывает Николай Разгуляев, финансовый директор компании «Терре ди Лама», которая управляет проектом. Сегодня территория округа заполнена резидентами на 25%.

На 50 га разместились производственно-складской комплекс компании Kaluri, завод модульного домостроения Vesco Group, завод полиграфических красок и лаков компании «Чесли», центр дистрибуции автомобилей ГК Major, мясокомбинат компании «Аркада». Компании приступили к проектированию своих объектов. Кроме того, завершается инженерная подготовка второй очереди освоения территории площадью 250 га. Выход

**ЛИКВИДНЫЕ АКТИВЫ** Ликвидными активами на земельном рынке сегодня следует назвать участки под промышленное назначение до 35 км от МКАД по федеральным трассам. Наиболее ценится девелоперами и инвесторами первая линия, если есть хорошие подъезды, рассматривается также вторая и третья линии. Спрос на промышленную землю сегодня, согласно исследованию холдинга «МДК-групп», составляет 45% от общего объема спроса в Московской области. По мнению большинства экспертов, эту землю в нынешних условиях надо постараться купить, когда цены достигнут своего дна. Вероятно, это произойдет уже зимой. Далее гарантированно цены пойдут вверх и объем сделок начнет увеличиваться. Логика здесь простая: Москва продолжит расширяться, а для этого нужна земля.

В ближнем и среднем Подмосковье также выгодно покупать сельхозземлю, только очень важно убедиться в том, что все документы на нее в порядке. Сейчас в правительстве и Госдуме идут обсуждения законопроектов, которые могут значительно упростить перевод земель в другую категорию. Таким образом, приобретенная сельхозземля станет еще более ликвидным товаром. ■

на проектную мощность ожидается в 2012–2015 годах. По оценкам консалтинговых компаний Knight Frank и Blackwood, «Волоколамский» создаст в области 12 тыс. рабочих мест. Как отмечает Николай Разгуляев, такого количества рабочих рук в районе сейчас нет и эту проблему еще предстоит решить. «В данном случае могла бы быть идеальным решением социальная ипотека, где 50% оплачивает предприятие, на ко-

тором работает специалист, остальные 50% в течение 20 лет погашает он сам. На первом этапе наша компания готова помогать, в том числе предполагается и финансовое участие», — говорит господин Разгуляев. Всего в Подмосковье сейчас в активной стадии развития находится 6 промышленных округов. Предварительно по программе правительства МО было запланировано создать около 60 промышленных зон.



# НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С СОВРЕМЕННЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

Несмотря на бурно развивающийся рынок офисной недвижимости, среди потока предложений всегда прослеживался явный дефицит предложений в новых офисных зданиях с невысокой ставкой арендной платы. До недавнего времени, аналогично ситуации с трехзвездочными гостиницами, которые на деле являлись в лучшем случае гостиницами советского периода после капитального, а чаще косметического ремонта с удобствами на этаже, низкобюджетные офисы были представлены различными НИИ и административными зданиями того же советского периода, привычной кабинетно-коридорной планировки без каких-либо инженерных изысков.

Сегодня во время экономического кризиса для любой компании одним из актуальнейших вопросов становится снижение всех расходов, в том числе и по арендной плате. При этом вряд ли кому захочется вместе со снижением расходов на содержание офиса снизить и качественный уровень офисного помещения. В этой ситуации еще более возрастает потребность новых форматов, которые при низком бюджете предоставят качественные офисные помещения с современным инженерным обеспечением. На одном из проектов таких новых офисных форматов, совмещающих высокое качество и невысокий бюджет, хотелось бы остановиться в данной статье.

В последнее время среди предложений в сегменте офисной недвижимости стали появляться Бизнес-парки. Данный формат офисных комплексов уже давно широко используется на Западе. Он подразумевает несколько, как правило, невысокой этажности офисных зданий, объединенных единой охраняемой благоустроенной территорией с соответствующей инфраструктурой, необходимой для жизнедеятельности офисов. Архитектура зданий, инженерная начинка полностью соответствуют требованиям современных офисов.

«Опыт нашей компании показывает, что Бизнес-парки – удобное решение, которое



позволяет значительно снизить расходы на аренду офиса, – объясняет Елена Алпатова, старший консультант российского отделения компании Cushman & Wakefield. – Обычно в них размещаются штаб-квартиры и бэк-офисы крупных компаний, которым нет необходимости быть в досягаемости для клиентов. Это, как правило, фирмы, связанные с IT или производством».

Говоря о новых офисных форматах, хотелось бы напомнить о некоторых стандартах, которые характеризуют качественные современные офисные здания:

- транспортная доступность, в том числе общественного транспорта;
- высокий коэффициент естественного освещения;
- использование современных строительных материалов;
- низкий коэффициент потери площадей;
- наличие современных инженерных коммуникаций;
- наличие парковки и подземных гаражей.

Проанализируем новый проект Бизнес-парка «Solutions» общей площадью более 60 000 квадратных метров, строительство которого заканчивается в первом квартале 2009 года в Южном административном округе.

При возрастающей актуальности южно-го направления, в том числе обусловленного развитием аэропорта Домодедово и переездом многих международных авиакомпаний из аэропорта Шереметьево, Бизнес-центр «Solutions» станет одним из наиболее

востребованных офисных комплексов. Три здания 6, 7 и 9 этажей расположены на территории 2,46 га между Кировоградской улицей и Варшавским шоссе в пяти минутах ходьбы от станции метро «Улица Академика Янгеля». Близость станции метро, являющегося в настоящее время единственным надежным видом транспорта, позволяющим в принципе планировать время поездки, выгодно отличает Бизнес-парк «Solutions» от аналогичных проектов. С точки зрения транспортной доступности данное предложение не уступает офисам, расположенным в центре города.

Все три корпуса Бизнес-парка хотя имеют разную форму, но выполнены в едином современном архитектурном стиле с остекленными вентилируемыми фасадами. Глубина зданий не превышает 8 метров, что дает достаточно высокий коэффициент естественного освещения. Проект позволяет располагать офисы любой планировки как открытой, так и коридорно-кабинетной. Коэффициент потери площадей не превышает 5,2%.

Интерьеры общих зон, входные группы и ресепшн всех корпусов Бизнес-парка «Solutions» выполнены по авторскому дизайн-проекту с использованием высококачественных отделочных материалов. В каждом корпусе запроектирован подземный гараж.

На первых этажах зданий разместятся необходимые для комфортного ведения бизнеса элементы коммерческой инфраструктуры: супермаркет, кулинария, кафе, рестораны, аптека, отделение банка, фитнес-центр, небольшого формата магазины, предлагаю-

## Комментарии экспертов

**Елена Насонова**, старший специалист по операциям с офисной недвижимостью GVA Sawyer:

Бизнес-парк «Solutions» является одним из самых крупных офисных объектов в Южном округе вблизи МКАД. При этом он расположен в противопотоке основному транспортному потоку машин, к тому же, высокая пешеходная доступность обеспечивается благодаря близости к станции метро. Другим немаловажным преимуществом данного Бизнес-парка выступает сравнительно невысокая арендная ставка при высококачественных офисных помещениях.

**Татьяна Санченко**, директор отдела агентских услуг по работе с арендодателями офисной недвижимости Knight Frank:

Данным объектом управляет опытная, хорошо понимающая нужды арендаторов компания. Другим несомненным плюсом является тот факт, что в ситуации отсутствия денежных средств у большинства девелоперов для завершения начатых проектов этот продукт находится в финальной стадии готовности. Качество строительных работ – высокое, соответствующее офисам класса «А». Этот объект относится к классу «В+» исключительно из-за окраинного местоположения. А ведь сейчас все сокращают расходы, прежде всего за счет снижения арендной ставки. Поэтому думаю, что Бизнес-парк «Solutions» реализуется достаточно быстро.

щие сопутствующие товары и услуги, включая бытовые. На охраняемой территории предусмотрена открытая парковка, а также выполнено благоустройство с обширным озеленением, разбиты газоны, клумбы, цветники.

«Это один из наиболее интересных объектов, разрабатываемых нами в настоящее время. Сочетание невысокой ставки арендной платы и высокого качества офисных помещений – вот те параметры, которые делают Бизнес-парк «Solutions» наиболее привлекательным решением при выборе нового офиса потенциальным арендатором. Минимальная площадь помещения, предлагаемого в аренду в первой очереди Бизнес-парка «Solutions», – 1000 кв.м. В корпусах второй очереди возможна аренда помещения и меньшей площади, – рассказывает Ирина Шарай, начальник отдела офисной недвижимости Управляющей компании «Москапстрой-недвижимость».



## 644-91-78

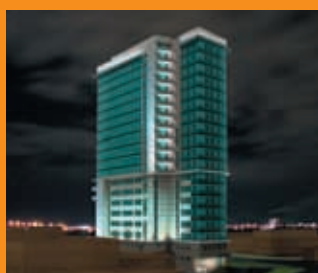


### ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ ЦЕНТР КЛАССА «А»



- м. Динамо, Театральная аллея
- Общая площадь 28 000 м<sup>2</sup>
- Блоки от 500 м<sup>2</sup>
- Стиль «High-tech»
- Подземный паркинг
- Готовность: IV кв. 2008 г.
- Прямая аренда

### АДМИНИСТРАТИВНО-ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР А-КЛАССА



- м. Белорусская, 5-я улица Ямского Поля
- Общая площадь 24 000 м<sup>2</sup>
- 19 этажей
- Блоки от 500 м<sup>2</sup>
- Подземный паркинг
- Готовность: IV кв. 2008 г.
- Прямая аренда

### ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР «НЕГЛИННАЯ ПЛАЗА»



- м. Трубная, Трубная пл., д. 2
- Общая площадь 28 000 м<sup>2</sup>
- Торговые площади от 50 м<sup>2</sup>
- Подземный паркинг
- Якорные арендаторы: «Азбука вкуса», «М.видео», «Евродом»
- Прямая аренда

# www.bms-prof.com

# НА СМЕНУ

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ СТРОЯЩИХСЯ НЕБОСКРЕБОВ «МОСКВА-СИТИ» ПОЧТИ ПОЛНОСТЬЮ ЗАЛОЖЕНА В БАНКАХ-КРЕДИТОРАХ. ЕСЛИ ЦЕНА НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В МОСКВЕ, И В ЧАСТНОСТИ НА БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ, БУДЕТ ПАДАТЬ, РЕСУРСА ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПО КРЕДИТАМ ПОЧТИ НЕ ОСТАНЕТСЯ, И НЕКОТОРЫЕ ЗДАНИЯ В «СИТИ» В СКОРОМ ВРЕМЕНИ МОГУТ СМЕНИТЬ ВЛАДЕЛЬЦЕВ.

НИКИТА АРОНОВ

**ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ** Если смотреть со стороны станции «Международная», «Сити» совсем не производит впечатления заброшенной стройки. Работают краны, строители суетятся на крыше будущего «Центрального ядра» — здесь как раз заливают монолит. Буквально на глазах растет железный остов башни «Евразия» (кое-где его уже начали обшивать стеклом). А на заднем плане видно, как достраивают «Город столиц», комплекс Imperia Tower и башню «Федерация». В общем, кипит работа.

Впрочем, если взглянуть с верхней точки, картина получается не такая оптимистичная. Видно, что простаивает строительство на участках будущей башни «Россия», нового здания правительства Москвы, не начаты надземные работы по строительству башни «Меркурий», дворца бракосочетаний и транспортного терминала с многофункциональным офисно-гостиничным комплексом. О последнем, по слухам, известно, что строящая его голландская компания CIter Invest B.V. заключила кредитное соглашение с ВТБ, но из-за кризиса финансирование проекта временно приостановлено.

Не до конца ясна ситуация и с участком №4, где должен быть построен комплекс Imperia Tower. В связи с необходимостью соблюдения всего порядка получения ИРД по проекту возникли некоторые задержки с ключевыми документами, и застройщик привлек краткосрочный «бридж» у банка, предполагая в дальнейшем получить полноценное проектное финансирование, вопрос получения которого пока не до конца согласован.

«Для большей части объектов «Сити» застройщики привлекли или пытаются привлечь проектное финансирование», — рассказывает управляющий директор консал-

тинговой группы «НЭО Центр» Михаил Ильин. — По крайней мере, те застройщики, которых мы консультировали». Так, ВТБ уже выдал кредит на строительство «Центрального ядра» «Сити». У этого же банка практически получено согласие на кредит под проект «Меркурий Сити Тауэр» (третье по высоте здание будущего делового центра, строящееся на 14-м участке). А «Интеко», которая совместно с «СТ-Групп» Александра Чигиринского собирается возводить дворец бракосочетаний на участках №2 и №3, сейчас пытается получить кредит Сбербанка.

## СВОЙ ВАВИЛОН

«Построить в Москве небоскреб всегда было мечтой архитектурной элиты, первые высоты пытались строить еще в самом начале XX века», — говорит президент Российской академии архитектуры и строительных наук, президент МАРХИ и председатель экспертно-консультативного общественного совета при главном архитекторе Москвы Александр Кудрявцев. Впрочем, советские власти подходили к строительству высоток осторожно. По мнению господина Кудрявцева, появление сталинских высоток в 50-е годы прошлого века было оправданным, так как размещение каждой из «семи сестер» было точно связано с рельефом, внутренней перспективой города. И эта государственная программа воспринималась многими как большая удача, хотя были и те, кто придерживался мнения противоположного.

«Но над Москвой маячил призрак вызова Америке», — продолжает эксперт. — Идея ММДЦ «Москва-Сити» появилась еще в годы перестройки, автором первоначального проекта стал заслуженный архитектор России Борис Тхор, он же спроектировал офисно-деловой комплекс «Башня-2000» в «Сити» совместно с одной из американских компаний». Для управления созданием и развитием проекта в 1992 году было создано ОАО «Сити», которому правительство Москвы поручило подготовить самый крупный инвестиционный проект в истории России ММДЦ «Москва-Сити». Первым завершенным проектом стал пешеходный мост «Багратион» и «Башня-2000», которые были успешно закончены до финансового кризиса 1998 года, после чего строительство остальных проектов было заморожено на несколько лет. Активное строительство «Москва-Сити» было возобновлено только в 2002 году, после того как свободные участки были распределены между инвесторами и девелоперами.

сыйское строительство «Райффайзен» не может выдать кредит больше \$70 млн без согласования с офисом в Вене, вследствие чего больше этой суммы австрийский банк отечественным застройщикам выдает редко.

А если учесть, что Газпромбанк придерживается в основном инвестиционной кредитной политики и с объектами в строящемся деловом центре предпочитает не связываться, то выбора у девелоперов практически не остается.

«Разница между Сбербанком и ВТБ невелика. Просто первый всегда требует от застройщика сначала вложить в проект собственные 20–30% средств и только потом начинает давать деньги, а второй зачастую соглашается на параллельное финансирование», — рассказывает управляющий директор «НЭО Центра». — Так что рынок практически неконкурентный и процентные ставки велики. Поначалу некоторые застройщики пытались устраивать конкуренцию между ВТБ и Сбербанком, но у них ничего не получилось. Потому что банки государственные и стандарты работы и кредитования у них зачастую очень схожи».

**КРЕДИТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** В зависимости от того, как и когда были получены кредиты, застройщики «Сити» оказались сейчас в очень разных ситуациях. Так, компания «Энка», выступающая по многим объектам «Сити» генподрядчиком и реализовавшая здесь лишь один девелоперский проект — «Башню на набережной», чувствует себя более чем уверенно. Обладая собственной производственной базой, компания не нуждалась в объемных кредитах. А «Башня на набережной» была сда-

Реклама

## Евразия Tower

### Красота для избранных

Красота вдохновляет людей, люди приносят успех, успех принадлежит избранным.

Евразия Tower — 110 000 м² идеального офисного пространства на территории делового центра «Москва-Сити». Свободная планировка и панорамное остекление служат прекрасной основой для создания делового пространства. Офисные решения в комплексе Евразия Tower — красота вашего успеха.

JONES LANG  
LASALLE

+7 495 737 8000  
www.joneslanglasalle.ru

www.eurasiatower.com

ЗАО «ТЕХИНВЕСТ» С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте [www.eurasiatower.com](http://www.eurasiatower.com)

32 / КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE / №200/С СРЕДА 5 НОЯБРЯ 2008 ГОДА



ГРИГОРИЙ СЕРГЕНКО

НАСКОЛЬКО ОХОТНО БАНКИ КРЕДИТОВАЛИ СТРОИТЕЛЬСТВО СИТИ, НАСТОЛЬКО ЖЕ ОХОТНО ОНИ СТАНУТ ВЛАДЕЛЬЦАМИ ЗДАНИЙ

на в эксплуатацию еще год назад, так что свободных торговых и офисных помещений там осталось немного. Более того, в самый разгар кризиса «Энка» смогла позволить себе новый проект — гаражный комплекс под третьим транспортным кольцом.

Застройщики, получившие деньги относительно давно, сейчас тоже находятся в выигрышной ситуации и особого беспокойства не испытывают.

«Все наши проекты, в том числе „Город столиц“, планируются закончить в срок, — комментирует коммерческий директор холдинга „Капитал Групп“ Алексей Белоусов. — Этот комплекс уже находится на той стадии, когда сам себя кормит. Торговые помещения в корпусе С уже на рынке».

