КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

АРЕНДАТОРЫ ХОТЯТ ОТ ОФИСНЫХ ЦЕНТРОВ НЕВОЗМОЖНОГО/27

ПИФЫ ДЕЛАЮТ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ДОСТУПНОЙ ДЛЯ ГРАЖДАН/29

ИГОРНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ СТАНУТ ИГРОКАМИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ/32

«МОСКВИЧ» ОТПРАВЛЕН НА СЛОМ/34

Вторник, 13 марта 2007 №39
(№3615 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40 являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.
Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226 07111

www.kommersant.ru

АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ДЕНЬГИ НЕ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЯ

Столичный рынок коммерческой недвижимости, строго говоря, рынком называть еще рано. Вот жилье — понятно: цена квартиры определяется исключительно спросом. Одно время даже участки под жилую застройку продавали исключительно на аукционах — но вовремя спохватились.

В секторе коммерческой недвижимости в рыночные отношения никто играть даже не пытается. Пока значительная часть пригодных под офисы площадей находится в управлении структур городских властей или госорганизаций, говорить о формировании рыночной цены на нее бессмысленно. Относительно прозрачна лишь структура ценообразования на офисы класса А: все они находятся в современных бизнес-центрах, построенных частными инвесторами, стремящимися извлечь из своего проекта максимальную прибыль. А чего еще может хотеть инвестор?

Иное дело госструктуры, руководствующиеся в своих действиях какими-то иными, очевидно, высшими государственными соображениями. Продажа «Москвича» (см. материал на стр. 34) тому пример. Московские девелоперы все как один говорят, что реальная стоимость земли куда выше аукционной. Но кредитора обанкроченного предприятия — Министерство финансов — это ничуть не волнует. Наверняка при проведении конкурсных торгов все формальности были соблюдены и оценщик, выдавая рекомендации по стартовой цене лота, эту цену обосновал. По большому счету райончик — дрянь, территория много лет загаживалась отходами производства «Москвичей», соседство — сплошь промзоны. И тем не менее до последнего не верится в то, что до сих пор огромные участки в одном из самых дорогих городов мира можно приобрести с огромным дисконтом.

За что же государственные кредиторы пожертвовали частью цены участка? Пока видна лишь одна причина — дать возможность городским властям с наименьшими вложениями увеличить свою долю в предприятии «Автофрамос». Мэрия ранее уже была крупным акционером этого предприятия: «Автофрамос» выпускал модель Megane. Renault выкупила у мэрии ее долю и наладила выпуск сверхдешевой модели Logan, которая стала реальной альтернативой «Жигулям». И теперь история повторяется — уверен, столичная власть в ближайшее время будет получать дивиденды от этого успешного предприятия.

ФАНТАЗИИ В РАБОЧЕМ ПОРЯДКЕ

НЕСТАНДАРТНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИДЕИ ПОКА НЕ ТАК ЧАСТО РЕАЛИЗОВЫВАЮТСЯ В РАМКАХ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРИЧИНА — В ОПАСЕНИИ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОПАСТЬ В ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ОДНОГО АРЕНДАТОРА И НЕВОЗМОЖНОСТЬ СПРОГНОЗИРОВАТЬ СПРОС НА ПОМЕЩЕНИЯ, ОТЛИЧАЮЩИЕСЯ ОТ СТАНДАРТНЫХ КЛАССОВ А, В И С. КАК СЛЕДСТВИЕ, ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ МОСКВЫ БОЛЬШЕЙ ЧАСТЬЮ ОСТАЮТСЯ СОВЕРШЕННО БЕЗЛИКИМИ. НАТАЛИЯ ПАВЛОВА-КАТКОВА

НА ЭТАПЕ ПОИСКА АРЕНДАТОРЫ С ОРИГИНАЛЬНЫМИ ИДЕЯМИ ОТНОСИТЕЛЬНО ИХ БУДУЩЕГО ОФИСА ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ТЕМ ОБЪЕКТАМ, КОТОРЫЕ В ЦЕЛОМ ОТВЕЧАЮТ ИХ ЗАПРОСАМ И СОБСТВЕННИКИ КОТОРЫХ ПРИНЦИПИАЛЬНО НЕ ВОЗРАЖАЮТ ПРОТИВ ИЗМЕНЕНИЙ

КОНЦЕПЦИЯ ДОРОГОЙ ПОСТРОЙКИ Создатели «Баркли-Плаза» поставили перед собой цель сделать самый дорогой офисный комплекс в городе. И населить его соответствующими арендаторами. Отсюда и бутики на первом-втором этажах, и апартаменты на пятом-седьмом этажах с видом на набережную и отдельным входом с той же стороны.

Соседство под одной крышей офисной части с апартаментами в Москве не в новинку, однако еще несколько лет назад подобные проекты считались провальными. «Никто не будет жить в резервации, состоящей из дома и работы»,— говорили девелоперы. Однако в компании «Баркли» рискнули проверить этот тезис на практике.

«Причина, по которой мы постарались уместить как можно больше типов объектов под одной крышей, кроется в месте расположения дома,— говорят в компании.— Это Пречистенская набережная в 1,5 км от Кремля в непосредственной близости от Остоженки и Крымского моста. В данном же проекте, как мы предполагаем, жилые помещения будут востребованы иностранными партнерами, приезжающими на продолжительную работу в Москву, но не желающими при этом обзаводиться здесь собственными квартирами и не стремящимися проживать в гостиницах». В общем, логика в таком суждении есть. Если не знаешь, что принесет больший доход на таком «золотом» участке — офис, квартиры или торговый центр,— строй все одновременно.

Насколько близким к реальности окажется прогноз, станет ясно в ближайшее время: комплекс планируется ввести в эксплуатацию к концу года.

Тем не менее проект «Баркли» довольно показателен для нынешнего состояния рынка офисных площадей. Приближающееся его насыщение заставляет девелоперов придумывать все новые форматы, решаться порой на довольно смелые эксперименты, к числу которых можно отнести и проект «Баркли-Плаза». Вообще, четкое попадание в запросы арендаторов при разработке нетипичного проекта офисного центра — задача не их простых. Не случайно девелоперы изначально ориентируются на самые общие из них.

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ПРОЕКТЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2007 ГОДУ

НАЗВАНИЕ ОБЪЕКТА	АДРЕС	КЛАСС ЗДАНИЯ	ДАТА ЗАВЕРШЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА (КВАРТАЛ 2007 ГОДА)	ОФИСНАЯ ПЛОЩАДЬ, ПРЕДНАЗНАЧЕННАЯ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ (ТЫС. КВ. М)
«БАШНЯ НА НАБЕРЕЖНОЙ» (ЗДАНИЕ 3)	«МОСКВА-СИТИ», КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ.	А	III	108
КОМПЛЕКС «ФЕДЕРАЦИЯ», БАШНЯ «ЗАПАД»	«МОСКВА-СИТИ», КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ.	А	II	80,8
БИЗНЕС-ПАРК «ГРИНВУД»	71-Й КМ МКАД	В	I–II	75
БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕВЕРНАЯ БАШНЯ»	«МОСКВА-СИТИ», КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ.	А	III	61,1
БИЗНЕС-ПАРК «ХИМКИ» (ФАЗЫ 1–3)	ЛЕНИНГРАДСКОЕ Ш.	А	II	54,4
«СИТИДЕЛ»	УЛ. ЗЕМЛЯНОЙ ВАЛ, Д. 11–19	А	III	45,4
«СЕРЕБРЯНЫЙ ГОРОД»	СЕРЕБРЯНИЧЕСКАЯ НАБ., Д. 27	А	II	38,5
КОМПЛЕКС «КАПИТАЛ СИТИ», БАШНЯ «ЮЖНАЯ»	«МОСКВА-СИТИ», КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ.	А	–	29,5
«ГАЗОЙЛ ПЛАЗА»	УЛ. НАМЕТКИНА, Д. 14	А	II	25,96
«ВОЕНТОРГ»	УЛ. ВОЗДВИЖЕНКА, Д. 10	А	III	22
«СОКОЛИНАЯ ГОРА»	СЕМЕНОВСКИЙ ПЕР., ВЛ. 21	А	II	20,8
«ЛОТТЕ»	УЛ. НОВЫЙ АРБАТ, ВЛ. 21	А	II	20,7
БИЗНЕС-ЦЕНТР	УЛ. ИВАНА ФРАНКО, Д. 10А	В	–	20,2
«ФАБРИКА СТАНИСЛАВСКОГО»	УЛ. СТАНИСЛАВСКОГО, Д. 21, СТР. 1–2, 18	В	III	19,3
«ЛЕФОРТ» (2-Я ОЧЕРЕДЬ)	УЛ. ЭЛЕКТРОЗАВОДСКАЯ, Д. 27	В	II	18
«ЧЕТЫРЕ ВЕТРА»	УЛ. БОЛЬШАЯ ГРУЗИНСКАЯ, Д. 69–71	А	IV	17,5

ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL.