«Нестабильная ситуация на рынке никак не повлияет на строительство башни „Федерация“, — считает Сергей Садовников, заместитель председателя правления Mirax Group. — Любой наш клиент может приехать и посмотреть, какими темпами идет работа».

Для девелоперов, не успевших получить кредит до начала кризиса, реализация проектов может растянуться на неопределенный срок. Тут уместно вспомнить, сколько времени простаивали недостроенные участки делового

Центра после кризиса десятилетней давности. Конечно, наиболее зыбкая ситуация у тех застройщиков, которые ухитрились буквально вскочить в уходящий поезд. Так, кредит Сбербанка под строительство башни «Евразия» был получен 30 июня. Кстати, и здесь финансирование проектное, под залог будущих площадей. Впрочем, случай не совсем типичный: это строительство финансирует еще и БТА Банк, близкая к хозяевам проекта. Инвестором башни «Евразия» значится ЗАО «Техинвест», принадлежащее Mos City Group и ИПГ «Евразия». А с последней как раз аффилирован БТА Банк. В любом случае доля Сбербанка в финансировании проекта значительно выше. В прессе проходила информация, что сумма кредита — \$500 млн.

«Кризис пока никак не отразился на наших отношениях с кредиторами. Надеемся, не отразится и впредь, — Дмитрий Зеленкин, финансовый директор ЗАО „Техинвест“, настроен оптимистично. — Срок сдачи объекта в 2010 году, а сбербанковский кредит выдан до 2013 года. Так что с его погашением проблем быть не должно».

Впрочем, у застройщиков «Сити» есть вполне серьезный повод для опасения. Проектное финансирование хорошо в период растущего рынка. Девелопер не рискует никакими другими активами, кроме конкретного проекта. Банк знает, что в случае чего покупатели на проект всегда найдутся. Потому проектное финансирование в «Сити» так популярно. А из-за сложностей с арендой земли обеспечением по кредитам служат в основном площади в будущих зданиях. Изначально — 40–50% от общей площади.

Но тут надо вспомнить про одну характерную особенность «Сити»: почти все объекты здесь оказались существенно дороже в исполнении, чем изначально предполагалось застройщиками. Раз в полтора, как минимум. А раз проект становится дороже, то его стоимость как обеспечения падает, и банк требует либо увеличить обеспечение, либо частично погасить кредит.

В результате многие еще не построенные здания делового центра почти целиком заложены. И если цена на коммерческую недвижимость будет падать, ресурса для увеличения обеспечения по кредитам почти не осталось. Так что некоторым застройщикам придется добавлять в обеспечение своих долгов какие-то другие активы, искать соинвесторов или расставаться с проектами. ■

Реклама



**БИЗНЕС-ПАРК «РУМЯНЦЕВО»**  
**Аренда**  
Московская область, 1 км от МКАД, Киевское шоссе.  
Торговые площади 55 000 м².  
Ввод в эксплуатацию - 3 квартал 2009 года.



**СОВРЕМЕННЫЙ ОСОБНЯК КЛАССА А**  
**Продажа**  
г. Москва, м. Проспект Мира, Протопоповский переулок.  
Общая площадь 1 585 м².  
Введен в эксплуатацию.



**ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС GORKI - 10**  
**Аренда**  
Московская область, 25 км от МКАД, Рублево-Успенское шоссе.  
Общая площадь 4 500 м².  
Ввод в эксплуатацию - 2 квартал 2009 г.



**ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР «УЛЕЙ»**  
**Аренда**  
г. Москва, Алтуфьевское шоссе.  
Общая площадь 10 640 м².  
Торговые площади от 20 м².  
Ввод в эксплуатацию - 2 квартал 2009 года.



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

**+7 (495) 775-7555**

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

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

**ВСЕ ВЫШЕ** САМОЕ ВЫСОКОЕ ЗДАНИЕ В ЕВРОПЕ ПО ИТОГАМ 2007 ГОДА — НАШ «ТРИ-УМФ ПАЛАС» — НАСЧИТЫВАЕТ В ВЫСОТУ 264,5 М, ИЛИ 52 ЭТАЖА СО ШПИЛЕМ. ЕМУ НА СМЕНУ ПРИДЕТ БАШНЯ «РОССИЯ» ИЗ КОМПЛЕКСА «МОСКВА-СИТИ», ВЫСОТА КОТОРОЙ ДОЛЖНА СОСТАВИТЬ 600 М. ПАРАДОКСАЛЬНО, НО ВЫСОТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ ЕСТЬ, А ВОТ РЫНКА ПОДРЯДЧИКОВ, СПОСОБНЫХ ВЕСТИ КАЧЕСТВЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ПОКА НЕТ. НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

**ЗА ОБЛАКАМИ** Наряду с масштабным развитием «Сити» в Москве была разработана еще одна городская комплексная инвестиционная программа высотного строительства — «Новое кольцо Москвы». Она была предложена рынком в лице компании «Континент» еще в 1995 году и четыре года спустя получила статус городской.

В основу программы легла «Концепция размещения многофункциональных высотных комплексов в срединном и периферийном поясе Москвы», разработанная в 1995–1996 годах НИИ Генплана. Для реализации программы правительством Москвы была создана управляющая компания со стопроцентной долей города в уставном капитале — ОАО «Новое кольцо Москвы». В ее пресс-службе нам пояснили, что в настоящий момент ответов на вопросы о реализуемых проектах или интересе инвесторов получить не удастся. Мы обратились к инвесторам.

Идея «Нового кольца Москвы» появилась в группе компаний «Континент» во время реализации первого проекта по реконструкции ветхого жилого фонда в Филях-Давыдовке. У «Континента» возникла проблема: семьи переселяемых из пятиэтажек жителей активно разрастались, и к моменту переселения потребовалось большее количество квартир, чем изначально было запланировано. «Нам понадобились дополнительные площади, а их не было. В результате получилась интересная, на наш взгляд, программа строительства 60 высотных зданий», — рассказывает директор по маркетингу группы компаний «Континент» Юрий Синяев. — И поскольку нельзя было развешивать вширь, мы подумали: а почему бы не пойти вверх? В Москве есть Кремлевская стена с башнями, есть Садовое кольцо со сталинскими высотками. И у нас родилась идея подчеркнуть такую кольцеобразную архитектуру Москвы и надеть на город «корону» из современных высотных зданий».

В настоящее время в столице завершено строительство на двух объектах. Первый из них — жилой комплекс «Эдельвейс» в Западном административном округе. Второй проект — офисный центр класса А под названием «Соколиная гора» (или Monte Falcone) в Семеновском переулке, строительством которого занималось ОАО «Инвестиционная компания „Викаинвест“» — структура, аффилированная с корпорацией «Монтажспецстрой».

Еще около десятка проектов находятся в стадии реализации. Так, один комплекс сейчас возводится в рамках программы на Ленинском проспекте, когда-то он носил название «Вертикаль». Строительство его в 2002 году начала все та же «Континент», однако в 2003 году права заказчика и инвестора получило ЗАО «Товарищество застройщиков», которое в качестве генерального соинвестора привлекло компанию «Спецвысотстрой». В 2006 году Москва расторгла инвестиционный контракт с «Товариществом застройщиков», а в сентябре прошлого года объект выставили на конкурс за \$21,6 млн, но он так и не был продан в свя-



ОФИСНЫЙ ЦЕНТР «СОКОЛИНАЯ ГОРА» — ВТОРОЕ ВЫСОТНОЕ ЗДАНИЕ В СТОЛИЦЕ, ПОСТРОЕННОЕ ПО ПРОГРАММЕ «НОВОЕ КОЛЬЦО МОСКВЫ»

зи с отсутствием заявок. Летом 2007 года работы на объекте, пребывавшем в замороженном состоянии почти четыре года, начала компания Mirax Group. С тех пор общая площадь комплекса была увеличена со 118 тыс. до 160 тыс. кв. м. Изменилось и название комплекса — теперь он называется Well House, видимо, чтобы избавить проект от ассоциаций с печально известным недостроем. Представители Mirax Group надеются, что работы на объекте будут завершены в декабре.

В 2009–2010 годах также должны быть закончены несколько проектов, среди которых жилой комплекс «Континенталь» (инвестор — «Континент»), который будет располагаться в районе Хорошево-Мневники по адресу проспект Маршала Жукова, вл. 72–74 в непосредственной близости от Серебряного бора, 35-этажное многофункциональное административное здание на Алтуфьевском шоссе, 54 (ЗАО «Инстройтекс»), высотный жилой комплекс на Краснобогатой улице, 28 (ОАО «Моспромстройматериалы»), административно-офисное высотное здание на Преображенской площади, вл. 8 (ОАО «Монтаж-инвест» — партнер корпорации «Монтажспецстрой»), а также 23-этажный жилой дом на Новоясеневском проспекте, вл. 5–13 (ООО «ФЛЭТ и Ко»).

В 2010 году ожидается сдача еще одного многострадального проекта — проезд Серебрякова, вл. 11–13, вблизи запланированного четвертого транспортного кольца, рядом со станцией метро «Ботанический сад». Проект строительства небоскреба, состоящего из трех башен высотой 35 и 45 этажей, столкнулся с проблемой поиска инвестора. Впервые он был выставлен на аукцион в 2004 году одновременно с участком под строительство Monte Falcone и офисного центра на Алтуфьевском шоссе, однако был снят с торгов, так как пять из шести претендентов не отвечали квалификационным требованиям.

После неудачных попыток повторно выставить лот работу над проектом взяла на себя управляющая компания ОАО «Новое кольцо Москвы». Но уже в ноябре 2007 года 51-процентная доля в проекте строительства жилого комплекса площадью 187 тыс. кв. м была продана компании AFI Development за \$20,4 млн. Как пояснила директор департамента PR-компания AFI Development Наталия Иванова, в данный момент проект находится в стадии нулевого цикла, то есть пока на площадке имеется только котлован, но продажа квартир будущего дома открыта 1 октября.

**ИНВЕСТИЦИИ БЕЗ АППЕТИТА** К 2015 году в рамках программы должно быть построено 200 объектов высотой 35–50 этажей на 60 отведенных земельных участках. Пока с учетом упомянутых комплексов интерес инвесторов привлекли девять проектов. К ним можно прибавить проекты, которые нашли инвесторов, но сроки их реализации растягиваются на ближайшую пятилетку, нап-

# АРЕНДА

Деловой центр класса А  
м. Новокузнецкая

Агенты по сдаче в аренду:

(495) 790 71 71

(495) 725 76 49

34 / КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE / №200/С СРЕДА 5 НОЯБРЯ 2008 ГОДА

пример высотные здания в районе Можайский (ЗАО «М.О.Р.Е.-Плаза») и высотные объекты в Филях-Давыдове (фонд «Газпромипотека»), а также два последних этажа, разыгранных в 2008 году, — многофункциональный комплекс на Профсоюзной улице, вл. 156 («Стройтехinvest») и проект комплексной реконструкции микрорайона Г-9 района Марьино роща («Мосинжстрой»).

Однако вовремя завершить намеченное московским властям не удалось бы и без финансового кризиса. До последнего времени девелоперы не спешили присоединяться к программе и предпочитали проектировать и строить самостоятельно. Одна из основных причин — качество отведенных под строительство земельных участков. Чаще всего это удаленные от центра города участки, часто в индустриальном окружении или в центре низкокачественной жилой застройки. При этом доля города, закладываемая в требования по постройке по некоторым объектам, оказывается очень высокой — до 40%. И этот показатель возрастает по мере приближения к центру столицы. Кроме того, в нагрузку к проекту компании получают так называемые городские обременения, в рамках которых инвесторы обязаны построить дополнительные инфраструктурные объекты. К примеру, компания «ДОН-строй», согласно «госзаказу», строила транспортную развязку у МФК «Строгино», но, по словам Сергея Михайлова, начальника управления маркетинга и рекламы «ДОН-строя», оно того стоило, поскольку эта работа не только разгружала МКАД, но и создавала удобные пути подъезда к объекту.

Еще один фактор, тормозящий развитие программы строительства высоток, — отсутствие разработанной лотовой документации: плохо изучены вопросы инженерных сетей, коммуникаций, геоподоснов. Эту проблему в первую очередь отмечают инициаторы программы. Например, выкапывая котлован для будущего жилого комплекса «Континенталь», специалисты группы компаний «Кonti» обнаружили высоковольтные кабели. В результате перенос и вынос сетей, которые не были отражены в лотовой документации, обошлись более чем в \$5 млн. Таким образом, низкая проработка документации оказалась существенным минусом системы аукционов.

«Сегодня экспертным сообществом, проектными институтами и другими государственными органами ведется ее активная доработка, — говорит Юрий Синяев — И в ближайшее время мы ожидаем появления документа, в ко-

тором будут учтены опыт и реалии высотного строительства, что существенно облегчит реализацию программы».

По мнению Дмитрия Канунова, обращает на себя внимание и тот факт, что первые комплексы в рамках программы были именно жилые с достаточно удачным местоположением — западное и юго-западное направления, что является наименее рискованным с экономической точки зрения. Проекты же с коммерческими назначениями — офисы, гостиницы, торговля — сталкиваются со сложностями достижения нужного уровня доходности. По сводному сметному расчету цена реализации подобных проектов складывается из множества пунктов — более дорогие лифты, особые окна, стекла, выдерживающие большие ветровые нагрузки, отдельное отношение к фасадам, сложнейшая инженерия. Поэтому, по словам генерального директора концерна КРОСТ Алексея Добашина, цена строительства здания средней высотности от 150 до 200 м по отношению к квадратному метру в 1,5–1,8 раза выше, чем в зданиях до 75 м.

«В то время как жилые помещения, располагаясь в спальных районах, могут рассчитывать на достаточно высокую цену продажи, коммерческие достаточно жестко привязаны к местоположению, к имиджу района, — говорит господин Канунов. — Так, при „переходе“ за Садовое кольцо ставки в классе А сокращаются на 13–25%, классе В+ — на 13% (при прочих равных условиях). То же сокращение происходит при пересечении ТТК».

На периферии ставки на аренду офисных помещений в среднем составляют \$600–900 в год (не включая НДС), а в центральных районах города этот показатель составляет \$1,4–1,5 тыс. «Например, экономика Monte Falcone выглядит следующим образом: стоимость аренды площадей в „Соколиной горе“ составляет \$470–580 за квадратный метр в год, затраты составили \$1–1,5 тыс. на квадратный метр, то есть всего \$45 млн при сроке окупаемости пять лет», — отмечает аналитик ИГ «Капитал» Иван Завадский.

Тем не менее инвесторы в перспективе считают высотное строительство в Москве делом прибыльным. Особенно после принятия в августе постановления правительства Москвы №693-ПП, согласно которому высотное строительство в столице возможно только в рамках правительственной программы «Новое кольцо Москвы». Ожидается, что в постановление будут внесены коррективы о предоставлении дополнительных льгот инвесторам, что особенно актуально в нынешней ситуации. ■

ОКНО В ЕВРОПУ



Компаний, способных построить высотное здание в столице, немного. И дело тут не только в высоких входных барьерах на рынок, но и в отсутствии наработанных строительных технологий. «В момент зарождения высотного строительства в России все материалы и технологии приходили к нам от зарубежных партнеров — пришлось многое узнать заново», — рассказывает генеральный директор концерна КРОСТ Алексей Добашин. И это было общее правило российских компаний. Так, перед строительством небоскребов специалисты компании «Кonti» отправились в Америку, Японию, Китай, посмотрели, собрали полезные сведения, но «обкатывать» полученный опыт приходилось самостоятельно.

Сложности были и с материалами. Сейчас и в нашей стране научились создавать качественную продукцию для соответствующей отрасли, но в начале 90-х годов заказывать их приходилось за рубежом: особый металл, особый бетон, особые стекла. К примеру, Mirax Group прошла в этой сфере едва ли не все «круги ада». Компания первой в Москве стала использовать бетон марки Б-90, и на первом этапе возникла сложность в поиске поставщиков. К решению этой проблемы подошли комплексно, начиная с согласования рецептуры с разработкой специального рецепта бетона, специального цемента, использования специальных пластификаторов и заканчивая открытием собственного бетонного завода.

Еще одна сложнейшая процедура — подача материалов на высоту. Даже самые высокие наземные краны с ней не справятся. Здания высотой 130 м и более возводят с помощью специальных приставных кранов, а также самоподъемных кранов, не имеющих ограничений по высоте подъема груза. Но прежде в России такой спецтехники не было. «Главный инструмент в строительстве небоскреба — это самоподъемный кран, — отмечает коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. — Он вмонтирован в само здание. Для большей надежности крепится к опорам перекрытий двух этажей и поднимает себя при помощи гидравлического механизма на новую вершину». Благодаря такой технологии кран не приходится дорастивать до высоты самого небоскреба. Когда нижние этажи уже готовы и возникает необходимость нарастить кран, нижняя его часть разбирается и освободившиеся звенья крана крепятся к нему сверху.

Единственное, что он не может поднять, — жидкий бетон. Вязкую массу подают на высоту мощные насосы, а затем на месте она превращается в бетонную плиту. Металлический каркас будущей плиты зажимается между двумя пластинами и заливается бетоном, и через 16 часов плита застывает. Зимой в бетон добавляется особое химическое вещество, чтобы вода, входящая в его состав, не замерзала и не разрушала материал.