РИСУНОК НА ОБЛОЖКЕ: ЛЕОНИД ФИРСОВ

«При проектировании офисных центров мы стараемся встать на место будущих арендаторов и понять, что же им реально будет необходимо,— рассказывает Кирилл Субботин, руководитель департамента офисных помещений „ДС-Девелопмент“ (ГК „Дон-строй“).— В каждом нашем центре должны быть: автомойка, кафетерий для арендаторов, конференц-залы, переговорные, отделение банка, туристическое агентство с кассой авиа- и железнодорожных билетов, прокат автомобилей и другие сервисные службы. Рынок сам регулирует этот набор, и услуга будет востребована. На мой взгляд, слишком необычные опции рассчитаны на узкую категорию клиентов, чем арендодатель сознательно ограничивает круг арендаторов. Но если арендодатель угадал, то он может быть вознагражден более высокой арендной платой».

НОВЫЙ ТРЕНД В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: КВАРТИРА И РАБОЧИЙ КАБИНЕТ В ОДНОМ КОМПЛЕКСЕ

СОН В РАБОЧИЙ ПОЛДЕНЬ Собственно, широкая распространенность формата shell & core (сдача офиса под чистовую отделку, со свободной планировкой) уже сама по себе свидетельствует о том, что девелоперы понапрасну рисковать, воплощая собственные фантазии, не любят.

«В качестве примера нестандартного требования к офисному помещению можно привести случай, когда руководитель крупной компании захотел иметь рядом с кабинетом звуконепроницаемую комнату, в которой хотел обустроить студию, где, не отрываясь от работы, мог бы играть на барабанах, не мешая при этом остальным сотрудникам,— рассказывает директор департамента коммерческой недвижимости и инвестиций NAI Global Владимир Журавлев.— Еще один пример оригинальной заявки — желание совместить офисное помещение и спальню: так, известный политический деятель потребовал, чтобы в соседней с его кабинетом комнате располагалась релакс-зона с кроватью».

Впрочем, такое пожелание в последнее время оригинальным назвать сложно. Кровать в соседстве с кабинетом требуют все чаще: руководители вынуждены проводить на работе большую часть своего времени, и комната отдыха зачастую бывает необходима.

Но спальня и музыкальная комната — причуды одного, пусть и высокопоставленного, сотрудника компании-арендатора. А вот наличие в офисном центре фитнес-клуба представляет интерес для всех сотрудников.

«Как раз недавно сменил владельца офисный центр на Большой Черемушкинской, на последнем этаже которого есть бассейн под остекленной крышей,— говорит заместитель руководителя отдела исследований и аналитики компании Praedium Александра Кадченко.— Появление в офисном здании помещения, изначально предназначенного для фитнес-центра, становится тенденцией».

Так, фитнес-центры планируется разместить в некоторых объектах ММДЦ «Москва-Сити» (Mercury City Tower, «Город столиц»).

СПОРТИВНЫЙ КАБИНЕТ Необычные запросы к офисам чаще поступают со стороны компаний, деятельность которых связана с творчеством: рекламных фирм, маркетинговых и дизайнерских агентств, архитектурных бюро. Для таких компаний необычный офис — один из способов подчеркнуть свою уникальность. Однако даже они достаточно редко предъявляют требования, которые можно назвать «безумными». Фантазия российских арендаторов обычно не заходит дальше того, что уже давно реализовано на Западе. В частности, одним из требований могут быть высокие потолки (шесть и более метров), двухуровневый офис с антресолью, арендаторы могут пожелать устроить офис в заводском помещении.

Иностранцы могут быть куда изощреннее в своих желаниях. Правда, в ряде случаев их пожелания можно угадать заранее, и для их воплощения даже не потребуется переоборудование пространства.

«В моей практике встречались случаи, когда в крупном многофункциональном комплексе в Москве, где есть все: и фитнес-центр, и бассейн, и гостиница для долгосрочного проживания, и офис для работы, и конференц-зал, руководитель фирмы—потенциального арендатора, житель одной из стран Ближнего Востока, просил отдельный спортзал для жены,— делится собственным опытом Кирилл Субботин из „ДС-Девелопмент“.— Пришлось оборудовать ей мини-зал прямо в офисе. В рамках другого заказа арендатору-финну пришлось делать в офисе мини-сауну».

Строго говоря, национальные особенности нельзя отнести к разряду необычных требований, но некоторые из них могут поставить в тупик российского девелопера. Например, мусульмане часто обращают внимание на расположение входов и окон в помещении, ориентируясь на Мекку. Японцы не любят этажи и номера офисов с цифрой «четыре» (на японском языке ее написание совпадает со словами, означающими понятие смерти).

Впрочем, какие бы экзотические требования ни высказывал арендатор, девелоперы едва ли изменят под них уже разработанный проект, а тем более концепцию уже готового офисного центра. Если ее и приходится менять, то по иным причинам.

«В качестве примера изменения концепции можно привести ситуацию с бизнес-центром „Бородино“ на Русаковской улице,— вспоминает Армен Шаваршян, специалист департамента офисной недвижимости Penny Lane Realty.— Когда его сдавала в аренду управляющая компания, предлагались площади маленькими блоками, и при этом почти 90% были свободны. После того как собственник подписал эксклюзивный договор с одной из ведущих компаний, которая полностью изменила концепцию сдачи в аренду, 80% площадей были сданы в течение трех месяцев».

Подобные ситуации происходят из-за непрофессионализма. Девелопер придумывает оригинальную, но при этом непрактичную планировку здания с нестандартным использованием площадей. Дальше есть несколько вариантов: если это здание используется «под себя», то компания полностью реализовывает собственное представление о комфортном рабочем пространстве. Если же девелопер имеет цель впоследствии продать объект, то необычное функциональное назначение помещений затрудняет его продажу. «Например, около года назад на продажу в центре Москвы было выставлено банковское здание, в цокольном этаже которого располагался банный комплекс, включающий небольшой бассейн, джакузи и т. д. Данная особенность значительно увеличила срок экспозиции объекта на рынке»,— рассказывают в компании Praedium.

Что же касается специфических пожеланий арендаторов, то и при всем нынешнем обилии офисов компаниям зачастую долго не удается найти подходящее помещение даже со стандартным набором требований.