Альтернативой строительным лесам при возведении высоток являются модульные рабочие платформы для фасадных работ, которые требуют сравнительно небольших затрат и позволяют быстро и надежно (со скоростью порядка 50 м/мин.) перевозить грузы и пассажиров. Серьезной трудностью являлось и отсутствие квалифицированных строителей. Специалисты «Кonti» столкнулись с кадровым голодом: бригадиров, бетонщиков и сварщиков в Москве не хватало. «Молодежь не хотела идти в эту отрасль, так как длительное время работа в ней была плохо оплачиваемой, в результате не было необходимого количества специалистов, — сетует директор по маркетингу группы компаний „Кonti“ Юрий Синяев. — Сейчас кадровый вопрос постепенно решается».

Реклама



Успех  
Динамика  
Совершенство

7014118346  
04691812  
2317 БИЗНЕС-ЦЕНТР  
3168730371  
5884105727

«1812» — это не только современный и комфортабельный бизнес-центр класса «А», но и философия стремления к успеху, отраженная в архитектуре комплекса, дизайне общественных зон, эффективных планировках и продуманной инфраструктуре.

Бизнес-центр «1812» будет располагаться в г. Москве на Кутузовском проспекте, рядом с Парком Победы.

• Общая площадь — 100 000 м<sup>2</sup>  
• Высота здания — 130 м

• Подземный паркинг  
• Готовность — II квартал 2010 года

Эксклюзивный агент по сдаче в аренду  
Exclusive Leasing Agent

Knight  
Frank



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

№200/С СРЕДА 5 НОЯБРЯ 2008 ГОДА / КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE / 35

# ПРОБЛЕМА ВЫБОРА

## У ДЕВЕЛОПЕРОВ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ СЕГОДНЯ НЕТ ДЕНЕГ НА ТО, ЧТОБЫ НА СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА ДЕЛАТЬ РЕМОНТЫ В ПОСТРОЕННЫХ ОФИСНЫХ ЗДАНИЯХ. ЗАСТРОЙЩИКИ И РАНЬШЕ СТАРАЛИСЬ ПЕРЕЛОЖИТЬ ЧАСТЬ ЭТИХ ЗАБОТ О ЗДАНИИ НА КОМПАНИЮ-АРЕНДАТОРА, А ТЕПЕРЬ ТЕМ БОЛЕЕ. ПЕРЕД НОВЫМИ СОБСТВЕННИКАМИ И АРЕНДАТОРАМИ ВСТАНЕТ ПРОБЛЕМА ВЫБОРА — ПОМОЧЬ ИМ ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ИНТЕРЬЕРНЫМИ РЕШЕНИЯМИ СЕГОДНЯ ГОТОВЫ ДЕСЯТКИ КОМПАНИЙ.

МАРИЯ КАРНАУХ

**ДУША КОМПАНИИ** Дизайнеры и проектировщики отмечают, что отношение к офису в России постепенно меняется. Это понятно: на работе мы проводим большую часть нашей жизни. Если раньше рабочее помещение воспринималось исключительно как место работы, где стиль и дизайн не имели принципиального значения, то теперь участники рынка осознают — именно внешний вид офиса характеризует их лучше любых рекламных проспектов.

В то же время главная задача любого офиса — способствовать успешной работе компании. Поэтому обстановка в помещении должна быть максимально комфортной для сотрудников — важно, чтобы они не мешали друг другу, но могли всегда найти возможность обсудить между собой текущие дела.

Для руководителя, задумавшегося о переезде в новое помещение или же о том, чтобы вдохнуть новую жизнь в старое, современный рынок предлагает массу решений. За помощью он может обратиться прежде всего к тем специалистам, на счету которых не один реализованный проект и чье имя хорошо известно публике. Одна часть людей работает в пространстве, созданном этими профессионалами, а другая наблюдает возведенные здания со стороны.

**АРХИТЕКТОРЫ И БЮРО** Признанные мэтры из архитектурного бюро АДБ (ADB Limited) работают в стилистике «современного офиса», причем значительную часть проектов компании составляют бизнес-площади в стиле хай-класс. Ясный минимализм достигается при помощи дерева, металла, стекла и камня. Продуманное сочетание этих материалов и оригинальные конструкции создают оригинальный дизайн в рамках офисной площади. Яркий тому пример — офис самого АДБ или же компании Johnson & Johnson.

Специалисты АДБ смогут оформить дорогой и респектабельный офис класса «люкс». Он подойдет для известного бренда или же новой компании, которая уже собирается заявить о себе как о солидном партнере. Стоимость такого проекта, по словам заместителя руководителя департамента интерьеров АДБ Дениса Кувшинникова, в каждом конкретном случае индивидуальна и зависит от желаний заказчика.

Взыскательным клиентам, кто даже на работе хочет окружить себя роскошью, стоит обратить внимание на архитектурное бюро «Меганом». Оно делает выбор в пользу минимализма — пустые пространства, в которых внимание целиком сосредоточено на редко встречающихся макетах-скульптурах. Оценить, насколько эти приемы способствуют созданию великолепных площадей, можно на примере Luxury Village или же домов на Остоженке.

Тем, кто предпочитает выдержанный в классическом стиле офис, подчеркивающий богатую историю компании или



ОФИС В ЗДАНИИ ЗАВОДА LANGENZIPEN ВЫПОЛНЕН ПО ПРОЕКТУ СЕРГЕЯ ЧОБАНА

же просто призванный создать подобное впечатление, следует обратиться к специалистам в этой области, которые имеют бесценный опыт реконструкции. Например, российско-германское бюро «Чобан и партнеры» из Санкт-Петербурга на зависть московским коллегам создало удивительный объект. Взяв за основу здание завода Langenzipen постройки 1895 года, Сергей Чобан сумел создать классический фасад при помощи оригинального решения. Архитектор «одел» здание в стекло, украшенное необычным принтом — изображением ваз, атлантов и орнаментальной греческой волны. Эти элементы повторяются и во внутреннем интерьере, создавая целостный образ всего объекта.

Другой пример умелого использования исторического наследия, доставшегося в виде кирпичных стен и высоких сводов, являет собой строение, в котором совсем недавно располагался центр дизайна Art Play. В бывшем фабричном здании нашли приют не только многочисленные офисы, но и еще один флагман российской архитектуры — бюро «А-Б». За этим приличным названием скрывается имя творческой группы «Арт-Бля». Сотрудники этой компании работают в первую очередь с цветом: вторгаясь в пространство фабричных стен, они дают ему новый облик.

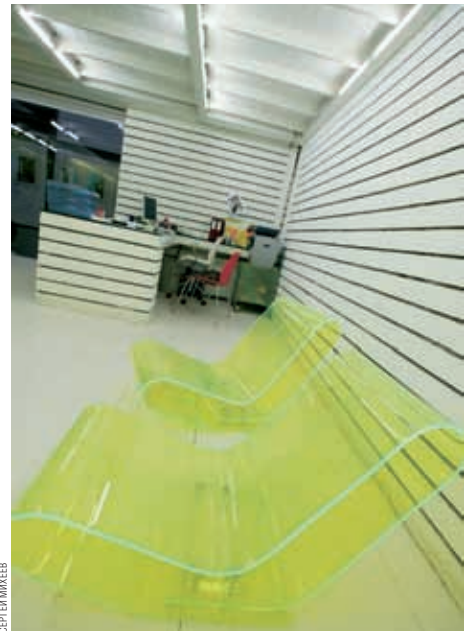
Между тем архитекторы, работающие сами по себе, не уступают своим объединившимся в бюро коллегам.

Известный законодатель московской моды Алексей Козырь может похвастаться блестящим опытом неожиданного решения при создании бизнес-площади. Именно благодаря его усилиям на крыше одного из столичных зданий возник брутальный VIP-офис. Стены из черного бетона в сочетании с металлическими балками, опирающимися на шахту дома, создают весомый и зримый образ.

Его французский коллега Жан-Филипп Жиро продемонстрировал на московской территории один из применяющихся при реконструкции приемов — контрастное вторжение. Приглашенный любимой представительницами прекрасного пола компанией L'Oreal для оформления ее офиса на Якиманке, он превратил кирпичную кладку в отличный фон для рекламных постеров с изображением известных всему миру красавиц.

**ЮНЫЕ ДАРОВАНИЯ** Иногда компании предпочитают обратиться к опыту не состоявшихся профессионалов, а юных специалистов, только оканчивающих вузы. Например, Mi9ax Group предлагает студентам принять участие в творческом конкурсе на оформление соответствующего интерьера. В том случае, если работа учащегося покажется девелоперам заслуживающей внимания, он получит не только денежное вознаграждение, но и возможность воплотить свои идеи в жизнь.

Однако далеко не все готовы посвятить свое время вопросам нового офиса. Для тех, кто хочет переложить ре-



ОФИСНЫЙ ИНТЕРЬЕР АРХИТЕКТУРНОГО БЮРО «А — Б»

шение всех рутинных проблем, будь то поиск подходящего подрядчика на выполнение строительных работ или план электросети здания, на плечи профессионалов, существует услуга project management, в русском языке именуемая «управление проектом». Эти услуги могут предоставлять как сами архитектурные бюро, так и их достойные конкуренты в этой сфере компании-консультанты.

Если на архитекторе лежит забота о том, чтобы офисное пространство отвечало функциональным и эстетическим требованиям заказчика, то менеджер проекта решает более общие задачи. Речь идет о предоставлении всего пакета услуг — от разработки задания и понимания того, что хочет клиент, от подбора помещения и организации всего процесса закупок до поиска компании, производящей отделочные работы.

В пользу проджект-менеджмента говорят прежде всего цифры. Как уверяют консультанты, благодаря услугам профессионалов заказчик может сэкономить втрое, а то и вчетверо. Это достигается за счет внимательного поиска самых оптимальных решений — выбора лучшего состава поставщиков, лучших архитекторов. Компания, взявшая на себя выполнение проджект-менеджмента, проводит тендеры, в том числе и среди архитектурных бюро. ■



## Продажа офиса в центре Москвы Готовность «под ключ»

Метро Площадь Ильича  
Ул. Рабочая, 93, стр. 1-4  
Офисные площади — 13 500 м²  
Земельный участок — 1,8 га  
Парковка на 350 м/мест

(495) 784 05 91  
(495) 775 38 30  
[www.NRoffice.ru](http://www.NRoffice.ru)  
от собственника

# НЕТ — КОНКУРЕНЦИИ

ЕСЛИ СЛЕДУЮЩИМ ЛЕТОМ У НАС И БУДУТ ДЕНЬГИ НА ОБЕДЫ И УЖИНЫ В РЕСТОРАНАХ, ПОТРАТИТЬ ИХ НА ЛЕТНИХ ТЕРРАСАХ ОКАЖЕТСЯ ДОВОЛЬНО СЛОЖНО. ОТКРЫТЫЕ ПЛОЩАДКИ И ЛЕТОМ 2008 ГОДА ОКАЗАЛИСЬ УБЫТОЧНЫМИ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ. СЕЙЧАС, В НОЯБРЕ, КОГДА ПРИШЛО ВРЕМЯ ПОЛУЧАТЬ РАЗРЕШЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ ТЕРРАС В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ, РЕСТОРАТОРЫ НЕ СПЕШАТ ПОДАВАТЬ ЗАЯВКИ.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ BG

**STATUS QUO** Первые летние террасы в Москве открылись три-четыре года назад, а последнее время они стали уже почти приметой летнего сезона — практически любое заведение по возможности делает летнюю веранду. Также появилось много ресторанов, которые работают практически только как летние, например «Модус», «Клуба», I Fiori, «Причал», «Фреско», «Бистро». «Когда есть выбор, сидеть в закрытом зале или на воздухе, люди выбирают улицу», — говорит совладелец холдинга Ginza project, включающего рестораны Ginza, Terrassa, Tiffany's Cafe, «MariVanna», «Mamalyga», Jelsomino Cafe, Вадим Лапин.

Теоретически открытие собственной летней террасы прежде всего способствует повышению лояльности клиентов: приносит владельцу ресторана вполне ощутимую выгоду. Во-первых, те из клиентов, кто привык зимой сидеть в теплом помещении, могут стать посетителями его уличной части. Однако этим летом наличие веранды у ресторана не столько увеличивало потоки и доходы, сколько позволяло сохранить посещаемость за счет лояльности традиционных клиентов.

Открытие летних веранд не принесло рестораторам напрямую ощутимого дохода. «К сожалению, лето у нас в стране очень короткое. В основном летние веранды открываются для того, чтобы повысить популярность заведения, увеличить количество посетителей. Чистой экономики в этом нет, несмотря на высокую посещаемость открытых террас. В среднем строительство веранды обходится от \$50 тыс. до

\$300 тыс. За три летних месяца эти вложения, естественно, не могут окупиться. Иногда в строительстве летних террас участвуют спонсоры — ради своих промоакций», — говорит Вадим Лапин. При этом, по его словам, открытие летней веранды приносит ресторану еще 30% новых посетителей. «Летние веранды напрямую не окупаются. Ведь если гости сидят на улице, они не сидят в зале. Все зависит от лета. В этом году лета практически не было и работу веранд можно считать убыточной», — объясняет он.

**ВЕЧНЫЕ ХЛОПОТЫ** Плотность расположения столиков на летней террасе может быть различной. Например, летняя терраса Bistrot при общей площади 400 кв. м имеет 100 посадочных мест. Два open-air «Лебединое озеро» занимают площадь 230 кв. м и предлагают 170 посадочных мест. В Shop & Bar Denis Simachev на площади 70 кв. м находится 50 посадочных мест. В O2 Lounge площадь составляет 331 кв. м, на которых размещается около 120 посадочных мест. Таким образом, плотность «заселения» летней террасы варьируется от 1,35 до 4 кв. м на одно посадочное место. В зависимости от этой плотности находится показатель «полезности» летней веранды. В целом количество посадочных мест веранды в среднем достигает трети от аналогичного числа в обычном зале.

Рестораторам, решившим открыть собственные летние террасы, придется пройти сложный путь многочисленных

согласований. Во-первых, надо подать заявку в правительство Москвы об открытии террасы. По данным участников рынка, чтобы такой сезонный зал принял посетителей в мае, заявки лучше подавать уже в феврале. После этого летняя терраса будет включена в ежегодно формируемый столичными властями список таких мест — так называемый ситуационный план. Необходимо также утвердить проектный план, в который входят паспорт земельного участка, выданный администрацией района, выкопировка генплана города, эскизный проект, технологическая карта размещения оборудования со спецификацией, ассортиментный перечень и т. д. Более того, проект придется согласовывать в районной администрации, санэпидемнадзоре, коммунальном отделе района, Роспотребнадзоре и т. д. Даже Москомархитектура должна подтвердить, что летняя веранда не нарушает общей архитектурной концепции города и вписывается в окружающую застройку. К этому перечню добавляется обязательность озеленения, на которой настаивают районные управы.

Открытие летней веранды требует согласований еще с архитектурно-планировочным управлением, Административно-технической инспекцией и Государственной противопожарной службой. «Прежде всего летняя терраса должна располагаться вдали от детских садов и школ (это связано с продажей алкоголя). Есть также необходимые условия дислокации: нельзя строить над городскими коммуникациями. Из документов требуется разрешение управы, ассортиментный пе-



ЮРИЙ МАКЕЕВ

**В СРЕДНЕМ СТРОИТЕЛЬСТВО ЛЕТНЕЙ ВЕРАНДЫ ОБХОДИТСЯ ОТ \$50 ТЫС. ДО \$300 ТЫС. ЗА ТРИ ЛЕТНИХ МЕСЯЦА ЭТИ ВЛОЖЕНИЯ, ЕСТЕСТВЕННО, НЕ МОГУТ ОКУПИТЬСЯ**

речень заведения, а также все согласования с пожарными, санэпидемстанцией и т. д.», — рассказывает Вадим Лапин.

Помимо технических ограничений летняя веранда требует от владельцев ресторана дополнительного сервиса. В частности, необходимо позаботиться о комфорте клиентов в непогоду. Самым дешевым способом борьбы с непогодой на летней веранде является установка каркаснотентовых конструкций с мембранной технологией: они легкие, прочные, дешевые и позволяют выгодно играть с построением внутреннего пространства. «В России есть своя специфика: в дорогих заведениях посетители хотят получить некое ощущение «курортности», поэтому у нас очень популярны террасы с мягкой, комфортной, даже восточной мебелью. Вот в Нью-Йорке у нас в ресторане Los Dados на летней веранде просто стоят столики под навесом, и этого достаточно», — говорит Вадим Лапин. ■

## 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 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

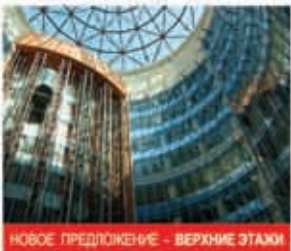
Готовность к отделке: IV квартал 2009 г.



#### ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

#### ГОРОД СТОЛИЦ

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



#### НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ - ВЕРХНИЕ ЭТАЖИ

#### 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: III квартал 2008 г.



#### МОЛЛ «РОССИЯ», Москва-Сити

Общая площадь — 179 000 кв. м, GLA — 108 000 кв. м. Количество магазинов — 430. Киноконцертный зал — 5 500 мест. Парковка — 2 700 м/м. Прямые входы со ст. м. «Международная», «Деловой Центр». Удобный доступ с Третьего транспортного кольца, Кутузовского проспекта и Краснопресненской набережной. Уникальный состав арендаторов.  
Открытие: сентябрь 2009 г.



#### ТРЦ на площади Павелецкого вокзала

Общая площадь — 117 000 кв. м  
GLA — 37 500 кв. м  
Парковка - 1 000 м/м  
Открытие: II квартал 2010 г.

ЛУЧШЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОСЕНИ!

МОСКВА (7-495) 258 5151

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (7-812) 718 3618

# ЛОББИСТЫ ПОДЗЕМЕЛЬЯ

## В МОСКВЕ ВОТ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НЕ МОЖЕТ СТАРТОВАТЬ ПРОГРАММА ПО ОСВОЕНИЮ ПОДЗЕМНОГО ПРОСТРАНСТВА ГОРОДА. МЕШАЮТ ТЕХНИЧЕСКИЕ СЛОЖНОСТИ И НИЗКАЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ТАКИХ ПРОЕКТОВ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПЕРЕУСТУПАТЬ ПРАВА НА РЕАЛИЗАЦИЮ НАЧАТЫХ ПОДЗЕМНЫХ КОМПЛЕКСОВ, И НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ОСТАЮТСЯ НА БУМАГЕ. ПОД ЗЕМЛЕЙ СТРОЯТ ТОЛЬКО ТАМ, ГДЕ НЕЛЬЗЯ ВЕСТИ НАЗЕМНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. АЛЕКСЕЙ ЛОССАН, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВГ

**ПОД ЗЕМЛЮ** В июне столичные власти в очередной раз решили приняться за строительство подземных сооружений. Согласно постановлению столичного правительства «О городской программе подготовки к комплексному градостроительному освоению подземного пространства г. Москвы на период 2009–2011 годов», московские строители должны ежегодно увеличивать объемы работ под землей на 150 тыс. кв. м. Таким образом, в 2008 году должно быть возведено 700 тыс. кв. м подземных сооружений, в 2009-м — 850 тыс. кв. м, а в 2010-м — уже 1 млн кв. м. 6% из этих подземных площадей должны занимать торговые центры. Иными словами, начиная с 2010 года в Москве ежегодно должно строиться по 60 тыс. кв. м подземных торговых площадей. По мнению столичных властей, в дальнейшем город будет стремиться к тому, чтобы не менее 20% общей площади вводимых объектов приходилось на подземные сооружения. В целом, как подсчитали московские власти, под землей может быть размещено до 80% складских помещений, 70% машиномест и 30% предприятий сферы обслуживания. Участники рынка недвижимости называют эти планы реализуемыми, только если их исполнение будет финансироваться за счет городского бюджета.

На сегодняшний день в Москве уже реализовано несколько крупных подземных проектов — довольно успешно функционируют подземные торговые комплексы, например торговый центр «Охотный ряд» и полуподземный ТЦ «Тверской пассаж». В настоящий момент московские чиновники успели выделить для подземного освоения 25 участков, часть которых расположена в самом центре города. В частности, в ЦАО запланировано строительство на пересечении улицы 1905 Года со Звенигородским шоссе, в районе площади Рижского вокзала, улицы Сушевский Вал и железной дороги Рижского направления в районе станции Ржевская, на пересечении третьего транспортного кольца и Шмитовского проезда в районе станции Тестовская (2009–2010).

Самые крупные подземные объекты в Москве реализуют известные девелоперские компании. Например, компания AFI Development ведет строительство торгово-развлекательного центра «Тверская Молл» под площадью Тверская Застава. Торговый центр станет крупнейшим подземным комплексом в России. Его общая площадь составит 107 тыс. кв. м. Та же компания осваивает подземное пространство в рамках проекта Mall of Russia площадью 179 тыс. кв. м в «Москва-Сити». Другим «подземным» девелопером является ИПП «Евразия». Под площадью Павелецкого вокзала компания строит подземный торговый комплекс «Павелецкий», общая площадь которого предположительно составит 120 тыс. кв. м. Изначально парт-



PHOTOXPRESS

«ОХОТНЫЙ РЯД» — ПЕРВЫЙ И САМЫЙ УСПЕШНЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

нером казахстанской компании по этому проекту была MosCityGroup Павла Фукса, однако в конце 2007 года компания вышла из проекта.

Смена собственников подземных девелоперских проектов не такая уж большая редкость. В частности, летом 2008 года компания Mirax Group за \$60 млн продала компании «Мегастрой» проект торгово-развлекательного центра «Смоленка» (32 тыс. кв. м) под Смоленской площадью. К его реализации Mirax приступила в 2007 году. За год девелоперы успели провести проектные работы и подготовить документацию, позволяющую начать строительство. Продажа этого проекта стала первой в сворачивании Mirax Group не начатых проектов.

По словам директора департамента по связям с общественностью AFI Development Наталии Ивановой, подземное строительство намного более сложный и дорогостоящий процесс, чем обычное наземное строительство. «Процесс подземного строительства усложняется на порядок, когда мы говорим о строительстве крупного объекта в центре Москвы, где под землей проходит огромное количество самых различных коммуникаций, линии метрополитена, а на поверхности расположены исторические зда-

ния. На рынке практически нет игроков, которые могут инвестиционно и технологически реализовать подобные проекты на должном уровне в соответствии с современными стандартами строительства и планировочными решениями», — говорит она.

**ВОПРОС ЦЕНЫ** Чем глубже копают строители, тем выше расходы девелоперов. Стоимость каждого следующего подземного уровня обходится намного дороже предыдущего. К примеру, строительство подземного первого уровня дороже в среднем на 10%, чем просто первого этажа, второго — на 20–30%, а третьего — на 60–70%. Соответственно, срок окупаемости будет значительно больше, нежели в аналогичном наземном комплексе. Более того, многое зависит от конкретных геологических условий, сложностей, связанных с укреплением фундаментов расположенных рядом со строительной площадкой зданий, необходимости обходить различные коммуникации, трубы, тоннели метро. Нужно учесть, что при строительстве многоярусных подземных сооружений смещение грунтов может повлиять не только на близлежащие здания, но и на строения, находящиеся в радиусе до 100 м от места застройки.

С таким видением проблемы соглашаются и девелоперы. «При продвижении вглубь нужно не забывать, что подземные строительные конструкции минимум в два раза дороже, чем наземные. На всех уровнях подземного пространства необходимо обеспечить гидроизоляцию и создать приемлемые климатические условия. При этом только установка инженерного оборудования и коммуникаций под землей съедает до 30% всего пространства», — говорит главный специалист ГК «Контини» Владимир Костычев. По его словам, стоимость инженерных систем здания на поверхности составляет порядка 20–30% от стоимости объекта, а цена инженерных систем подземных сооружений — уже около 40%. «Чем ниже мы опускаемся, тем меньше коммерческая рентабельность осваиваемой территории. На поверхности земли 80% площади приносит коммерческую выгоду, а под землей — лишь 40–50%», — объясняет он. Поэтому за подземное строительство девелоперы берутся, когда нет возможности возводить объекты на поверхности выбранного участка земли.

Например, в Colliers International недавно обратились пермские предприниматели, которые попросили разработать им проект подземного комплекса, однако после того как заказчики узнали, сколько будет стоить реализация такого проекта и как долго он будет окупаться, они отказались от своей идеи. По данным экспертов, себестоимость подземного строительства в Москве составляет около

\$5 тыс. за 1 кв. м. Учитывая то, что в подземном комплексе полезная площадь не превышает 40% от общей площади из-за необходимости прокладки дополнительных коммуникаций, девелоперу придется поднять арендные ставки, чтобы окупить комплекс в течение семи-восьми лет. В результате, по мнению эксперта, арендная ставка в таком комплексе должна быть на уровне \$3 тыс. в год за 1 кв. м. Такая ставка нереально высока. Но даже при стоимости метра в \$2 тыс. окупить подземный комплекс удастся в лучшем случае за восемь лет. Для этого ТЦ должен быть построен в уникальном месте. То есть в историческом центре Москвы.

Строящийся ТРЦ «Тверская Молл» на площади Тверская Застава находится в месте наибольшего покупательского спроса. «Однако одной из дополнительных сложностей осуществления работ стало конкурсное условие города нам, как девелоперу, сохранить транспортное движение на площади», — рассказывает Наталия Иванова. — Задача беспрецедентная. Примеров строительства подобных масштабов в центре столицы с сохранением движения, скажем, в Европе нет». В результате застройщик — компания AFI Development — осуществляет строительство через семь небольших строительных точек, которые на определенных этапах строительных работ переносятся.

«Естественно, меняется и схема движения транспорта по площади, все это организуется совместно с городом и, соответственно, согласуется. Издержки при такой организации работы выше, чем при подземном строительстве, когда площадка может быть огорожена. Кроме того, прежде чем осуществлять подземное строительство в историческом центре столицы, необходимо переложить десятки километров самых различных инженерных коммуникаций: канализации, водопроводов, электро- и теплотсетей, кабелей связи — включая специальную, троллейбусных контактных линий, кабелей системы сигнализации железной дороги и т. д.», — объясняет Наталия Иванова. Так, при перекладке коммуникаций под площадью Тверская Застава демонтировались узлы связи, построенные еще в сталинские времена.

Об их существовании было известно, однако прочность просчитать заранее было невозможно. Уходящие вглубь земли шахты-бункеры диаметром 25–30 м накрыты сверхпрочными железобетонными дисками толщиной до 3,6 м. Такие плиты приходилось пилить алмазными резами и канатами. Кроме того, над тоннелями проходящего под площадью Тверская Застава участка Замоскворецкой линии метро обнаружилось множество пустот. Для укрепления стен метрополитена при строительстве в эти пустоты в течение полугода закачивали специальный раствор. ■



**СВЯТОГОР**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР

www.svyatogor-center.ru

*Новый многофункциональный деловой комплекс в центре Москвы*



- ✓ ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ 34700 м<sup>2</sup>
- ✓ ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ОТ 500 м<sup>2</sup>
- ✓ ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ОТ 40 м<sup>2</sup> ДО 120 м<sup>2</sup>

- ✓ БЛИЗОСТЬ К ОСНОВНЫМ ТРАНСПОРТНЫМ УЗЛАМ
- ✓ РАЗВИТАЯ ИНФРАСТРУКТУРА С ПОЛНЫМ КОМПЛЕКСОМ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ

**+7 (495) 98-00-888**

115114, Россия, Москва,  
ул. Летниковская, д. 10

**ПОИСК**  
ГРУППА КОМПАНИЙ

Готовность в стадии shell&core II квартал 2009 года

Аренда — класс

РЕКЛАМА

# БЛИЖНИЙ ВОСТОК НЕ СРЕДИЗЕМНОМОРСКИЙ, А НАШ, ПРИВОЛЖСКИЙ ВОСТОК, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БЛИЖНИЙ — ПО РАССТОЯНИЮ, КУЛЬТУРЕ, МЕНТАЛИТЕТУ. ПО ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В ГЛАЗАХ МОСКВИЧЕЙ, ОСОБЕННО КАК МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ВЫХОДНЫХ, КАЗАНЬ ВСКОРЕ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ СЕРЬЕЗНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ ДАЖЕ ПЕТЕРБУРГУ. СТОЛИЦА ТАТАРИИ ПОКОРЯЕТ ГОСТЕЙ НАСТОЯЩИМ ВОСТОЧНЫМ КОЛОРИТОМ, КОТОРЫМ ОТМЕЧЕН И ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК ГОРОДА.

ОЛЕГ ОНЕГИН

**ДЕЛО ТОНКОЕ** Три года назад Казань широко отпраздновала свое 1000-летие. Благодаря этому событию о городе по-настоящему узнали как в России, так и за рубежом. Узнали, что это настоящая русская Мекка не только в мусульманском, но и в туристическом смысле. Кремль, уникальная мечеть Кул-Шариф, башня Сююмбике — отечественная сестрица Пизанской башни, замечательные пешеходные улочки в центре города (одна из них воспроизводит уголок Петербурга), множество объектов, связанных с известнейшими деятелями российской истории и культуры, кафешки и ресторанчики в национальном стиле.

Даже непереносимые детали советского прошлого вызывают в Казани скорее умиление, чем раздражение. Пример тому единственный в стране памятник Володе Ульянову, учившемуся в Казанском университете. Или метро — самая короткая ветка в мире. Красивый город с древней историей, современный, с высокоразвитой экономикой и развлекательной инфраструктурой. Добавим транспортную доступность, и не удивительно, что ежегодно туристический поток в Казань растет более чем на 10%. По итогам нынешнего года ожидается 1 млн туристов. Сюда едут, чтобы познакомиться с городом-сказкой, где стоит провести если и не тысячу, то хотя бы одну ночь.

Юбилей 2005 года стал мощнейшим стимулом и для развития гостиничного бизнеса, пробудив интерес среди девелоперов и отельеров, как опытных, так и начинающих. При этом Татария вообще и Казань в первую очередь — это Восток совершенно особого рода. Совсем не арабского разлива. Здесь принято к любому делу подходить взвешенно, ответственно и без суеты. Так ковалось долгожданное золото «Ак барса», этим же путем неуклонно близится к футбольному первенству «Рубин».

Но именно врожденная основательность вкупе с цейтнотом помешали построить или модернизировать к 1000-летию Казани необходимое число гостиниц разных категорий. Гостиничный бизнес — дело не только очень тонкое, но и небыстрое. Так, непосредственно к юбилею не успели открыться не только многие бизнес-отели, но и ряд гостиниц экономкласса. По словам генерального директора гостиницы «Милена» Аллы Мезенцевой, этот уютный отель на 30 номеров открылся только в декабре 2005 года по той причине, что все приходилось осваивать практически с нуля и самостоятельно. «Тогда в Казани не было ни управляющих, ни консалтинговых компаний», — рассказывает Алла Мезенцева, — и за советом профессионалов приходилось ездить в Москву или Петербург. Наши проектировщики не представляли, как правильно строить гостиницу. В итоге строились мы полтора года».

Спустя три года Алла Мезенцева, как и владельцы отеля, с удовлетворением отмечает, что проект удался. «Милена» имеет хорошую среднегодовую загрузку, а более половины всех гостей — постоянные клиенты. Их привлекает прежде всего выгодное расположение отеля — рядом с железнодорожным вокзалом и историческим центром — и, разумеется, соотношение цена-качество. Стандартный одноместный номер (двуспальная кровать, современный санузел, холо-



**ГОСТИНИЦА «РИВЬЕРА» НАХОДИТСЯ РЯДОМ С ЛЕДОВЫМ ДВОРЦОМ «ТАТНЕФТЬ АРЕНА» И ИМЕННО В НЕЙ ОСТАНАВЛИВАЮТСЯ ХОККЕЙНЫЕ КОМАНДЫ**

дильник, кондиционер) стоит всего 1,5 тыс. рублей. Без завтрака, который исключили после изучения пожеланий гостей, зато с включением в стоимость проживания таких бесплатных опций, как WiFi, посещение тренажерного и бильярдного залов. А завтрак, обед или ужин вам может приготовить по спецзаказу повар в кафе при отеле. Бронирование тоже бесплатное. Самый дорогой номер — восьмикомнатные апартаменты площадью 300 кв. м — стоит 8 тыс. рублей.

Недавно «Милена» почти одновременно с соседней «Волгой» подала заявку на прохождение государственной системы классификации гостиниц в категории «две звезды». «Среди наших клиентов немало иностранцев, а они всегда обращают внимание на соответствие отеля национальному стандарту», — поясняет Алла Мезенцева.

**ДАЛЕЕ ВЕЗДЕ** Из всех гостиниц Казани (сегодня, по данным городского туристско-информационного центра, их немногим более 40 с суммарным фондом 2,5 тыс. номеров, 4,5 тыс. мест) лишь 5 получили «звезды» по госсистеме. Это единственный на сегодняшний день пятизвездный отель «Мираж» и четыре гостиницы в категории «четыре звезды» — «Шалапин Палас Отель», «Джузеппе», «Сулейман Палас» и «Корстон». Последний осенью стал лауреатом Национальной туристской премии имени Юрия Сенкевича. С открытием в августе 25-этажной «Ривьеры» сегмент отелей бизнес-класса насчитывает порядка 700 номеров.

По мнению вице-президента Федерации рестораторов и отельеров Вадима Прасова, для Казани этого вполне достаточно. «Не думаю, что в сложившейся ситуации бизнес-поток будет стремительно расти», — говорит Вадим Прасов. — Я имею в виду не только грянувший финансовый кризис. Он, безусловно, повлияет на строительство новых отелей, сетевых в первую очередь. Рынок кредитования строительства отелей сейчас неважно себя чувствует. Номерная емкость прямо связана с количеством потенциальных гостей. А вот их увеличения стоит ожидать скорее не в деловом (авиарейсов вряд ли

станет намного больше), а в туристическом сегменте. Поэтому Казани сегодня нужны трехзвездные отели». Это мнение разделяет и замминистра по делам молодежи, спорту и туризму Республики Татарстан Анатолий Березинский. «В 2013 году в Казани состоится Универсиада, и к этому времени мы планируем построить еще 45–50 отелей», — говорит Анатолий Березинский, курирующий в названном министерстве развитие туризма. — Очень рассчитываем на приход известных мировых сетей. Accor Group строит в Казани трехзвездный отель Ibis. В 2009 году откроется и новая гостиница под одним из брендов Marriott в категории 3+.. «Четырехзвездников» уже действительно достаточно. Наши бизнес-отели имеют сегодня хорошую ста-

бильную загрузку. Этому помогает, в частности, то, что в Казани есть команды топ-уровня по всем игровым видам спорта. «Ривьера» расположена рядом с прекрасным ледовым дворцом «Татнефть Арена», и именно в этой гостинице останавливаются теперь гостевые хоккейные команды».