Поэтому на этапе поиска арендаторы с оригинальными идеями относительно их будущего офиса отдают предпочтение тем объектам, которые в целом отвечают их запросам и собственники которых принципиально не против изменений. Ведь совершенно ясно, что любые модификации офисного пространства неминуемо влекут увеличение стоимости помещения. Владельцы бизнес-центров могут учесть нетипичные требования арендаторов еще на этапе строительства, после подписания предварительных договоров, однако эти улучшения будут проведены за счет арендатора. Кроме того, это будут неотделимые улучшения, то есть право собственности на них должен получить владелец помещения, а не арендатор. Так как в любом случае для собственника это небольшой риск: то, что для одной компании — удобный и оригинальный офис, для другой — абсолютно неприемлемое помещение. ■

ШИРОКАЯ РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ ФОРМАТА SHELL & CORE (СДАЧА ОФИСА ПОД ЧИСТОВУЮ ОТДЕЛКУ, СО СВОБОДНОЙ ПЛАНИРОВКОЙ) УЖЕ САМА ПО СЕБЕ ГОВОРИТ О ТОМ, ЧТО ДЕВЕЛОПЕРЫ ПОНАПРАСНУ РИСКОВАТЬ, ВОПЛОЩАЯ СОБСТВЕННЫЕ ФАНТАЗИИ, НЕ ЛЮБЯТ

ОГРАНИЧЕНИЕ ЖЕЛАНИЙ

У арендаторов, ищущих нестандартное помещение, возникают определенные трудности с подбором офиса, поскольку большая часть бизнес-центров все же проектируется с учетом среднестатистических требований, предъявляемых к зданиям класса А. Решением данной проблемы является принцип build-to-suit, то есть строительство здания с учетом требований потенциального арендатора. И проекты, в рамках которых такое решение возможно, пользуются спросом. На сегодняшний день на рынке таким проектом является «Химки Бизнес Парк» (девелопер и арендодатель — шведская компания IKEA). Он включает шесть офисных зданий, строительство которых ведется поэтапно. На этапе согласования предварительного договора есть возможность учесть особые технические требования потенциального арендатора.

Инвестиции
Управление Проектами
Управление торговыми и бизнес–центрами
Аренда
Покупка недвижимости и проектов

Гарант-Инвест
Инвестиции • Недвижимость • Торговля

127051, Москва, 1-й Колобовский пер., 23. Тел.: (495) 650-90-03, Факс: (495) 650-33-54
www.garant-invest.ru

реклама

ФОНДЫ МЕЛКОГО НОМИНАЛА

МАССОВЫЕ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СТАНОВЯТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫМИ. РЕНТНЫЕ ФОНДЫ, ИЛИ ФОНДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОКА ЗАНИМАЮТ МАЛУЮ ДОЛЮ РЫНКА ПАЕВЫХ ФОНДОВ НЕДВИЖИМОСТИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ У НИХ ЕСТЬ ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРЕД СТРОИТЕЛЬНЫМИ ФОНДАМИ. ПОВЫШАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ФОНДОВ ДЛЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, УПРАВЛЯЮЩИЕ ВЫВОДЯТ ПАИ НА БИРЖУ, СОКРАЩАЮТ МИНИМАЛЬНЫЕ СУММЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, А ТАКЖЕ УВЕЛИЧИВАЮТ ЧАСТОТУ ВЫПЛАТ ДОХОДОВ НА ПАЙ. ДМИТРИЙ ЛАДЫГИН, ЕЛЕНА ГОСТЕВА

БОГАТЫЕ НА ВЛОЖЕНИЯ Рентные фонды недвижимости пока занимают небольшую долю рынка паевых фондов недвижимости. Несмотря на то что первые из них были созданы два-три года назад, то есть одновременно с первыми строительными фондами, этот сегмент пока не получил значительного развития. Из более 120 фондов недвижимости, сформированных к концу 2006 года, к рентным можно было отнести не больше четверти, которыми управляли два десятка компаний. При этом их чистые активы на начало 2007 года достигли 12 млрд рублей и составляют пока около 18% от общей стоимости чистых активов (СЧА) фондов недвижимости. Впрочем, год назад их доля в СЧА фондов недвижимости была меньше — на уровне 16%. Видимо, инвесторы посчитали, что пик строительного бума уже пройден, и сейчас обратили свое внимание на фонды, управляющие объектами недвижимости. Уже в этом году сформировали фонды или приступили к формированию компании «Капиталь ПИФ», «Стройинвестпроект», «РИГрупп — управление активами» на общую сумму около 1 млрд рублей.

Объекты инвестирования средств фондов весьма разнообразны. Они вкладывают средства и в промышленную недвижимость, например газопроводы («Регионгазфинанс») или складские помещения («Маяк Эссет Менеджмент», «Инвест-Менеджмент»), в торговую недвижимость («Регион Эссет Менеджмент», «ИТБ Финанс», «Тройка Диалог», «Олма-Финанс»), офисную недвижимость («Свиньин и партнеры», «Солид-Менеджмент», «Социнвестгарант», «Серебряный век», «Брокеркредитсервис», «ТРИНФИКО Проперти Менеджмент»).

ПАИ МЕЛЬЧАЮТ Пока еще слабое развитие подобных фондов можно объяснить двумя причинами.

Первая: они до недавнего времени уступали строительным фондам по доходности. Эта ситуация начала меняться еще в прошлом году. Так, за прошлый год, по данным информационного ресурса Investfunds, рост стоимости пая рентных фондов колебался на уровне 50–100%. Были, конечно, и крайности: паи фонда «Наш город» (УК «Старый город») выросли на 300%, а несколько небольших фондов подросли всего на 10–30%. Эти показатели вполне сопоставимы с доходностью по паям строительных фондов.

Вторая причина: рентные фонды ориентированы в основном на крупных частных и институциональных инвесторов. Минимальный объем инвестиций составляет неподъемную для рядового частного клиента сумму — 1–2 млн рублей. Сейчас фонды начали поворачиваться лицом к массовому частному инвестору, уменьшая стоимость паев. «При формировании фонда минимальный объем средств для приобретения паев составлял $200 тыс. В августе прошлого года при проведении дополнительной эмиссии паев инвесторы смогли покупать паи на суммы от $10 тыс.— говорит вице-президент УК „Тройка Диалог“ Андрей Звездочкин.— А в начале 2007 года было проведено дробление паев в соотношении 1:1000, то есть цена пая с 300 тыс. рублей была снижена до 300 рублей». Правда, цена пая и цена вхождения в фонд — разные показатели. Сейчас компания проводит допэмиссию паев на $25 млн, а минимальная стоимость паев, которые должен купить инвестор, составит около $1 тыс.

Ряд фондов изначально привлекает небольших пайщиков. В фондах «Регионгазфинанса», инвестирующего преимущественно в промышленную недвижимость, минимальная сумма инвестиций — 50 тыс. рублей. Аналогичные суммы принимал фонд «Первый рентный» (УК «Капитал Траст»). У фонда «Краснопресненский» (УК «Реальные инвестиции») минимальная сумма инвестиций составляла 100 тыс. рублей. Привлекательность для инвестора закрытого фонда недвижимости повышается в связи с возможностью продать его паи на открытом рынке. Управляющие компании, которые заинтересованы в этом, стремятся вывести паи на биржу. В частности, в списках ФБ ММВБ значатся паи Первого петербургского фонда прямых инвестиций в недвижимость («Свиньин и партнеры»), «Коммерческой недвижимости» («Тройка Диалог»), «Югры рентного фонда» («Регион Девелопмент»), «Монолита» («ТРИНФИКО Проперти Менеджмент»). Впрочем, пока стабильные котировки выставляются по паям рентных фондов управляющих компаний «Свиньин и партнеры» и «Тройка Диалог», а регулярные сделки совершаются лишь с паями фонда «Коммерческая недвижимость». Твердые котировки по паям Первого петербургского фонда прямых инвестиций в недвижимость выставляет «Охта Групп Инвест», позволяя пайщикам реализовывать паи на внебиржевом рынке.

Но присутствие на бирже интересно не всем управляющим компаниям. Как заявил BG гендиректор УК «Солид-Менеджмент» Вадим Сачков, выводить паи на биржу компания не планирует. Прежде всего из-за малого объема фонда и высокой стоимости пая (более 1 млн рублей). При этом «Солид-Недвижимость» был одним из первых ПИФов недвижимости, который перешел на ежеквартальную выплату дохода (еще в конце 2005 года). А регулярная выплата дохода по паям является весомым аргументом в пользу рентных фондов. Большинство фондов производит выплаты раз в три месяца, а ряд фондов даже перешел на ежемесячную выплату. С прошлого года раз в месяц платят фонды «Новый Нижний» (УК «Серебряный век») и «Атлант» (УК «Олма»). И если реализовать прирост стоимости пая далеко не всегда представляется возможным, особенно в условиях неразвитой биржевой торговли, то рентные выплаты являются вполне весомым доходом для частного инвестора. По итогам 2005–2006 годов выплаты осуществлялись из расчета 10–20% годовых в рублях от текущей оценки пая. И если по итогам 2005 года выплаты были произведены по 8 рентным фондам, то по неполным данным 2006 года управляющие выплатили доход по14 фондам. ■

ПРОДАЖА ОФИСОВ

ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕЕ ЗДАНИЕ

ул. Пырьева, вл. 2, м. Киевская

ПЛОЩАДЬ 5 149 кв. м
1 этаж 1000 кв. м
2 этаж 1383 кв. м
3 этаж 1383 кв. м
4 этаж 1383 кв. м

• Удобный доступ к магистралям – Кутузовскому проспекту, Третьему кольцу
• Отдельный вход с улицы
• Профессиональное управление зданием
• Оптико-волоконные телекоммуникации
• Современная телефония, спутниковое TV
• Развитая инфраструктура
• Современные инженерные системы
• Система видеонаблюдения, контроля доступа
• Современный дизайн и архитектура
• Свободная планировка этажей
• Собственная эксплутационная компания

ДВУХУРОВНЕВОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

ул. 4-я Парковая, вл. 10, м. Измайловская

ПЛОЩАДЬ 958,1 кв. м
1 уровень 672,0 кв. м
2 уровень 286,1 кв. м

• Офис расположен в районе Измайлово, 5 мин. от ст.м. «Измайлово»
• Удобное транспортное сообщение с магистралями города
• Отдельный вход
• Подземный паркинг
• Современные инженерные системы
• Интернет, оптико-волоконная сеть
• Современная телефония, спутниковое TV
• Системы безопасности и круглосуточная охрана
• Собственная эксплутационная компания

«ДОН-СТРОЙ» 105-41-38
www.don-stroy.com
Лиц. МСЛ №024449, 041338, 041466

С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ WWW.DON-STROY.COM

РЕКЛАМА ЗАО «ДОН-СТРОЙ»

ОТДЕЛКА КАДРОВ

МОСКОВСКИЕ ОФИСЫ ТРЕБУЮТ ОГРОМНОГО КОЛИЧЕСТВА РАБОЧИХ РУК ДЛЯ СВОЕГО ОБСЛУЖИВАНИЯ. НЕПОЧЕТНУЮ, НО НЕОБХОДИМУЮ РАБОТУ ВЫПОЛНЯЮТ, КАК ПРАВИЛО, АУТСОРСИНГОВЫЕ КОМПАНИИ. НО ЕСЛИ ЗА ОФИСНЫМИ СТОЛАМИ, КАК ПРАВИЛО, СИДЯТ ЛЮДИ, У КОТОРЫХ ВСЕ В ПОРЯДКЕ И С ПРОПИСКОЙ, И С ГРАЖДАНСТВОМ, АУТСОРСИНГОМ ЧАЩЕ ВСЕГО ЗАНИМАЮТСЯ ГАСТАРБАЙТЕРЫ. ПОЭТОМУ НЕДАВНО НАЧАТАЯ КАМПАНИЯ ПО «УПОРЯДОЧИВАНИЮ ПРИЕЗЖЕЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ» МОЖЕТ ОЧЕНЬ БЫСТРО СКАЗАТЬСЯ НА КАЧЕСТВЕ УБОРКИ ВАШЕГО КАБИНЕТА. ИВАН ЖДАКАЕВ

НЕЛЕГАЛЫ ОТ АУТСОРСИНГА Проблема организации питания в столице не нова. В советское время ее решали различные ведомственные общепиты, в которые посторонним проникнуть было невозможно. Ресторан МАССОЛИТа, в котором подавали порционных судачков за пять пятьдесят, был даже описан Михаилом Булгаковым. И сейчас иногда возникают споры, где лучше кормят — в трапезной Патриархии или в столовой Госдумы. В целом важно другое: для большинства московских служащих проблема питания на рабочем месте решена. Чаще всего организацию питания отдают на аутсорсинг. Точно так же на откуп сторонним организациям передается уборка помещений и другие работы. Конкуренция на этом рынке довольно жесткая, а единственный способ для аутсорсинговой компании увеличить свои доходы — снизить издержки. Главная из которых — зарплата работников. Поскольку для работы уборщицей высокая квалификация не нужна, аутсорсинговые компании, как правило, пользуются дешевым трудом гастарбайтеров.

Точной статистики распределения иностранных трудовых ресурсов по отраслям промышленности не ведется. По словам замглавы Федеральной миграционной службы (ФМС) РФ Вячеслава Поставнина, большая часть гастарбайтеров работает на стройках, а вот второе место как раз занимает сфера обслуживания. Однако государственная кампания по ужесточению контроля за работой мигрантов может изменить эту ситуацию. Приостанавливать наем граждан стран СНГ аутсорсинговые компании начали в конце прошлого года, когда скандалы вокруг грузинской нелегальной рабочей силы перекинулись на всех мигрантов.

«На данный момент в связи с новыми постановлениями ФМС мы пока не принимаем на работу граждан СНГ,— рассказывает Ольга Короткова, старший специалист по подбору производственного персонала компании „ЛаньЧ“.— В более спокойные времена число работников-мигрантов у нас было меньше половины, но тем не менее велико. Сейчас нанимать нелегалов невыгодно: слишком велики штрафы».

Работодатели пока выжидают, не зная, что принесут новые правила.

«В связи с новыми правилами вполне возможен временный отток мигрантов из России,— считает директор Центра миграционных исследований Жанна Зайончковская.— Приходят, например, новости о том, что китайцы на Дальнем Востоке распродают свои вещи и уезжают. Возможно, из Москвы тоже часть мигрантов уедет».

ЗАЩИТА МИГРАНТОВ По подсчетам главы ФМС Константина Ромодановского, в 2005 году в России насчитывалось порядка 11 млн трудовых мигрантов. Из них около 10,2 млн — мигранты нелегальные. К 2007 году количество легальных трудовых мигрантов увеличилось до 1,15 млн. За это же время были депортированы более 100 тыс. нелегальных мигрантов. Тем не менее подавляющее большинство приезжих трудится все еще нелегально.

ПОСКОЛЬКУ ДЛЯ РАБОТЫ УБОРЩИЦЕЙ ВЫСОКАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ НЕ НУЖНА, АУТСОРСИНГОВЫЕ КОМПАНИИ, КАК ПРАВИЛО, ПОЛЬЗУЮТСЯ ДЕШЕВЫМ ТРУДОМ ГАСТАРБАЙТЕРОВ

ПАВЕЛ СМЕРТИН

ПО СЛОВАМ ЗАМГЛАВЫ ФЕДЕРАЛЬНОЙ МИГРАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ РФ ВЯЧЕСЛАВА ПОСТАВНИНА, БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ГАСТАРБАЙТЕРОВ РАБОТАЕТ НА СТРОЙКАХ, А ВОТ ВТОРОЕ МЕСТО КАК РАЗ ЗАНИМАЕТ СФЕРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

ФМС собирается продолжать бороться с нелегалами. Если выдворить из страны всех этих работников, это неминуемо вызовет проблемы. «Вы ведь не найдете среди москвичей тех, которые согласятся работать дворниками, строителями,— жалуется Жанна Зайончковская.— Москва встанет, если они сейчас уедут».