**ПЕРСПЕКТИВЫ** По оценке директора агентства делового туризма и гостиничного консалтинга «Лотос Хоспиталити» Оксаны Тубман, сегодня общий номерной фонд Казани заполнен в среднем на 55–65% в год, что является довольно хорошим показателем. Основная масса отелей уровня выше среднего нацелена на деловых туристов, посещающих город с целью проведения конференций, семинаров и инсентив-туров. «Радует, что руководящий состав таких отелей не стоит на месте, а следит за развитием гостиничного рынка как в России, так и за рубежом, перенимая опыт и используя его на практике», — отмечает Оксана Тубман. — Поэтому отельный бизнес в том виде, в котором он сегодня существует в Казани, занимает достойную позицию, особенно если сравнивать его со многими другими городами России, не считая Москвы и Петербурга. Существует реальная потребность в строительстве новых комплексов, особенно в категории «две-три звезды», тем более что в планах руководства республики и города развивать туристическую привлекательность региона».

С этим сегментом и связаны основные перспективы. Всемирные студенческие игры-2013 пройдут быстро, но они позволят значительно подтянуть инфраструктуру. ■



**В КАЗАНИ ВСЕГО ЧЕТЫРЕ ГОСТИНИЦЫ 4\*. ОДНА ИЗ НИХ — ОТЕЛЬ SULEIMAN PALACE**

## «МАРР Капитал» представляет

### Новый бизнес-центр класса А на Красной Пресне



ул. Сергея Макеева, вл. 13

#### Хорошая транспортная доступность

#### Развитая инфраструктура района

**Описание:**

- Общая площадь комплекса – 34 000 кв.м;
- Арендуемая площадь офисных помещений – 16 500 кв.м;
- Современные инженерные системы и коммуникации;
- Подземный паркинг на 400 м/мест;
- Свободная планировка.

**Готовность под отделку – 1 квартал 2009 года**

+ 7 (495) 980-18-08  
+ 7 (495) 980-18-09 (факс)  
secretary@marrcap.ru



РЕКЛАМА

# КАРТИНКА С ВЫСТАВКИ

В ЭТОМ ГОДУ ОТКРЫТИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКСПОЗИЦИИ НА АРХИТЕКТУРНОЙ ВЫСТАВКЕ В ВЕНЕЦИИ LA BIENNALE DI VENEZIA СОПРОВОЖДАЛОСЬ ПРОЛИВНЫМ ДОЖДЕМ, КОТОРЫЙ БУКВАЛЬНО ЗАЛИЛ ПАВИЛЬОН. ВЫСТАВОЧНОЕ ЗДАНИЕ, В КОТОРОМ ВЫСТАВЛЯЮТСЯ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКСПОЗИЦИИ ВО ВРЕМЯ БИЕННАЛЕ, СЕГОДНЯ НАХОДИТСЯ В УДРУЧАЮЩЕМ СОСТОЯНИИ. ПРИВЕСТИ ЕГО В ПОРЯДОК ИНВЕСТОРАМ МЕШАЕТ НЕКОНСТРУКТИВНАЯ ПОЗИЦИЯ ИТАЛЬЯНСКИХ ВЛАСТЕЙ, А ТЕПЕРЬ ЕЩЕ, КОНЕЧНО, И КРИЗИС.

АЛЕКСАНДР МАКАРЕНКО

**ЗДЕСЬ РУССКИЙ ДУХ** Надо сказать, что павильон, построенный архитектором Алексеем Щусевым, где уже 94 года проходят выставки во время венецианских биеннале, был далеко не первым опытом строительства выставочных площадок у отечественных архитекторов. Российская империя участвовала в международных экспозициях еще с середины XIX века, и архитектура наших павильонов вкупе с живописностью их композиционных решений неоднократно отмечались европейскими критиками.

Однако павильон в Венеции стал первым постоянным выставочным сооружением для России за рубежом — другие творения российских зодчих, как правило, строились из дерева и после окончания выставок разбирались.

Непосредственная история щусевского павильона началась в 1910 году, когда венецианское правительство предложило России за невысокую арендную плату участок в городском саду для строительства особняка для проведения выставок. Император Николай II, горевший желанием продвигать все русское за рубеж, с радостью ухватился за это предложение и поручил все организационные работы по созданию павильона Санкт-Петербургской академии художеств.

Непосредственно разработка проекта здания была делегирована академику архитектуры Алексею Щусеву, в то время проектировавшему Казанский вокзал, а позднее построившему Мавзолей Ленина и гостиницу «Москва». Любопытна версия, что Щусеву было поручено строительство по той причине, что венецианцы требовали павильона в «русском стиле», а Щусев, к тому времени уже бывший автором почти двух десятков церквей, как раз и считался знатоком этой самой «руссости». Занимаясь строительством храмов, он выработал свой подход к их проектированию: по мнению экспертов «Росизо», ему была присуща монументальность в сочетании с живописностью силуэта и выразительной пластикой в компоновке разноразмерных объемов, которые особенно ярко смотрелись на фоне псковско-новгородских мотивов в образном решении проектируемых объектов.

Закладка первого камня будущего павильона состоялась 8 сентября 1913 года. В основном при строительстве Щусев использовал кирпич, искусственный белый камень, черепицу и стекло — подобные материалы дали возможность архитектору использовать в образном решении как мотивы русского зодчества XVII века, так и элементы венецианской архитектуры. «Возводя павильон в городском парке Венеции на берегу лагуны, на месте, с которого открывался великолепный вид на площадь Сан-Марко и застройку набережной, Щусев не мог не включить в решение композиции фасадов архитектуру Дворца дождей с его глухим объемом и прорезанным арочными окнами», — комментирует архитектор Михаил Филиппов. Впрочем, Щусев внимательно подошел не только к разработке оригинального внешнего вида павильона России, но и учел все функциональные требования, предъявляемые к выставочным зданиям того времени. В частности, все три зала имели верхний свет, что обеспечивало необходимое равномер-



В ЭТОМ ГОДУ ВХОД В РОССИЙСКИЙ ПАВИЛЬОН УКРАШАЛА АРКА ХУДОЖНИКА НИКОЛАЯ ПОЛИССКОГО

ное освещение, причем малые залы дополнительно освещались окнами, позволяющими зрителю ориентироваться в окружающем пространстве. Само же здание павильона опиралось на белокаменный цоколь, за которым скрылся полуподвальный этаж с подсобными помещениями.

**ОТ ТРИУМФА ДО РАЗВАЛА** Интерес России к созданию собственной визитной карточки в Венеции был столь велик, что строительство было закончено всего за полгода, и 2 апреля 1914 года во вновь выстроенном здании начала работу первая экспозиция. Однако первая мировая война и последовавшая за ней революция привели к тому, что следующую экспозицию (ей стала выставка произведений выдающегося скульптора Александра Архипенко) российский павильон в Венеции увидел лишь в 1920 году. А в 70-х годах прошлого века павильон увидел свою первую и пока единственную капитальную реконструкцию — тогда был повышен уровень пола центрально-

расположенного в городском саду и раскинувшегося на берегу лагуны, началось с возведения венецианцами одного павильона, который представлялся разным странам, желающим продемонстрировать свои выставки в Венеции. Позднее свои павильоны на территории парка построили Англия, Бельгия, Венгрия, Германия, Голландия и Франция. И лишь затем очередь дошла до России, что, впрочем, по-

волило нашей стране создать павильон, признанный экспертами архитектуры самым красивым в Giardini Pubblici. Все же в садах Джардини сегодня находятся 32 национальных павильона, что вынуждает другие страны, которым «не хватило места», снимать в Венеции во время биеннале выставочные залы для показа своих национальных экспозиций. «Выставка занимает часть прелестного городского сада, при-

го зала и уменьшена высота верхнего этажа. Это позволило сделать еще один нижний этаж и тем самым увеличить выставочную площадь здания на 60–65%.

Однако 94 года постоянной эксплуатации с единственным капремонтом привели к тому, что в настоящий момент российский павильон в Венеции находится в удручающем состоянии. Стекланный купол, некогда восхищавший итальянцев и гостей выставки, ныне покрылся сетью крупных трещин, фундамент частично просел, а система гидроизоляции и вовсе приказала долго жить. В этом на собственном опыте убедилась российская делегация на последней Архитектурной биеннале. Во время официального открытия отечественной экспозиции пошел дождь, и вода буквально заливала все залы, заставляя официальных лиц краснеть, а гостей выставки — недоумевать, как купающаяся в нефтедолларах Россия могла допустить такой позор.

**ЦЕНА ВОПРОСА** Несмотря на противоречивые отзывы различных чиновников от архитектуры, удалось выяснить, что здание павильона Щусева в Венеции дол-

житься на берегу лагуны и обращенного к стороне острова Лидо. К сожалению, выставочные павильоны удалены от воды и только наш русский несколько замечен среди зелени, при подходе к парковой пристани. Для нас самым крупным событием является возможность видеть с этого года русское искусство не в итальянском выставочном здании, а в обширных и светлых залах своего русского павильона, по-

строенного академиком архитектуры А. В. Щусевым и выгодно выделяющегося своей архитектурой среди других» — так описывают в 1914 году в «Архитектурно-художественном еженедельнике» российский выставочный павильон в Венеции, в котором вот уже более 90 лет проводятся российские экспозиции самого, пожалуй, известного в мире биеннале. Надо сказать, что павильон Щусева был далеко не пер-

вое время находилось на балансе МИДа, после чего несколько лет назад перешло в собственность службы управления делами президента «Росзагрансобственность». А та, в свою очередь, в настоящий момент сдает его в аренду ФГУП «Государственный музейно-выставочный центр „Росизо“». Это учреждение было создано при Министерстве культуры РСФСР в 1959 году и раньше носило название Дирекция художественных фондов, а с 1977 года и до перестройки — «Росизопропаганда». В этом году на финансирование павильона со стороны государства было выделено всего около 2–2,5 млн рублей, чего хватило лишь на проведение поверхностного косметического ремонта.

Хорошо еще, что за последние годы сложилась такая практика, когда куратор российской экспозиции на биеннале привлекает спонсоров, которые выделяют дополнительные средства на приведение творения Щусева в порядок. Так, с помощью одного из кураторов Биеннале-2008 — Григория Ревзина — было собрано €107 тыс., которые во многом пошли на создание современной системы освещения здания. Однако подобные

вым опытом строительства выставочных площадок у отечественных архитекторов. Российская империя участвовала в международных экспозициях еще с середины XIX века, и архитектура наших павильонов вкупе с живописностью их композиционных решений неоднократно отмечались европейскими критиками. Однако павильон в Венеции стал первым постоянным выставочным сооружением для России

за рубежом — другие творения российских зодчих, как правило, строились из дерева и после окончания выставок разбирались.



В ДЕНЬ ОТКРЫТИЯ ВЕНЕЦИАНСКОЙ БИЕННАЛЕ ЛУЖИ БЫЛИ НЕ ТОЛЬКО СНАРУЖИ, НО И ВНУТРИ РОССИЙСКОГО ПАВИЛЬОНА

финансовые вливания, как признают эксперты, всего лишь капля в море — необходим дорогостоящий капитальный ремонт.

«Судите сами,— рассказывает Григорий Ревзин,— площадь павильона составляет около 500 кв. м. Комплексная реконструкция обойдется как минимум в \$500 за 1 кв. м. Так что на весь павильон потребуется по меньшей мере \$2,5 млн, а в реальности сумма наверняка будет в полтора-два раза больше». Тем более что нынешние требования к современным выставочным площадям не в пример строже, чем были при Щусеве: павильон нужно

снабдить современной системой вентиляции, технологичной крышей, системой освещения, провести перепланировку цокольного этажа и так далее.

**ИТАЛЬЯНСКИЕ ПАЛКИ В РОССИЙСКИЕ КОЛЕСА** Возникает резонный вопрос: почему государство не продаст или, по крайней мере, не сдаст павильон в долгосрочную аренду какой-либо крупной частной компании, которая в обмен на право использовать площади семь-восемь месяцев в году (то есть за исключением того времени, когда в Венеции проводятся художественные и архитектурные биеннале) осуществила бы капитальный ремонт павильона и модернизировало его?

«Проблема в том, что по ныне действующим правилам национальные павильоны, расположенные в венецианских садах Джардини, могут быть задействованы только во время биеннале,— говорит Григорий Ревзин.— Все остальное время в них не проводится других выставок и экспозиций, кураторы лишь постепенно готовят их к новым биеннале. Что, разумеется, не может устроить ни одного здравомыслящего инвестора».

Если только он, конечно, не решит вложиться в ремонт павильона из пиар-соображений. В частности, во время последней биеннале «ценой вопроса» активно интересовался президент Альфа-банка Петр Авен. Инвестор прорабатывал возможность создания с Министерством культуры совместной управляющей компа-

нии, которая бы занялась комплексным ремонтом павильона, а также организацией последующих биеннале. «Если эта идея действительно имела место, то ее можно назвать весьма неплохим вложением средств,— комментирует член правления Гильдии инвестиционно-финансовых аналитиков Валерий Петров.— Те же \$2,5 млн в масштабах Альфа-банка — копейки, за которые господин Авен получил бы колоссальный пиар в сфере культуры и искусства, а заодно при грамотном подходе к вопросу смог бы существенно улучшить позиции Альфа-банка в сфере private banking, организовав, к примеру, эксклюзивные вылеты для потенциальных клиентов на биеннале». Однако подобные планы банкира, судя по всему, если и не окончательно похоронил, то, по крайней мере, надолго отложил кризис. В пресс-службе Альфа-банка нам затруднились прокомментировать информацию о возможных «архитектурных» инвестициях своего руководителя.

**ВЫХОДА НЕТ?** Есть ли выход из той печальной ситуации, в которой оказалось творение Щусева в Венеции? По словам Григория Ревзина, идеальным решением проблемы было бы лоббирование всеми странами—хозяевами павильонов у администрации биеннале разрешения проводить в них «сторонние» выставки и экспозиции. Что, в свою очередь, быстро помогло бы найти инвестора для комплексной реконструкции и модернизации здания. «Однако для этого недостаточно даже объединенных усилий кураторов — процесс надо координировать на уровне МИДов стран, а этим пока никто заниматься не хочет»,— сетует Григорий Ревзин. Так что, по мнению эксперта, павильон может сегодня спасти либо прямое госфинансирование, либо «добровольно-принудительное» привлечение к реконструкции крупной госкомпании, такой как, например, «Газпром».

Однако нынешний кризис, заставляющий капитанов российского бизнеса потуже затянуть пояса, сводит вероятность подобного развития событий к минимуму. А значит, павильону России еще долгие годы придется стоять в Венеции в состоянии полураспада, изредка перебиваясь «подачками» в виде косметических ремонтов перед очередной выставкой. ■

ФОТО АЛЕКСАНДРОВА

# ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ПОД ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК 206 Га

## ИДЕАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И ДОСТУПНОСТЬ

Каширское шоссе,  
90 км от МКАД

# +7 (495) 981 0000

РЕКЛАМА

**В САДЫ** ДО 23 НОЯБРЯ В САДАХ ДЖАРДИНИ И ЛАБИРИНТАХ СТАРИННОГО АРСЕНАЛА В ВЕНЕЦИИ БУДЕТ РАБОТАТЬ ВЫСТАВКА ДОСТИЖЕНИЙ АРХИТЕКТУРНОГО ХОЗЯЙСТВА LA BIENNALE DI VENEZIA. ЗНАМЕНИТАЯ БИЕННАЛЕ ПРОХОДИТ РАЗ В ДВА ГОДА. ТЕМА ВЫСТАВКИ-2008, ПРЕДЛОЖЕННАЯ КУРАТОРОМ ААРОНОМ БЕЦКИ, ЗВУЧИТ НЕСКОЛЬКО НЕОБЫЧНО ДЛЯ АРХИТЕКТУРНОЙ ЭКСПОЗИЦИИ — OUT THERE: ARCHITECTURE BEYOND BUILDINGS («ТАМ, СНАРУЖИ: АРХИТЕКТУРА ВНЕ ЗДАНИЙ»). И ЭТО ИМЕННО В ТОТ МОМЕНТ, КОГДА КУРАТОРЫ РОССИЙСКОЙ ЭКСПОЗИЦИИ СОЗРЕЛИ ДЛЯ ПОКАЗА РЕАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ. ОЛЬГА СОЛОМАТИНА



ЭКСПОЗИЦИЯ НА ПЕРВОМ ЭТАЖЕ РУССКОГО ПАВИЛЬОНА НАЗЫВАЕТСЯ «ПАРТИЯ В ШАХМАТЫ. МАТЧ ЗА РОССИЮ». НА РАЗЛИНОВАННОМ ПОЛУ — ИГРА В ШАХМАТЫ МЕЖДУ РУССКИМИ И ЗАПАДНЫМИ АРХИТЕКТОРАМИ



В ЦОКОЛЬНОМ ЭТАЖЕ РУССКОГО ПАВИЛЬОНА — ИНСТАЛЛЯЦИЯ ХУДОЖНИКА НИКОЛАЯ ПОЛИССКОГО. ДО НЕГО ЛЕНД-АРТ — ЭТО ПЫТЫ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ МАРГИНАЛОВ. ПОСЛЕ — ЛАНДШАФТНЫЕ ФЕСТИВАЛИ, СОБИРАЮЩИЕ МНОГОТЫСЯЧНЫЕ ТОЛПЫ

## «БИЕННАЛЕ — ЭТО ЗВЕЗДЫ. МЫ ПРИВЕДЕМ БИЕННАЛЕ В РУССКИЙ ПАВИЛЬОН»

Сокуратором российского павильона в этом году был специальный корреспондент ИД «Коммерсантъ» ГРИГОРИЙ РЕВЗИН. Он рассказал, почему экспозиция называется «Партия в шахматы. Матч за Россию». А также поведал о том, откуда на главный архитектурный смотр мира набирались в 2008 году российские участники.