В ФМС придерживаются иного мнения. «Изменения в миграционном законодательстве, собственно, преследовали две основные цели,— признается замглавы ФМС Вячеслав Поставнин.— Во-первых, обеспечить экономику легальными трудовыми ресурсами, во-вторых, защитить права мигрантов. Для этого приняты следующие меры: порядок регистрации для мигрантов упрощен донельзя. У нас одно из самых либеральных в мире законодательств в этом смысле. Это будет способствовать тому, чтобы они переводились из нелегального положения в легальное. А ответственность за нелегалов переложена на работодателей».

«Для того чтобы получить разрешение на работу, иностранному гражданину нужно просто прийти, представить очень небольшой перечень документов, миграционную карту, свой документ, справку о состоянии здоровья,— уверяет Константин Ромодановский.— И он в течение десяти дней получает разрешение на работу. Если раньше это были безумные чиновничьи препоны, то теперь это становится конкретным, ясным, прозрачным и реальным, самое главное».

ЯЗЫКОВОЙ БАРЬЕР Проблема рабочей силы в аутсорсинговых предприятиях становится сейчас актуальной не только в Москве, но и в регионах.

«Как правило, текучка кадров появляется, когда предприятие выводит из штата подразделения, занимающиеся уборкой и питанием,— жалуется ординатор международного союза пищевиков IUF Богдан Шаповал.— Когда эти сферы деятельности передаются в аутсорсинг, условия труда сразу меняются, зарплаты падают, люди уходят. К тому же их зачастую просто обманывают, задерживают зарплаты, платят меньше, чем обещано. На такие условия часто бывают согласны только гастарбайтеры, работающие без официального оформления. Вообще проблема аусорсинга в регионах острее: на заводах постоянно идет работа по уменьшению численности персонала. Количество безработных, соответственно, увеличивается. При такой ситуации аутсорсинговые компании могут позволить себе платить зарплаты своим работникам в два раза меньше, чем тем платили до вывода из штата. Миграция только усугубляет этот процесс, предоставляя дополнительную дешевую рабочую силу».

По словам Богдана Шаповала, ситуация доходит до того, что на некоторых предприятиях трудно поддерживать производственный процесс из-за того, что работники не говорят по-русски.

«Нелегалы — это мнимое удешевление для общества,— уверен чиновник Министерства труда, не пожелавший называть своего имени.— Представим себе город с населением 100 тыс. человек. Туда приезжает рабочая сила, стоимость которой на 50% ниже той, которая уже действует в городе. Даже если они платят налоги, налоговые поступления в бюджет все равно сокращаются. К тому же приходится платить пособия по безработице местным жителям, которые не могут трудиться на рабочих местах, занятых мигрантами».

Впрочем, против нелегальной миграции борются не только в министерском масштабе, но и, так сказать, на местах. Анатолий Шульга, председатель регионального профкома «Nestle-Кубань», возглавил также региональный профком «Корпусгрупп», после того как Nestle передала на аутсорсинг свои непрофильные функции — питания и уборки. Он борется за то, чтобы зарплата работников «Корпусгрупп» не падала ниже уровня минимальных окладов в Nestle, а также добивается, чтобы служащим в аутсорсинге предоставили социальную программу. «Мигрантов у нас в городе почти нет,— заверяет он.— И, наверное, не будет: сейчас принимаются законы, так что нелегала просто так не наймешь. Работодатели будут вынуждены идти на уступки профсоюзам и повышать зарплаты».

С ним отчасти согласен и Вячеслав Поставнин: «Легальным работникам придется платить больше, чем нелегальным. Так что цены на услуги, которые оказывают компании, пользующиеся трудом нелегалов, повысятся, конечно. Но это за счет тех нелегалов, которые работают сейчас буквально на положении рабов. Конечно, иметь бесправных нелегалов, которым не надо платить, выгодно всем, включая государство. В 30-е годы, например, у нас был ГУЛАГ, который тоже использовал практически бесплатную рабочую силу. Но это уже вопрос того, в каком государстве мы живем». ■

ОФИС ДЛЯ ДВОИХ

НЕБОЛЬШИМ КОМПАНИЯМ НЕТ МЕСТА В СОВРЕМЕННЫХ ОФИСНЫХ ЦЕНТРАХ БИЗНЕС-КЛАССА. ПРИЧИНА НЕ В ВЫСОКОЙ ЦЕНЕ АРЕНДЫ. ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В МЕЛКИХ АРЕНДАТОРАХ, ВЕДЬ С НИМИ ОЧЕНЬ МНОГО ХЛОПОТ. ДА И СПРОС НА БОЛЬШИЕ ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ ВСЕ ЕЩЕ НЕ УДОВЛЕТВОРЕН. ТАТЬЯНА ИВАНОВА

МАЛЫЕ — НЕ ЗНАЧИТ БЕДНЫЕ Отношение к малым и средним компаниям как к бизнесу «начинающему» далеко не всегда справедливо. Смотря что считать маленькой компанией. По российским понятиям (и законам) типичным представителем малого бизнеса является нефтетрейдерская фирма или импортер товаров luxury. Учитывая число штатных сотрудников таких компаний, им действительно не нужны целые этажи в современных бизнес-центрах. Но и ютиться в переделанных квартирах зданий ГлавУПДК где-нибудь на Кутузовском проспекте уровень бизнеса уже не позволяет. Кроме того, существует множество компаний, которые, уже имея офисы в не самых престижных бизнес-центрах или административных зданиях, стремятся арендовать небольшие качественные площади, чтобы разместить там так называемые представительские офисы.

Словом, спрос на маленькие помещения существует, но нет предложения. Как правило, помещение небольшой площади (20–100 кв. м) улетает за несколько суток; заявки на офисы площадью не больше 100 кв. м составляют до половины всех заявок столичных агентств недвижимости, между тем доля таких помещений в бизнес-центрах классов А и В ничтожно мала.

Причина заключается в том, что девелоперам просто невыгодно заниматься маленькими офисами. Большинство владельцев строящихся бизнес-центров классов А и В+ предпочитает сдавать помещения большими блоками, а в идеале и этажами. Стандартный лот колеблется от 500 до 4000 кв. м. Ситуация эта не изменится, пока на большие помещения есть спрос. Крупные компании арендуют большие площади, учитывая перспективы роста числа сотрудников, сохраняя возможность расширяться в пределах одного здания. А для арендаторов небольших площадей характерна большая текучка. Слишком велика вероятность того, что компании-арендатору по мере расширения потребуются дополнительные площади, которые арендодатель не сможет предоставить. В этой ситуации небольшой компании переехать намного проще, чем организации с большим числом сотрудников и сложной техникой.

По словам Павла Пряникова, заместителя генерального директора Delta Estate, спрос на офисы в качественных бизнес-центрах превышает предложение (вакантных площадей в классе А фактически нет, в классе В свободные помещения составляют 5–8%), и потому девелоперам невыгодно как с экономической точки зрения, так и по трудозатратам «размениваться по мелочам». Анатолий Федоренко, руководитель информационно-аналитического управления ГК «Вашъ финансовый попечитель» (управляет несколькими бизнес- и торговыми центрами Москвы), объясняет, что кроме очевидных усложнений строительного процесса и инженерных работ (дополнительная разводка коммуникаций, дополнительные стены, перегородки и т. п.) в случае ориентации на маленькие помещения происходит и большая, чем обычно, потеря полезной (сдаваемой в аренду) площади. Маленькие офисы предполагают кабинетную систему, где за счет коридора и других мест общего пользования полезная площадь чаще всего становится как минимум на 10% меньше, чем в бизнес-центрах с планировкой open space. Такая планировка доставляет больше хлопот отделу по работе с арендаторами управляющей компании и службе безопасности. Кроме того, среди небольших компаний выше процент ротации, в результате увеличенный срок экспозиции помещений также отражается на доходности.