**BUSINESS GUIDE:** Как вы стали куратором российской выставки?

**ГРИГОРИЙ РЕВЗИН:** Павел Хорошилов, заместитель министра культуры РФ, позвонил мне в августе прошлого года и предложил стать сокуратором Венецианской архитектурной биеннале. Выставка предполагалась позитивная, не критическая. Рассказать там, как наша архитектура ужасна, показать сносы «Военторга» и реконструированное Царицыно не предполагалось изначально. Правда, это соответствовало моему настроению. Меня как-то смущало, что русская архитектура десять лет переживает строительный бум, построены сотни новых зданий, выросло поколение архитектурных звезд, а мы все продолжаем забираться в венецианский павильон, чтобы пристыдить ее отсюда за недостаточную зарубежность.

Я стал знакомить Павла Хорошилова с актуальным состоянием русской архитектуры. Я приносил ему работы Александра

Асадова, Михаила Белова, Андрея Боклова, Алексея Бавыкина, Александра Скокна, и на первой, самой лучшей, он как-то загорался и говорил: давайте сделаем персоналку вот этого. Но на второй работе как-то скисал и просил поискать еще. Сначала я ориентировался на свой вкус, потом на мнение коллег, потом тупо подсчитал все упоминания архитекторов в прессе и стал носить ему мастеров в соответствии с их рейтингом, но он никак не мог кем-то восхититься. Настал момент, когда я сказал: «Все, Павел Владьевич, других архитекторов у меня для вас нет». «Точно нет?» — не поверил он. «Ну, есть только западные звезды. У нас строят Фостер, Заха Хадид, Жан Нувель, Эрик ван Эгераат, еще десятков архитекторов. Но это не русские».

На том мы и расстались. А на следующий день он позвонил мне очень воодушевленный и сказал: «Я все придумал. Мы выставим вместе русских и западных архитекторов, которые строят в России. Биеннале — это звезды. Мы приведем биеннале в русский павильон».

**ВГ:** Как появилась тема шахмат?

**Г. Р.:** Мы некоторое время придумывали, как именно организовать это столкновение, и я предложил организовать все это как шахматную партию. Шахматный пол, на нем стоят макеты русских и западных архитекторов. Хорошилов этого долго не принимал, все искал альтернативные варианты, но лучше не нашлось. Так что этой идеей я некоторое время гордился.

Потом перестал. Я стал бояться именно того, от чего ушел. Я вспоминал выставку Юрия Аввакумова, Александра Бродского, наших архитекторов-концептуалистов и понимал, что хотя, быть может, они и менее объемны по охвату материала, но они попросту красивее. Архитектурная выставка — это особый жанр. На ней ведь показывают не сами произведения, а документы по поводу этих произведений — чертежи, фотографии, фильмы, макеты. А сами здания, они где-то в другом месте. Когда приходит архитектор-концептуалист, то он по всем статьям проигрывает реально строящему архитектору: за ним ни опыта, ни доказательств, что его идеи в принципе можно воплотить, ни проверки, насколько они полезны или вредны для людей. Но в одном отношении он выигрывает: он показывает не документацию по поводу произведения, а само произведение. А это самое главное, потому что зритель чувствует, где искусство, а где документация. Ну нет в нашей архитектуре образов пленительнее, чем работы Александра Бродского, которые показал в 2006 году Евгений Асс, и хотя это не имело никакого отношения к теме биеннале, наш павильон все равно был прекрасен.

Я нашел лучших в Москве макетчиков — компанию «Город богов» Виктора Тришина. Эти ребята делали потрясающие макеты — с дотошностью, какую я помню только в детстве в немецких железных дорогах, когда у всех вагонов скрупулезно

воспроизводились все детали. Мы показываем на биеннале фантастическое рукоделие, но это не Александр Бродский. Это верх ремесленного умения, но не произведение искусства.

**ВГ:** А тут еще объявили тему биеннале...

**Г. Р.:** У нас вся идея заключается в том, чтобы показать наконец здания, которые строятся. В феврале Бецкий приехал в Москву (его пригласила прочесть лекцию Ирина Коробина, глава Центра современной архитектуры). Ну, конечно, против идеи показать в русском павильоне Фостера, Заху Хадид, Доминика Перро, Томаса Лизера (Музей мамонта в Якутии) он возражать не мог. Там у них своя иерархия — они генералы, и против генералов не спорят. Он только попросил выставить что-нибудь помимо зданий. Автографы их, что ли? И я стал думать, что же бывает в русской архитектуре помимо зданий. Вообще-то смешная ситуация. Все, что мы показывали на биеннале в течение десяти лет, это и была русская архитектура помимо зданий. Ровно в тот момент, когда мы созрели для показа реальных зданий, тема биеннале оказалась противоположной... В результате я пришел к тому, что у нас нет ни одного концептуального центра, ни одной группы, вообще ни одного больше архитектора-концептуалиста. Единственное, что есть, это то, что каждый год наши лучшие архитекторы ездят в Калужскую область в деревню Никола-Ленивец к художнику Николаю Полисскому на ландшафтный фе-

стиваль и пытаются создать там инсталляции. Многим нравится, но лично мне кажется, что эти инсталляции сильно проигрывают тому, что делает сам Николай Полисский. Стоп, подумал я, Николай Полисский. И пошел к Хорошилову.

**ВГ:** Что сказал Хорошилов?

**Г. Р.:** Справедливо заметил, что Полисский все же не архитектор, а художник и у нас будут проблемы с выставлением его на архитектурной биеннале. Но, с другой стороны, он и сам думал о Полисском, потому что это самое интересное, что у нас есть в области ленд-арта. «В сущности, — сказал он, — альтернативы Полисскому нет. Надо только насытить его архитектурным содержанием». Ну а дальше у нас в плане насыщения архитектурным содержанием сама собой всплыла старая идея. Отлично, вот русские и западные звезды. Они конкурируют между собой. За что? Да вот ровно за то, чтобы воплотить мечты русского ландшафта. За Россию. За то, чтобы понравиться Полисскому.

Так мы придумали экспозицию России на XI Архитектурной биеннале. Наш павильон двухэтажный. Экспозиция называется «Партия в шахматы. Матч за Россию». На первом этаже Россия, Николай Полисский. На втором — партия в шахматы между русскими и западными звездами. Кто победит — мы не знаем. Знаем, что это матч за воплощение русской архитектурной мечты.

Интервью взяла ОЛЬГА СОЛОМАТИНА



ТАТЬЯНА РОДИНА  
РИСУЕМ АДАМОВ

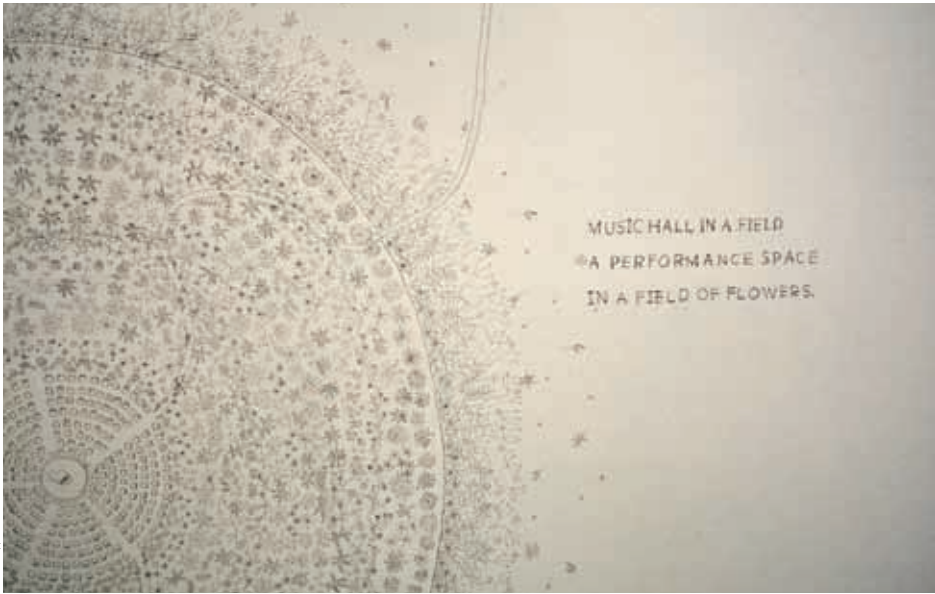
ЗСТОНЦЫ СДЕЛАЛИ НА БИЕННАЛЕ ИНСТАЛЛЯЦИЮ: СОБРАЛИ И ПРОВЕЛИ ОТ РОССИЙСКОГО ПАВИЛЬОНА К НЕМЕЦКОМУ БОЛЬШУЮ (ДВА МЕТРА В ДИАМЕТРЕ) ГАЗОВУЮ ТРУБУ. НАЗВАЛИ ЕЕ NORD STREAM



САМЫМ НАУЧНЫМ ВЫГЛЯДИТ ДАТСКИЙ ПАВИЛЬОН. ТАМ МНОГО РАЗНЫХ ГРАФИКОВ И КОМПЬЮТЕРОВ



ТРАДИЦИОННАЯ ЛОНДОНСКАЯ КОМНАТА В КВАРТИРЕ — ПЛОЩАДЬ ОКОЛО 12 МЕТРОВ, ИНОСТРАНЦЫ ЛЮБЯТ КОМНАТЫ ПОБОЛЬШЕ И СНОСЯТ ПЕРЕГОРОДКИ



В ЯПОНСКОМ ПАВИЛЬОНЕ ПРЕДСТАВЛЕНА ПРЕКРАСНАЯ ВЫСТАВКА ЮНЬЯ ИСИГАМИ — ВСЬ ПАВИЛЬОН ОСТАВЛЕН БЕЛЫМ, ПУСТЫМ, ТОЛЬКО НА СТЕНАХ ТОНЧАЙШЕЙ ГРАФИКОЙ ВЫРИСОВАНЫ ПРОЕКТЫ РАССАДКИ РАСТЕНИЙ



«ЗОЛОТОЙ ЛЕВ» ДОСТАЛСЯ ПОЛЬСКОМУ ПРОЕКТУ HOTEL POLONIA. КУРАТОРЫ ЗАДАЛИСЬ ВОПРОСОМ: ЧТО ПРОИЗОЙДЕТ С СОВРЕМЕННОЙ АРХИТЕКТУРОЙ ЧЕРЕЗ ПОЛВЕКА?



ГРУППА DROOG DESIGN ПОКАЗАЛА «ГОРОД ОДИНОКИХ ЛЮДЕЙ» — САМЫЙ ОБСУЖДАЕМЫЙ ПРОЕКТ В АРСЕНАЛЕ. ЗДЕСЬ МАНЕКЕНЫ, ВМОНТИРОВАННЫЕ В ДОМА, ЛЮДИ-УЛИТКИ. ОНИ ЗАМКНУТЫ И САМОДОСТАТОЧНЫ



ТАК НА ВЫСТАВКЕ В АРСЕНАЛЕ НЕМЕЦКИЕ ХУДОЖНИКИ ПРОИЛЛЮСТРИРОВАЛИ ТЕМУ БИЕННАЛЕ ЭТОГО ГОДА — «ВНЕ ЗДАНИЯ». СТЕН НЕТ — ТОЛЬКО КОММУНИКАЦИИ, КОТОРЫЕ ОБЫЧНО НЕ ВИДНЫ

«РЕШИТЕЛЬНО НЕ ПОНРАВИЛАСЬ»

Архитектор **ЕВГЕНИЙ АСС** дважды — в 2004 и 2006 годах — был художественным руководителем российского павильона на Биеннале архитектуры в Венеции. Российская экспозиция, представленная в этом году, ему решительно не понравилась. О том, почему так случилось, он рассказал в интервью корреспонденту **BG** **ОЛЬГЕ СОЛОМАТИНОЙ**.



**BUSINESS GUIDE:** Вы были на Архитектурной биеннале в Венеции. Понравилась ли вам экспозиция в российском павильоне?

**ЕВГЕНИЙ АСС:** Нет. Решительно не понравилась. Мне кажется ложной сама идея противоборства по признаку «наши — не наши» на поле архитектуры. Тем более когда

вся эта игра замешена на чисто коммерческих интересах и не имеет никакого отношения ни к качеству архитектуры, ни к решению реальных насущных проблем наших городов. И дизайн клетчатый мне показался слишком гламурным и назойливым.

**BG:** Понравились ли работы художника Николая Полисского, сделавшего из деревенских жердей стенды своего зала, триумфальную арку при входе в русский павильон и беседку на выходе?

**Е. А.:** Николай — замечательный художник, я очень люблю его работы, но здесь, по-моему, его просто использовали. Его работами, мне кажется, попытались компенсировать коммерческое буйство на верхнем этаже. Я не знаю, было ли это задумано как некий семантический прием или просто так случайно совпало, но хилые подпорочки, которые он выставил у себя в цокольном этаже, такие корявенькие ореховые подпорочки... как будто из последних сил удерживают на себе кошмарный груз хищной коммерческой деятельности, которая рано или поздно раздавит всю эту красоту, и природу, и искусство. Если и имелось в виду представить таким образом душу и тело современной российской архитектуры, то тело здесь спокойно обходится без души.

**BG:** Вы дважды были куратором российской выставки на Архитектурной биеннале в Венеции. Вас тоже ругали?

**Е. А.:** Ругали, конечно. Но что касается первого проекта, когда я привез в Венецию 100 студентов-архитекторов из России, мне кажется, что я был неправильно понят. Многие решили, что таким образом я хочу сказать, что архитектуры у нас нет и выставлять нечего. Для меня же биеннале прежде всего поле, на котором происходит профессиональная коммуникация. Которая не обязательно связана с репрезентацией ар-

хитектуры как таковой, но с внутренними процессами, которые происходят в архитектуре. Я обозначил важность включения постсоветской России, и в первую очередь молодых российских архитекторов, в международный профессиональный контекст. Этот проект высоко оценили многие известные зарубежные архитекторы. Меня правильно понял куратор биеннале 2004 года Курт Форстер. Он сказал мне, что, с его точки зрения, это очень сильный жест — использовать биеннале как образовательный институт. Я и сейчас считаю проект со студентами удачным: эти ребята многому научились, установили связи с крупными зарубежными архитекторами, они создали свой сетевой портал, они продолжают между собой общаться, многие из тех, кто был тогда в Венеции, прошли стажировки за границей. С точки зрения развития профессии проект состоялся.

**BG:** Второй раз вы привезли в Венецию выставку Александра Бродского.

**Е. А.:** К ней отнеслись более снисходительно, хотя бы потому, что Бродского все любят. Хотя тоже много было негативных откликов. Говорили, у нас тут «Сити» строится, а выбрали такого мелкомасштабного... и вообще это не архитектура. Но я не переживал особенно по этому поводу — мне была важнее реакция публики, а она была очень позитивной. Бродский после выстав-

ки в Венеции нарасхват у зарубежных университетов. До того в мире его больше знали как художника, а теперь и как практикующего архитектора. Я считаю, что из множества даровитых российских архитекторов он выделяется уникальной комбинацией художественного и архитектурного мировоззрения. Поэтому и выбрал его представлять Россию.

**BG:** Какие иностранные павильоны в этом году понравились?

**Е. А.:** Безусловно, лучшим является, с моей точки зрения, японский павильон. По-моему, он просто выводит на другой уровень — и концептуальный, и формальный. В каком-то смысле эта экспозиция поддерживает мою точку зрения, что биеннале — это все-таки не выставка архитектурного хозяйства. Ведь в Японии столько классной архитектуры, нам бы половину из этого построить, а выбор пал на внешне наивный, но очень тонкий и изысканный проект — белый павильон, вручную расписанный простыми карандашами.

**BG:** Рисунками растений, домов, людей. Потому что тема биеннале этого года Out There: Architecture Beyond Buildings («Там, снаружи: архитектура вне зданий»)?

**Е. А.:** Не думаю, что японцы имели в виду соответствие этому лозунгу. Это просто очень сильный гуманистический и экологический проект. А темы биеннале — это от-

дельный сюжет. Я не думаю, что национальные павильоны, как ученики, должны отвечать на вопросы, заданные учителем-куратором. Что происходит в национальных павильонах — это дело каждой страны. В этом году тема очень любопытно сформулирована. На мой взгляд, имелось в виду, что архитектура представляет собой не только здания, а некоторое культурное пространство. С этой точки зрения мне эта тема очень близка. Я полагаю, что именно этого нам не хватает: зданий много, а вот собственно архитектурной культуры мало. В этом смысле интересны были и швейцарский, и американский, и датский, и некоторые другие павильоны, где были представлены оригинальные проектные стратегии.