Правда, такие «потери» площадей могут быть компенсированы более высокой арендной ставкой за маленькие офисы, что обычно и происходит: небольшие площади сдаются как минимум на 20% дороже. При этом, как правило, стоимость аренды рассчитывается исходя из количества рабочих мест, а не занимаемой площади. Но за такой дефицитный товар, как небольшой качественный офис, особенно в центре, арендаторы готовы платить.

Консультанты и девелоперы отмечают, что сама компания, арендующая меньше 100 кв. м, рискует получить в распоряжение не удобный офис с коммуникациями соответствующего уровня, а коридор с множеством дверей.

РАЗМЕРОМ НЕ ВЫШЛИ В случае если компанию удовлетворяет офис класса С, решить проблему поиска нужной площади не сложно. Наиболее реальный способ обзавестись небольшим офисом довольно традиционный — снять помещение на нижних этажах жилого дома. Правда, до 80% таких предложений продается, а еще около 10% — это переуступка прав аренды, но и найти помещение, которое отдается в аренду собственником, еще возможно. Внутри Садового кольца стоимость таких помещений начинается от $6 тыс. за 1 кв. м, в районе ТТК — от $5 тыс. за 1 кв. м.

Анатолий Федоренко рассказывает, что более качественные помещения встречаются в бывших заводоуправлениях и НИИ, которые были переделаны в офисные центры. Например, в технопарке «Семеновский» сдаются в аренду относительно небольшие площади — от 30 до 200 кв. м, а в «Дмитровском» можно снять площадь от 20 кв. м.

Кроме того, в старых административных зданиях также часто встречается кабинетная планировка с помещениями по 30–100 кв. м. Особенно много таких особнячков в районе Таганки и станции метро «Площадь Ильича». При этом ставка аренды тут может не превышать $500 за 1 кв. м в год. Единственный недостаток таких помещений — короткий договор аренды (как правило, он заключается на 11 месяцев, чтобы миновать его оформление в Мосрегистрации).

Еще одним вариантом приобретения или аренды заветной небольшой площади в приличном месте могут стать аукционы, проводимые департаментом имущества Москвы, а также его СГУПами. На этих аукционах помещения, принадлежащие городу, предлагаются как в аренду, так и на продажу. При этом конечные цены на них как минимум на 10–15% меньше рыночных. Впрочем, найти представителей среднего и малого бизнеса, готовых рассказать о своем участии в подобном аукционе, нам не удалось.

В бизнес-центре категории А малой компании найти офис практически невозможно. В свое время небольшие площади реализовывались в комплексах «Романов двор» и Paveletskaya Tower, в «Дворянском доме» на Арбате. Позже малые помещения предлагали такие комплексы, как «Капитал Плаза», «Аврора бизнес-парк». Кроме того, можно назвать «Смоленский пассаж» и «Миллениум Хаус», где есть помещения от 30 кв. м. Но цены аренды на них начинаются от $1100 за 1 кв. м в год без НДС и эксплуатационных расходов, достигая и $2000 за 1 кв. м в год.

Подводя итог, можно сказать, что универсального решения проблемы аренды небольшого, но качественного офиса нет. На Западе существует практика объединения нескольких небольших компаний, которые совместно арендуют минимальный лот и разрабатывают порядок пользования помещением с учетом пожеланий всех вовлеченных сторон. В России такие объединения скорее исключение: слишком велик риск того, что «сожитель» в один прекрасный день прекратит платить аренду и съедет, а возмещать потери собственнику придется оставшейся компании. ■

Девелопер - IKEA, Подрядчик - ENKA

ХИМКИ БИЗНЕС-ПАРК

Офисный комплекс класса А
- Офисные здания, отели, конгресс-холл, рестораны, фитнес-центр
- Парковочный коэффициент - минимум 1 м/м на 40 кв. м
- Фирменные автобусы каждые 5 мин. до ст. м. «Речной вокзал» и « Планерная»

Готовность к отделке: I квартал 2007 г.

FOUR WINDS PLAZA

Бизнес-центр класса А на ул. Тверская
- Трехуровневая подземная парковка
- Первоклассный фитнес-центр с бассейном, ресторан, респектабельная торговая зона
- Непосредственное соседство с отелями Sheraton и Marriott
- Архитектурная концепция международного уровня

Сдача в эксплуатацию: III квартал 2007 г.

Торгово-развлекательный центр RIVER MALL

- Уникальный торгово-развлекательный центр на набережной Москвы-реки
- Третье транспортное кольцо, ул. Автозаводская
- Общая площадь - 220 000 кв. м
- GLA - 85 000 кв. м

Открытие: I квартал 2009 г.

- Гипермаркет, супермаркет, DIY, развлекательный центр, мультиплекс, гипермаркет бытовой техники,
- 210 магазинов торговой галереи
- Рестораны с видом на реку

Парковка 2,5 уровня - 3 300 м/м

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЙ • РЕКЛАМА

COLLIERS INTERNATIONAL

The COLLIERS

MAKING SENSE OF REAL ESTATE WORLDWIDE

Office & Retail Collection

Подробнее об этих и других объектах офисной, торговой и складской недвижимости Вы можете узнать на нашем сайте www.colliers.ru

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ШКОЛА ЖУРНАЛИСТОВ

Бизнес-центр класса А на ул. М. Дмитровка (Садовое кольцо). Здание прошло Госкомиссию.
- Общая арендуемая площадь - 6 427 кв. м
- Площадь этажа ~ 1 600 кв. м
- Двухуровневая подземная парковка

Готовность к отделке: I квартал 2007 г.

СЕРЕБРЯНЫЙ ГОРОД

- Офисный комплекс класса А+
- Общая арендуемая площадь - 41 420 кв. м
- 2 корпуса (10 420 кв. м и 31 000 кв. м) соединены стеклянным атриумом
- Площадь этажа - до 6 100 кв. м

Готовность к отделке: I квартал 2007 г.

САМЫЙ КРУПНЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ ТРЦ В ЕВРОПЕ!

Торгово-развлекательный центр ПАВЕЛЕЦКИЙ

- Садовое кольцо, Павелецкая площадь
- Общая площадь - 120 000 кв. м
- GLA -40 000 кв. м
- 4 подземных уровня
- Парковка - 960 м/м

Открытие: II квартал 2009 г.

Генеральная концепция - RTKL
Дизайн интерьеров - Studio Bartoli
Архитектор - «Товарищество Театральных Архитекторов»

МОСКВА (7-495) 258 5151

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (7-812) 718 3618

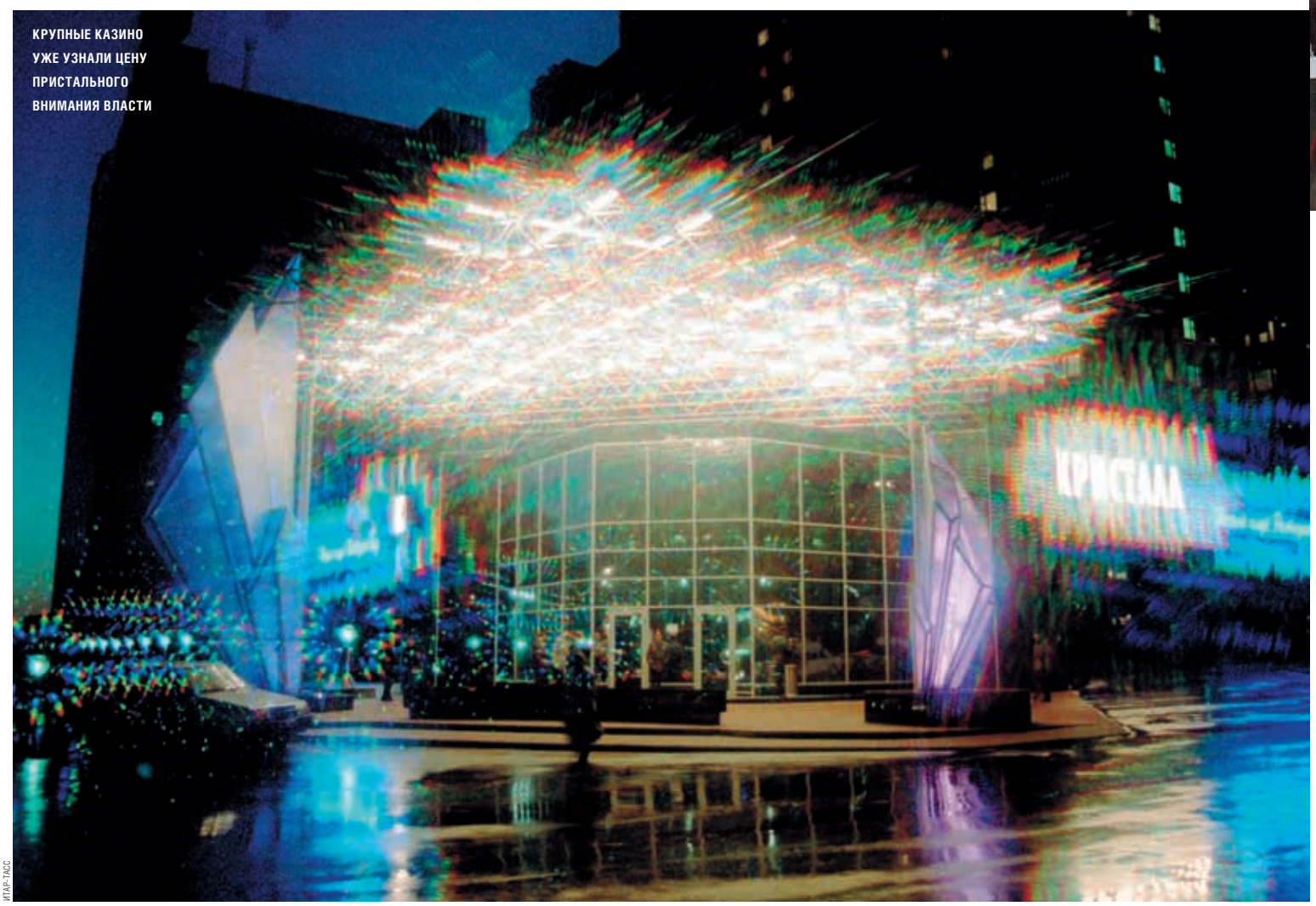
КОНЕЦ ИГРЫ

НАКАНУНЕ НОВОГО ГОДА ФЕДЕРАЛЬНЫЕ И МОСКОВСКИЕ ЗАКОНОДАТЕЛИ СТАХАНОВСКИМИ ТЕМПАМИ ПРИНЯЛИ КАРДИНАЛЬНЫЕ ПОПРАВКИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, РЕГУЛИРУЮЩЕМ ИГОРНЫЙ БИЗНЕС. ВСЕ, КТО НЕ УСПЕЕТ К 1 ИЮЛЯ 2007 ГОДА ПРИВЕСТИ СВОЙ БИЗНЕС В СООТВЕТСТВИЕ С НОВЫМИ НОРМАМИ, ДОЛЖНЫ ЗАКРЫТЬСЯ. А С 2009 ГОДА ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ПОЛНОСТЬЮ ИЗБАВИТЬ МОСКВУ И ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ГОРОДА РОССИИ ОТ ИГОРНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ. ЕСЛИ ЭТО ПРОИЗОЙДЕТ, НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ВЫЙДУТ НЕМАЛЫЕ ОБЪЕМЫ ВЕСЬМА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ. ПЕТР ЧЕРНОВ

СТОЛОНАЧАЛЬНИКИ До 2002 года в Москве было 37 казино. Затем лицензирование данного вида деятельности отобрали у местных властей и передали Госкомспорту. В результате число игорных заведений в Москве в 2005 году достигло 2770 (из них порядка 60 казино, остальные — залы игровых автоматов). В ноябре 2005 года Москва, не будучи способна влиять на лавинообразную раздачу лицензий, нашла противоядие, создав на уровне городского закона механизм регулирования размещения игорных заведений и определив требования к их характеристикам в рамках закона №58. «Если провести небольшой экскурс в историю, то видно, что Москва всегда выступала за цивилизованное развитие этой сферы бизнеса. Закон №58 позволил нам восстановить контроль над ней,— говорит заместитель председателя Московской городской думы Андрей Метельский.— За год работы этого закона мы вернулись к тому числу объектов игорного бизнеса, которое было до отмены его лицензирования». При этом московские власти собирались не только закрывать, но и строить: возникла идея вывести все игровые заведения города в единую игровую зону. Там собирались разместить все 50 казино, квоту на которые предполагалось в то время предоставить Москве. Проект находился на ранней стадии обсуждения, но уже было известно главное: площадка — Нагатинская пойма, вероятный инвестор — «СТ-Девелопмент».

Известно было благосклонное отношение к проекту главного архитектора города Александра Кузьмина, который, в частности, хотел привлечь к проектированию архитектора Нормана Фостера. Проект уже получил рабочее название Crystal Island («Хрустальный остров»).

Еще об одном масштабном проекте поспешила объявить в апреле 2006 года компания Crocus Group. На внешней стороне МКАД планировалось возвести самое большое казино в России, сопоставимое по игровой площади с половиной московских казино.



КРУПНЫЕ КАЗИНО УЖЕ УЗНАЛИ ЦЕНУ ПРИСТАЛЬНОГО ВНИМАНИЯ ВЛАСТИ

ИТАР-ТАСС

КАЗИНО НЕ ПРОИГРЫВАЕТ Всему этому положила конец инициатива президента России, который внес в Госдуму законопроект о регулировании игорного бизнеса. В столичную казну в виде налоговых отчислений от игровых заведений в год поступает $170 млн.

Мосгордума до Нового года успела скорректировать свой закон №58 — в нем нет требования убрать все игорные заведения из Москвы к 2009 году. Однако такое положение есть в федеральном законе №244-ФЗ.

«Правительство Москвы всегда хотело самостоятельно регулировать игорный бизнес, поэтому удивляться их инициативам не стоит,— говорит Игорь Балло, президент московской Ассоциации деятелей игорного бизнеса.— Позиция нашей ассоциации — управляемый и контролируемый игорный бизнес всегда имеет право на жизнь. Другой вопрос, что наладить нормальный рыночный контроль над бизнесом власти пока не очень стремились. Посмотрим, что изменит принятие закона».

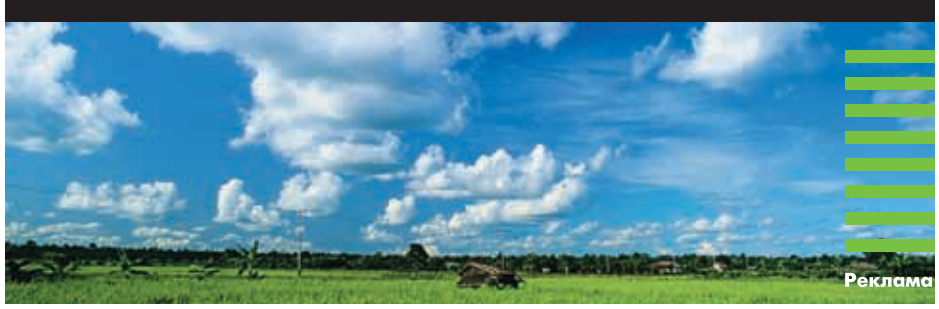
На сегодня законодательные рамки в Москве таковы: требования к игорным заведениям определяются городским законом (поскольку они более жесткие, чем в федеральном законе). По сравнению с федеральной нормой минимальная площадь казино в Москве увеличена почти в четыре раза, а число столов — в три раза (в законе №58 — от 3000 кв. м и от 30 столов, в законе №244-ФЗ — 800 кв. м и 10 столов соответственно), площадь зала игровых автоматов в Москве — от 200 кв. м, число автоматов — от 60 (в федеральном законе соответственно — 100 кв. м и 50 автоматов). С 1 июля 2007 года все заведения должны соответствовать этим нормам или закрыться.