Мне показался очень любопытным с профессиональной точки зрения павильон английский — там очень интересно рассматривается тема жилья и в архитектурном, и в социальном плане. Тоже получилось забавно: вот у англичан есть звездный Фостер, а выставляют его русские, а не англичане. А сами британцы, наоборот, показывают скромное, простое и качественное жилищное строительство. И сравнивают его в ценовых параметрах — их эта проблема волнует. Нас эта проблема если и волнует, то уж точно не в нашем павильоне. Хотя мы знаем, что цены на недвижимость у нас не меньше, чем в Англии.

# Львиная доля

## ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЗАМЕТНЫХ ВО ВСЕХ ОТНОШЕНИЯХ КРЕМЛЕВСКИХ ПРОЕКТОВ В ИСТОРИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА СТАЛА РЕКОНСТРУКЦИЯ «ДОМА СО ЛЬВАМИ». ОСОБНЯК КНЯЗЯ ЛОБАНОВА-РОСТОВСКОГО УПРАВЛЕНИЕ ДЕЛАМИ ПРЕЗИДЕНТА РЕШИЛО ПРЕВРАТИТЬ В САМЫЙ ФЕШЕНЕБЕЛЬНЫЙ В ГОРОДЕ ОТЕЛЬ. АННА ПУШКАРСКАЯ

Дом князя Лобанова-Ростовского — одна из немногих сохранившихся в России работ Огюста Монферрана. Архитектор строил его с 1817 по 1820 год, почти одновременно с началом растянувшегося на 40 лет строительства расположенного рядом Исаакиевского собора. Место, выбранное для княжеского особняка, имеет особое градостроительное значение: дом находится на «острове» между Исаакиевской площадью, Вознесенским и Адмиралтейским проспектами. Виды, открывающиеся из его окон, трудно переоценить, а знаменитые львы из каррарского мрамора у входа работы скульптора Паоло Трискорни знакомы каждому школьнику: на одном из этих львов спасался от наводнения Евгений из пушкинской поэмы «Медный всадник». Сегодня памятник включен в федеральный список охраняемых особо ценных объектов культурного наследия, хотя от первоначальных интерьеров здания мало что осталось: в течение почти 200 лет бывшая княжеская недвижимость неоднократно перешла из рук в руки.

С 1820-х годов до 1917 года в здании размещалось Военное министерство Российской империи, в советское время — школа, телефонная станция, проектный институт. В 1990-е годы здание даже предлагали приобрести потомку княжеского рода Никите Лобанову-Ростовскому (чью коллекцию изобразительного искусства недавно приобрел фонд «Константиновский»), однако он отказался. В 2002 году памятник перешел в распоряжение управления делами президента РФ. Сначала власти собирались приспособить его для переезда Конституционного суда, однако в 2004 году в Кремле решили реконструировать дом под гостиницу класса de luxe.

Здание передали в аренду девелоперской компании ЗАО «Тристар инвестмент холдингс» («дочка» кипрской компании Valia) в аренду на 29 лет. Ранее компания реконструировала в Санкт-Петербурге на Васильевском острове гостиницу «Прибалтийская» для сети Park Inn. Одним из учредителей «Тристар инвестмент» сначала выступал Андрей Якунин, сын президента РЖД Владимира Якунина.

Основным инвестором проекта стал Valia, финансовым партнером — корпорация «Уралсиб». Управляет инвестициями Venture Investment & Yield Management LLP. Первоначально «Тристар инвестмент» планировал затратить на реконструкцию здания площадью 26 тыс. кв. м \$135 млн, однако на данный момент предполагаемый объем инвестиций вырос до \$145–\$200 млн. По словам гендиректора компании Михаила Масалова, уже освоено 25–30% этих средств, а общие строительные работы завершены на 80%. Для инвестора это «имиджевый» проект: коэффициент его доходности, по оценке главы компании, не превысит 10%, а окупиться вложения смогут не раньше чем через 10–15 лет.

Открытие отеля планируется к Петербургскому экономическому форуму в июне 2010 года. Управлять им инвестор пригласил канадского гостиничного оператора Four Seasons Hotels and Resorts. Директор по развитию Tristar Investment Виктория Соболевская сообщила, что компания рассчитывает на коммерческий успех (представители самой сети проект пока не комментируют). Заполняемость отеля, по прогнозу госпожи Соболевской, составит 70% в год, в стабильной экономической ситуации — до 80%. Средняя

**СКАНДАЛ РАЗГОРЕЛСЯ ЛЕТОМ ЭТОГО ГОДА, КОГДА ПЕТЕРБУРГСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РОСОХРАНКУЛЬТУРЫ ВЫЯВИЛО МАССУ НАРУШЕНИЙ И НАЛОЖИЛО НА ИНВЕСТОРА И ПОДРЯДЧИКОВ ШТРАФЫ ПО 20–30 ТЫС. РУБЛЕЙ**



**ЗНАМЕНИТЫЙ «ДОМ СО ЛЬВАМИ» ПОСЛЕ РЕКОНСТРУКЦИИ СТАНЕТ ГОСТИНИЦЕЙ КЛАССА DE LUXE**

стоимость номера в отеле составит \$650–700, за президентский люкс придется платить до 25 тыс. рублей в сутки.

Всего в отеле будет 183 номера средней площадью 46 кв. м: 157 стандартных и 16 класса «люкс» (executive suite), а также 3 с одной спальней (100 кв. м каждый), 6 с двумя спальнями (около 175 кв. м каждый) и один президентский (250 кв. м). Апартаменты президента будут оборудованы двумя спальнями, зоной отдыха, обеденным залом на 14 персон, кабинетом и террасой с видом на Адмиралтейский проспект. Подобного уровня будут и шесть люксов: в каждом по две спальни (хотя каждый из них может быть разделен и на два отдельных номера). Это позволит, например, принимать «большую семерку» лидеров при условии, что российский президент будет жить в Константиновском дворце.

В отеле разместятся два ресторана — высокой итальянской кухни на 107 посадочных мест (330 кв. м) и Oriental Fusion на 50 мест (191 кв. м), а также кафе-ресторан «Зимний сад» на 96 мест (416 кв. м), устроенный в виде атриума во внутреннем дворе. Для деловых встреч предусмотрены бар «Библиотека» на 67 посадочных мест (214 кв. м) с видом на Александрийский столп, Вознесенский и Адмиралтейский проспекты плюс шесть конференц-залов общей площадью 286 кв. м.

В подземной части здания глубиной 4,7 м предусмотрен бальный зал (354 кв. м) с прилегающим к нему фойе (100 кв. м), а также конференц-зала площадью 99 кв. м.

### МНЕНИЕ КОНКУРЕНТОВ

**Алексей Мусакин, руководитель петербургского филиала российской гостиничной ассоциации:**

— На мой взгляд, главным плюсом для размещения отеля Four Seasons в доме Лобанова-Ростовского является его расположение. Исаакиевская площадь — лучшее место для такого проекта по сравнению с другими адресами исторического центра. Она известна как площадь дорогих гостиниц, при этом окружение «Астории», «Англетера» и «Ренессанс Балтик Отель-Марриотт» конкуренции Four Seasons не составит, а только повысит статус отеля в глазах приезжающих и, следовательно, его заполняемость. Плюсом являются также открывающиеся из окон отеля виды, несравнимые, скажем, с видами из отелей на Невском проспекте, а также соседство с органами власти — рядом Мариинский дворец, где находится городской парламент. Для деловых интересов гостей отеля это тоже плюс. Еще одно несомненное преимущество — то, что отель разместится в историческом здании. Связанные с домом легенды и желание в него попасть будут подогревать интерес тех, кто здесь никогда не был. Главный минус для эксплуатации отеля обусловлен транспортными проблемами. Добираться на Исаакиевскую площадь будет нелегко, а отсутствие подземной парковки наверняка создаст неудобства. Хотя гостям персональная парковка не потребуются, но их все равно нужно доставлять к отелю на микроавтобусах и «Мерседесах». К тому же 100 парковочных мест для персонала явно недостаточно.

Что же касается интересов города, я думаю, основной минус — это то, что сотворили с домом Лобанова-Ростовского. Требования гостиницы подразумевают существенную перестройку интерьеров здания, что наверняка исказит его историческое пространство внутри. Хотя снаружи облик вряд ли сильно изменится — думаю, о появлении мансарды через год уже все забудут. Отмечу также, что город больше нуждается в дешевых отелях и вместо одного пятизвездного лучше было бы открыть два трехзвездных.

утвержден Главгосэкспертизой и согласован центральным управлением Росохранкультуры в Москве. «Из-за реорганизации этого ведомства экспертизой проекта параллельно занимались территориальное управление Росохранкультуры в Петербурге и комитет государственного использования и охраны памятников (КГИОП) городской администрации, которому с 1 января 2008 года переданы исполнительские полномочия по охране петербургских памятников. При этом все три ведомства предъявляли к проекту взаимоисключающие требования», — недоумевает господин Масалов.

Глава КГИОПа Вера Дементьева утверждает, что мансарда была построена на основе «ошибки в рабочей проектной документации», которую не заметили согласовавшие ее федеральные органы. Снести мансарду, конечно, вряд ли удастся, но сейчас инвесторы, КГИОП и Росохранкультура ведут активные консультации об адаптации видимой части проекта. «Современное использование здания и инженерные конструкции тяжело сочетаются с жесткими требованиями сохранить все особенности кровли Монферрана, но мы лояльные инвесторы и готовы учитывать мнение КГИОПа», — заявил господин Масалов. Он заверил, что высота котельной уже снижена с 3,8 до 2,7 м, а высота мансарды будет превышать историческую не более чем на 40 см.

Если мансарда у всех на виду, то судьба флигеля во внутреннем дворе решалась не так заметно: снести флигель решило московское ведомство Росохранкультуры. И хотя КГИОП предлагал сохранить хотя бы ту часть здания, которая была построена по чертежам Монферрана, его уже заменили новоделом. Исторических интерьеров, согласно проекту, сохранилось немного: реставрации подлежит только вестибюль, лестница, камин, анфилада второго этажа и комната с колоннами для променада. От помпезной отделки входной зоны искусственным мрамором инвесторам пришлось отказаться: КГИОП потребовал восстановить более строгий классический вид оштукатуренных стен с лепниной.

Член советов по охране культурного наследия при Министерстве культуры и правительстве Санкт-Петербурга Михаил Мильчик считает, что проект реализуется с грубым нарушением закона об объектах культурного наследия и методических основ реставрации. «Закон запрещает реконструкцию памятника — допускается только реставрация, а также приспособление под какие-либо функции, не меняющее всех архитектурных особенностей здания. Два года назад наш совет единодушно признал, что строительство мансарды, искажающее силуэт и уклон кровли, недопустимо. История тем более скандальная, что это один из немногих памятников, которые хорошо видны сверху тысячам туристов, поднимающихся на смотровую площадку колоннады Исаакиевского собора». «Порочным», по его мнению, является и принцип реставрации интерьеров, согласно которому реставрируется только хорошо сохранившаяся их часть, а остальное пространство полностью «вычищается», хотя его планировка даже с учетом перестроек может иметь историко-архитектурную ценность. Эксперт считает, что допущенные нарушения нужно оспорить в суде, причем отвечать за них в данном случае должен не инвестор, а согласовавшие проект чиновники. Инициативная группа «Спасем Петербург!» сейчас готовит иск в суд к застройщикам и органам охраны памятников и уже объявила общественный сбор средств на эти цели. ■



ПРОЕКТ

# ЗА ТРИ МОРЯ

ОСЕНЬЮ КАПИТАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА, ПО ОЦЕНКЕ БИРЖИ РТС, ОПУСТИЛАСЬ НИЖЕ \$500 МЛРД, ТОГДА КАК В МАЕ ОНА ПРЕВЫШАЛА \$1,4 ТРЛН. ИНВЕСТОРЫ ИЩУТ СПОСОБЫ СОХРАНЕНИЯ КАПИТАЛОВ. ЧТО КАСАЕТСЯ УСПЕШНЫХ РОССИЙСКИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, ТО ОНИ СОБИРАЮТСЯ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ ЗА РУБЕЖОМ.

АЛЕКСАНДР МАКАРЕНКО

**ПИР ВО ВРЕМЯ ЧУМЫ** Осенью на фоне разворачивающегося негативного сценария развития кризиса неожиданной стала информация о новом проекте Олега Дерипаски. Еще бы, ведь планы владельца «Баззла» сродни наполеоновским: в «пуле» с основным акционером венгерской TriGranit Шандором Демьяном и главой золотодобывающей корпорации Barrick Gold канадцем Питером Мунком он собирается стоять в южной части Черногории курорт с причалами для яхт. Речь идет о строительстве на территории 180–200 га (больше, чем площадь Монако) около 2 млн кв. м объектов инфраструктуры, гостиниц, апартаментов и вилл. Концепция проекта напоминает комплексные планы развития территорий в Дубае, когда на площади в десятки гектаров появляются единые по архитектуре строения и инфраструктура. По предварительной информации, на стройку партнеры выйдут в 2010 году, а реализация всех очередей строительства займет не менее десяти лет и потребует инвестиций в размере €8,3 млрд.

Вообще курортная недвижимость — явный лидер предпочтений российских девелоперов, решившихся на экспансию на зарубежные рынки. Так, компания «Интеко» запланировала реализацию пяти проектов на северном побережье Марокко общей площадью 2 млн «квадратов», которые займут около 1,5 тыс. га территории этой африканской страны. Инвестиции размером €500 млн будут осуществляться через дочернюю Kudla Group (второй соучредитель этой компании, владеющий 35% ее акций, — марокканский бизнесмен). Главный проект компании Елены Батуриной — это гольф-курорт Paradise Golf Resort в Ауштаме, который расположится на территории в 50 га. В

состав комплекса войдут 22 виллы, более чем 1 тыс. апартаментов класса «люкс», поле для гольфа на девять лунок, пятизвездный отель на 160 номеров, а также торговые помещения. На все про все от «Интеко» потребуется €230 млн — 120 из них компания уже вложила, что позволит закончить строительные работы через пять-шесть лет.

Также Kudla Group владеет еще одним участком площадью 10 га в Ауштаме, где планирует построить приморский курорт, но уже без гольф-полей. Эксперты считают африканские инвестиции Елены Батуриной оправданными. «Судите сами, доходность от сдачи апартаментов у моря здесь одна из самых высоких — 8% в год против 6,8% на самом посещаемом курорте Таиланда острове Пхукет и 3,3% на Мальорке», — говорит старший аналитик девелоперской компании «Развитие» Семен Глухарев. — Более того, по оценке Всемирного совета по туризму и путешествиям, к 2018 году Марокко заработает на въездном туризме \$17,32 млрд. Так что «Интеко» может поймать волну».

Другое курортное направление, активно привлекающее крупных российских девелоперов, — это Азиатско-Тихоокеанский регион, в особенности Вьетнам. Так, группа «Метрополь» уже в этом году собирается начать строительство 1 млн кв. м жилой и офисной недвижимости в Ханое, вложив вместе с вьетнамскими партнерами около \$800 млн. «Это не будут собственные деньги компании, — рассказывает генеральный директор группы «Метрополь» Михаил Слипенчук. — Мы будем выходить на рынок капитала, скорее всего, создадим фонд — либо российско-японский, либо японский». По словам топ-менеджера, выбор Вьетнама как главного вектора зарубежного девело-

перского бизнеса компании объясняется сочетанием низкой себестоимости строительства с высоким спросом на недвижимость, а также принятием нового законодательства страны, согласно которому иностранцы могут оформлять земельные участки в долгосрочную аренду на срок до 70 лет с последующей бесплатной пролонгацией. В результате только за последний календарный год в Ханое уже выявлены объекты более чем на \$4 млрд.

Помимо «Метрополя» заработать на азиатско-тихоокеанском поле чудес собирается и «Интеко»: два года назад компания объявила о планах инвестировать порядка \$400–500 млн в развитие гостиничной сети в странах региона.

**ПЕРЕОЦЕНКА ЦЕННОСТЕЙ** Любопытно, что сопоставление нынешней «карты» зарубежных инвестиций российских девелоперов с планами еще четырех-пятилетней давности убедительно демонстрирует, что произошла серьезная переоценка регионов с точки зрения перспективности. Если раньше в «топе» были Европа и Египет, то сегодня — Черногория, Марокко и страны Юго-Восточной Азии. «Это неудивительно, — комментирует Семен Глухарев. — Египет уже два-три года как серьезно переоценен, и если раньше доходность инвестиций в местную недвижимость была на уровне 30–40% в год, то сегодня опустилась до 8–10%, да и то в лучшем случае». В Европе же, по мнению эксперта, хороший доход может принести лишь реализация уникальных проектов.

Глядя на многомиллионные инвестиции российских девелоперов, поневоле возникает вопрос: почему столь масштабный «вывод» денег из страны начался в 2007–2008 го-

дах, а не, скажем, еще несколько лет назад? «Посмотрите на инвесторов, которые начинают масштабные проекты за рубежом, — говорит заместитель генерального директора УК «Ингосстрах-Инвестиции» Алексей Яшин. — Как правило, это московские компании, для которых столичный рынок почти исчерпан. В регионах свои игроки и все уже занято. В итоге вход в провинцию для них сопоставим с выходом за рубеж, что намного престижнее». Кроме того, по мнению эксперта, крупных инвесторов манит в Марокко, Черногорию и Вьетнам рентабельность, которая сопоставима с рентабельностью прошлых лет на рынке столичной недвижимости.

Однако оправдывается ли экспансия российских девелоперов в ситуации мирового кризиса ликвидности, не «подрубит» ли он продажи? Большинство экспертов полагает, что квалифицированным инвесторам бояться нечего. Кризис только поспособствует укреплению грамотных компаний, так как за счет повышенной рентабельности от зарубежных проектов можно стабилизировать свое состояние на внутреннем рынке, что, в свою очередь, сыграет положительную роль при выходе на IPO. Гендиректор УК «Лидер» Алексей Чаленко считает, что «курортная недвижимость — это покупка не основной жилплощади, а второго или третьего дома, трата, от которой отказываются в первую очередь. Так что в контексте кризиса в краткосрочной перспективе продажи недвижимости в Черногории наверняка встанут». Впрочем, по мнению эксперта, в перспективе полутора-двух лет финансовая ситуация исправится. «А так как реализация площадей начнется не раньше этого срока, проблем у инвесторов возникнуть не должно», — резюмирует Алексей Чаленко. ■



## ОФИСЫ В АРЕНДУ

Новое 29-этажное офисное здание  
класса «А» общей площадью 29 600 кв. м,

входящее в комплекс Центра международной торговли, в центре Москвы, рядом с «Москва-Сити». Месторасположение комплекса обеспечивает удобный доступ к Третьему Транспортному Кольцу, Кутузовскому проспекту и Новому Арбату. Ближайшие станции метро — «Улица 1905 года» и «Краснопресненская».

### ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- Класс «А», под отделку
- Высота между перекрытиями — 3,63 м
- Коэффициент парковки — 1:70
- Профессиональная управляющая компания «Центр международной торговли»
- Готовность к отделке: 1 квартал 2009

ПЕРИОД АРЕНДЫ:  
От 5 лет

ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ:  
от 500 до 25,700 кв.м

ПРЕИМУЩЕСТВА:  
Собственная готовая инфраструктура:  
отели, рестораны, апартаменты,  
торговые галереи, фитнес- и СПА-центры

Тел.: +7 (495) 797- 96-90

# ПОДМОСКОВНАЯ «РИВЬЕРА»

ПРЕЗИДЕНТУ «КРОКУС ГРУПП» АРАСУ АГАЛАРОВУ НАДОЕЛО ОТДАВАТЬ ГОСТИНИЧНОМУ КОМПЛЕКСУ МОСКВЫ ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ОСТАВЛЯЮТ В ОТЕЛЯХ ПРИЕЗЖАЮЩИЕ НА ВЫСТАВКИ В «КРОКУС ЭКСПО» ДЕЛОВЫЕ ТУРИСТЫ. ПОЭТОМУ К 2012–2013 ГОДАМ ОН СОБИРАЕТСЯ ПОСТРОИТЬ ЗДЕСЬ ТРИ ОТЕЛЯ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 111 ТЫС. КВ. М, НА ЧТО ПОТРЕБУЕТСЯ НЕ МЕНЕЕ \$630 МЛН.

АЛЕКСАНДР МАКАРЕНКО



У президента «Крокус групп» Араса Агаларова прекрасно складываются отношения с регионами. Прямой контакт с губернатором Московской области Борисом Громовым позволяет ему быстро продвигать строительство новых объектов сети гипермаркетов «Твой дом», а также активно расширять «Крокус Сити». А мэр Новосибирска Владимир Городецкий оказался настолько впечатлен проектами «Крокуса», что выделил компании участок площадью 43 га в самом центре города на набережной реки Оби. Там будет возведен комплекс сооружений общей площадью более 100 тыс. кв. м, в который войдут выставочный и торговый центры, гостиница, а также современный мультиплекс.

Есть у Араса Агаларова проекты в Одессе и Уфе, Челябинске и Калининграде. А вот с московской мэрией отношения у бизнесмена не складываются. То споры насчет величины налоговых отчислений в столичный бюджет возникают, то власти Первопрестольной не давали предпринимателю за свой счет построить удобную развязку для въезда-выезда в «Крокус» путем реконструкции близлежащих улиц. «И это несмотря на всю ту прибыль, которую приносят бюджету Москвы де-

ловые туристы, приезжающие на наши выставки! — не скрывает раздражения Арас Агаларов. — Возьмем только Московский автомобильный салон, который в этом году посетили 500 тыс. зарубежных гостей. Минимальная сумма, на которую можно прожить в Москве с учетом гостиницы, — это \$300 в день. И останавливаются все эти люди не в Подмосковье, а в Москве. Получается, что только эта выставка принесла экономике столицы как минимум \$1,5 млрд».

Чтобы исправить подобную «несправедливость», топ-менеджмент «Крокус групп» решил разработать трехуровневую схему «обустройства» территории комплекса гостиницами. «Первенцем» Араса Агаларова станет трехзвездный отель «Аквариум» площадью 12 тыс. кв. м, который будет приывать к третьему павильону «Крокус Экспо» и начнет работу уже в январе-феврале следующего года. «Предварительно здание, которое займет „Аквариум“, предполагалось отдать под офисы, причем офисы для различных подразделений „Крокус групп“, — рассказывает Арас Агаларов. — Однако я рассудил: офисы — это такая вещь, сколько их ни построй для собственных нужд, все равно окажется мало —

каждый захочет себе отдельный кабинет... Поэтому в мае решили построить отель и из-за формы назвать его „Аквариум“. По данным „Крокус групп“, общий объем инвестиций в проект составит \$12 млн — более чем скромная сумма, учитывая нынешние цены на рынке. «Эти деньги представляют собой наши расходы на отделку, — объясняет Арас Агаларов. — Само здание к нынешнему моменту уже почти построено, и соответствующие расходы были включены в общую смету третьего павильона „Крокус Экспо“. Остается добавить, что окупить вложения Арас Агаларов рассчитывает за шесть-семь лет, чему, к слову, будет немало способствовать средняя цена номера в \$200–250 за сутки.

Вторая «отельная» инициатива Араса Агаларова — это строительство четырехзвездной гостиницы общей площадью 50 тыс. кв. м, на возведение которой планируется потратить около \$100 млн. Отель примечателен тем, что станет составной частью самого, пожалуй, любимого детища президента «Крокус групп» — делового центра из 14 небоскребов общей площадью 1,5 млн кв. м под названием «Крокус Сити Манхэттен», который расположится прямо в

**ГОСТИНИЧНЫЙ ПРОЕКТ АРАСА АГАЛАРОВА, КОТОРЫЙ РАСПОЛОЖИТСЯ НА ТЕРРИТОРИИ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА КЛАССА «ЛЮКС» CROCUS CITY RIVIERA, БУДЕТ ПОСТРОЕН В ЛУЧШИХ ТРАДИЦИЯХ ЛАС-ВЕГАСА — ДОРОГО, РОСКОШНО, БЛЕСТЯЩЕ**

пойме реки за ТЦ «Твой дом» и моллом. В этом офисном комплексе арендаторы будут консолидированы по отраслевому принципу. К примеру, в одном секторе соберутся компании, занимающиеся модой, в другом — строительством. В качестве бонуса арендаторы получат возможность устраивать конференции и выставки в «Крокус Экспо» со значительными скидками. Первое высотное здание, носящее скромное название Agalarov Tower (высота — 40 этажей, площадь — 110 тыс. кв. м, объем инвестиций — \$165 млн), уже начали возводить.

Следующие башни, по словам Араса Агаларова, будут строиться исходя из анализа реакции рынка на появление первой, однако принципиальное решение о строительстве второго небоскреба и месте, где расположится гостиница,

**СЕГОДНЯ ФИНАНСОВАЯ СИТУАЦИЯ В «КРОКУС ГРУП» НЕСРАВНИМО ЛУЧШЕ, ЧЕМ В 1998 ГОДУ: БОЛЬШИНСТВО ЗДАНИЙ «КРОКУСА» НЕ ЗАЛОЖЕНО, ЧТО В НУЖНЫЙ МОМЕНТ ПОМОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ ПОД РЕАЛИЗАЦИЮ НОВЫХ ПРОЕКТОВ**

## ПРОЕКТ

Информацию о новых проектах компании могут высылать на адрес [solomatina@kommersant.ru](mailto:solomatina@kommersant.ru). Сообщение публикуется бесплатно. Решение о публикации информации принимает редакция.

бизнесмен принял летом этого года. Начаться оно должно весной 2009 года, и не более чем за два года гостиница с фондом в 750 номеров планирует открыть свои двери для постояльцев. По предварительным расчетам, средняя цена номера «манхэттенского» отеля будет на 20–30% выше, чем в «Аквариуме», что позволит окупить инвестиции в проект за те же шесть–семь лет. Впрочем, строительство «Аквариума» и отеля в «Манхэттене» лишь своеобразная разминка перед осуществлением самого амбициозного гостиничного проекта Араса Агаларова, который расположится на территории торгово-развлекательного центра класса «люкс» Crocus City Riviera площадью 225 тыс. кв. м.

Президент «Крокус групп» решил возвести его в лучших традициях Лас-Вегаса. Во-первых, Riviera будет представлять собой 30-этажную пристройку в венецианском стиле, фасады которой будут напоминать о различных архитектурных сооружениях мира. Так, один из них чем-то неуловимо похож на знаменитое Казино в Монте-Карло, а крыло, в котором разместится гостиница, по форме напо-

минает «скалу» гостиницы «Украина». Во-вторых, сходства с Лас-Вегасом комплексу Riviera добавляет искусственная река длиной 250 м, которая будет опоясывать комплекс по периметру — подобные «украшательства» весьма популярны в игровой столице мира.

Что касается непосредственно отеля, то Арас Агаларов надеется сделать его ни много ни мало одной из самых дорогих и феешенебельных гостиниц Москвы, не уступающей по уровню сервиса таким грандам отельного бизнеса, как «Националь» или «Балчуг». Согласно предварительному проекту, отель общей площадью 49 тыс. кв. м вместит в себя 613 номеров трех ценовых уровней. Дороже всего гостям столицы обойдется проживание в одном из 12 апартаментов площадью от 217 до 436 кв. м, которые расположатся на 25-м, 26-м и 27-м этажах Crocus City Riviera. Немного дешевле будут стоить 222 пятизвездных номера, расположенных с 16-го по 24-й этаж. Наконец, на 7–15-м этажах разместятся 379 номеров уровня «четыре звезды». Кто будет управлять главным отель-

ным детищем Араса Агаларова, пока неизвестно, однако договаривают о сотрудничестве с УК Kempinski AG.

Инвестиции в строительство гостиницы составят \$430 млн. «Думаю, мы окупим этот проект за 10–11 лет, — полагает Арас Агаларов. — Инвестировать на подобный срок не боюсь: мой бизнес в России уже прошел и огонь, и воду, и медные трубы, и на рынке „Крокус групп“ чувствует себя очень уверенно». Уверен предприниматель и в отношении перспектив заполняемости комплекса. «В Riviera гостиничное пространство будет гармонично дополняться площадями для бизнеса и развлечений, — говорит господин Агаларов. — Торговые площади займут около 40 тыс. кв. м, рестораны и бары — 7,5 тыс. кв. м, СПА-комплекс — 12,8 тыс. кв. м. И это уже не говоря о восьмизвездном кинотеатре на 421 место. Так что, думаю, с заполняемостью у нас проблем не будет». А вот с чем проблемы у предпринимателя есть, так это со сроками реализации проекта. По словам Араса Агаларова, из-за разразившегося в России кризиса ликвидности сроки строительства Crocus City

Riviera придется серьезно сдвинуть, в результате чего комплекс начнет работу не раньше 2012–2013 годов.

Через три–четыре года «Крокус групп» прирастет без малого 111 тыс. кв. м гостиничных площадей (общая вместимость — 1613 номеров), на что потребуются не менее \$630 млн. Оправданны ли подобные инвестиции, особенно на фоне поразившего сегодня российский и мировой финансовые рынки кризиса ликвидности? Сам Арас Агаларов в этом не сомневается. «С кризисом, безусловно, надо считаться, — говорит предприниматель. — Не удивлюсь, если наша выручка снизится на 30–40%. Однако, например, после 1998 года ситуация была намного хуже: из-за кризиса на нас „повис“ долг в \$46–47 млн, а в активе было лишь несколько магазинов да товарные запасы. Тогда мы не просто выжили, но и заложили тот фундамент, на котором вырос „Крокус“». По словам Араса Агаларова, сегодня финансовая ситуация в группе гораздо лучше, большинство зданий «Крокуса» не находится в залоге, что в нужный момент всегда поможет получить деньги под реализацию новых проектов. ■

## МНЕНИЕ КОНКУРЕНТОВ И ЭКСПЕРТОВ

**Вадим Прасов,**  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ФЕДЕРАЦИИ  
РЕСТОРАТОРОВ И ОТЕЛЕВ:

— К плюсам проекта следует отнести наличие стабильного потока гостей. Необходимо также отметить, что зачастую в «Крокусе» параллельно проходит сразу несколько выставок, так что потенциальных гостей всегда много. Отели разного сегмента позволят удовлетворить потребности разнообразной аудитории. При этом гостями могут быть не только участники и посетители выставок, но и гостевой поток расположенных рядом и планирующих к постройке бизнес-центров, а также зданий правительства Московской области.

Наличие в непосредственной близости станции метро, подведение в скором времени шести полос от Новорижского шоссе, открытие разворота под МКАД, а также само расположение объекта делает его интересным не только для участников выста-

вок, но и для транзитных пассажиров. Одновременно можно отметить, что развитие столь большого количества номеров (1333) в сегменте «четыре–пять звезд» в непосредственной близости от МКАД вызывает некоторые сомнения в их необходимости в таком объеме.

Минусы проекта — недостаточное количество номеров в сегменте «три звезды». На мой взгляд, целесообразнее изменить соотношение в пользу номеров в более демократичном сегменте. Основная масса посетителей и участников выставки ищут варианты размещения по цене \$100–200 в сутки и уровень цен в отелях «четыре–пять звезд» в рамках строящегося комплекса едва ли их устроит. Кроме того, в ближайшей перспективе на эти грандиозные планы, несомненно, окажет влияние финансовый кризис.

Сезонный фактор, сопутствующий выставочной деятельности, окажет влияние

на загрузку отелей. Высокий выставочный сезон — весна и осень, тогда как летом и зимой выставочных мероприятий проходит крайне мало. Заполнение отелей в период выставочного затишья вызывает вопросы.

**Сергей Колесников,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ  
«ГОСТ ОТЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ»:

— Вижу только плюсы. Господин Агаларов пошел по очень интересному и не так часто встречающемуся пути. Он стал строить вертикально интегрированный комплекс, ядром которого является выставочный центр. Учитывая тот факт, что ядро уже раскручено, создание гостиниц разного уровня является уместным. Это позволит увеличить в первую очередь доходность проводимых мероприятий, увеличит возможности для участников и гостей выставок. В конечном счете наличие целого комплекса в руках одной структуры минимизирует их затраты и

позволит быть более конкурентоспособным всему «Крокусу» в вопросах создания условий для проведения выставочных мероприятий. В результате выиграют и организаторы, и участники. Комплекс сможет представлять широкий и гибкий комплекс скидок для участников и гостей выставок. Кроме этого мы фактически получаем созданный единый пакет, который посредством грамотного менеджмента позволит довести обслуживание до новых высот. Так как за созданный продукт нести ответственность будет единая дирекция.

**Дмитрий Степаненко,**  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ «ГЕЛИОПАРК ГРУПП»,  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
«ГЕЛИОПАРК ОТЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ»:

— Необходимость в появлении на территории «Крокус Экспо» гостиничного комплекса назрела давно. В успехе проекта я не сомневаюсь. Спрос на городские отели

со стороны бизнес-туристов, особенно в периоды выставочной деятельности, очень велик. С учетом деловой активности в Москве уровень загрузки нового отеля должен быть высоким. Наличие средств размещения на территории выставочного комплекса позволит избежать пробок в этом районе и улучшить логику для организаторов и участников выставок.

Необходимо определиться с брендом и гостиничным оператором, то есть кто будет реализовывать этот масштабный проект. Есть несколько моментов, на которые стоит обратить внимание. Будет ли в процессе создания новых объектов поднят вопрос о реконструкции близлежащих улиц, развитии инфраструктуры района и как принятые решения отразятся на качестве жизни его жителей? И следующий вопрос: в какой период будет реализован этот проект? Как повлияет сегодняшний кризис на сроки проекта?

# КОМСТАР > СВЯЗЬ > БИЗНЕС



реклама

## Комплексные решения для объектов недвижимости

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



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



Современный бизнес-центр рядом с парком  
«Сокольники» и прямым доступом на ТТК

Horus +7 (495) 788-55-75 [www.horuscapital.com](http://www.horuscapital.com)



A Horus project

- Вакантная площадь: 8 400 м<sup>2</sup>
- Помещения готовы под чистовую отделку
- Развитая инфраструктура