Пытаясь проанализировать, как повлияет на рынок коммерческой недвижимости закрытие к 1 июля 2009 года всех московских игорных заведений, не стоит забывать, что значительная часть мелких заведений закрылась в течение 2006 года. Председатель комиссии по игорному бизнесу, заместитель столичного мэра Иосиф Орджоникидзе сообщил, что было закрыто 1954 игорных заведения и демонтировано 55 тыс. игровых автоматов. На 15 декабря 2006 года в городе осталось 787 игровых заведений, а на 1 января 2007 года — 773. Сокращение оказало влияние на игорный рынок, но практически не отразилось на рынке недвижимости. Причина — в небольшом по московским меркам объеме этих площадей и автономности этого сегмента рынка.

А после 1 июля 2007 года в городе останется примерно 30 казино и 200–220 игровых залов. Таким образом, число казино сократится примерно вдвое по сравнению с 2005 годом, а игровых залов — примерно в 13 раз.

По словам Андрея Бушина, директора управления коммерческой недвижимости и девелопмента компании «Миэль-недвижимость», сегодня рынок помещений для казино в Москве представляет собой площади от 1 тыс. до

НИКТО НЕ ЖДЕТ ЗАКРЫТИЯ ЗАВЕДЕНИЙ, В КОТОРЫХ РАСПОЛОЖЕНЫ КАЗИНО, РЕЧЬ ИДЕТ ТОЛЬКО О ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИИ ИХ ИГРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ. ВЕДЬ, КАК ПРАВИЛО, В НИХ УЖЕ СЕЙЧАС И РЕСТОРАНЫ, И РЕСТОРАННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ — ОНИ МОГУТ СТАТЬ ОСНОВОЙ НОВОГО БИЗНЕСА

гектар
группа компаний
тел.: +7 (495) 780-09-09
www.gectar.com
Земельные просторы для Вашего бизнеса
От 5 га
Истринский, Красногорский, Подольский районы

Реклама

ИТАР-ТАСС

КАЗИНО — ПРЕКРАСНЫЕ ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. КАК ПРАВИЛО, ОНИ РАСПОЛОЖЕНЫ В ОЧЕНЬ УДАЧНЫХ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ ТОЧКАХ, ВОТ ТОЛЬКО ИНТЕРЬЕРЫ У НИХ ОЧЕНЬ СПЕЦИФИЧЕСКИЕ

30 тыс. кв. м. «В Москве около 20 крупных казино, средняя площадь которых от 3 тыс. кв. м,— говорит он.— О количестве игорных клубов сказать трудно, но площадь каждого может составлять от 100 до 1,5 тыс. кв. м. Самые известные казино, такие, как „Арбат“, „Кристалл“, „Шангри Ла“, Golden Palace, „Корона“, обладают наиболее крупными площадями. Так, „Арбат“ располагается на площади примерно в 30 тыс. кв. м. „Кристалл“ — не менее 15 тыс., „Шангри Ла“ и Golden Palace — от 5 тыс. до 8 тыс. кв. м».

ПОСЛЕДНЯЯ ФИШКА «По нашим данным, на сегодняшний день требованиям закона в городе соответствуют 32 казино,— говорит Андрей Метельский.— Часть казино могут остаться в бизнесе, если увеличат количество игровых столов. Но речь идет не о полном закрытии заведений, в которых расположены казино, а о перепрофилировании их игровой составляющей. Ведь, как правило, казино — это не только столы для рулетки и игры в карты, это и ресторанное обслуживание, и концертные площадки, и многое другое, что связано с индустрией развлечений».

По словам Андрея Бушина, интерьер и обслуживание в казино всегда на высоте, на этом ни одно игорное заведение не экономит, так как клиенту, который пришел играть на большие деньги, нужен антураж, чувство превосходства и значимости. «Например, стены в казино „Бархат“ были декорированы сусальным золотом, но это не помешало им просуществовать пять лет, а потом благополучно перейти в другой бизнес,— говорит господин Бушин.— Перепрофилировать эти площади под развлекательные нужды не требуется, поскольку часто они имеют профиль „помещение свободного назначения“, и это не мешает открывать в них заведения развлекательной сферы».

Максим Гасиев, руководитель департамента торговой недвижимости консалтинговой компании Colliers International, отмечает, что казино традиционно находятся в очень хороших местах, но их количество слишком мало, чтобы освобождаемые помещения как-то повлияли на рынок. Более сильное влияние окажет закрытие небольших игровых залов, суммарная площадь которых гораздо больше. Они обычно расположены не в таких престижных, но зато очень бойких местах, что делает их привлекательными для стритрейтейла. Впрочем, и в этом сегменте в Colliers International не ожидают обрушения рынка и даже какого-то снижения арендных ставок. Во всяком случае, на начало 2007 года такая тенденция не просматривается.

АРЕНДНЫЕ СТАВКИ СДЕЛАНЫ Как правило, собственник казино и реальный собственник помещения — одно и то же лицо, хотя юридически это могут быть разные компании. Это значит, что закрытие казино снизит доходы и владельца помещения. Сергей Храмов, директор по развитию компании 4Rent Estate, утверждает: «Арендные ставки в казино на 20–50% выше обычных. Это объясняется высокой рентабельностью игорных заведений». Однако Михаил Гец, вице-президент консалтинговой компании Blackwood, возражает: «Помещения для игорных клубов являются частью рынка торговой недвижимости. Ставки аренды на них аналогичны ставкам на соседние помещения, занимаемые другими торговыми операторами, магазинами, ресторанами и т. д.».

В компании «Миэль-недвижимость» также полагают, что арендные ставки на подобные помещения зависят не от направленности бизнеса, а от местоположения и планировки помещения. «Если, к примеру, „Шангри Ла“ съедет с Пушкинской площади, то арендная ставка останется прежней,— предположил Андрей Бушин.— Только под силу ли арендаторам неигрового бизнеса покрыть эту аренду без потери прибыли? Средняя арендная ставка в подобных местах в зависимости от площади может составлять от $1–1,5 тыс. за 1 кв. м в год за крупные объекты до $2,5 тыс. за более мелкие».

В компании Blackwood считают, что в случае закрытия всех игорных заведений на рынок может выйти 200–250 тыс. кв. м свободных площадей, однако это не произойдет в один момент. Чтобы подсчитать объем этого рынка в денежном выражении, можно умножить данный объем площадей на усредненную ставку аренды в центральных торговых коридорах (примерно $2 тыс. за 1 кв. м в год — от $1,2 тыс. на Ленинском проспекте до $2,5 тыс. на Тверской). Получается около $500 млн в год. Подавляющее большинство помещений игорных заведений находится в частной собственности, городу принадлежит только 3%. Собственники освобождаемых помещений, конечно, найдут, что в них разместить — объекты торговли, услуг, салоны связи. Владельцы казино, по мнению депутата Метельского, могут направить свои усилия на развитие развлекательной составляющей своего бизнеса. «Что касается небольших залов игровых автоматов,— говорит он, — то, будьте уверены, эти помещения тоже простаивать не будут. В Москве до сих пор ощущается нехватка продуктовых магазинов шаговой доступности, аптек и объектов сферы бытовых услуг».

В КОМПАНИИ BLACKWOOD СЧИТАЮТ, ЧТО В СЛУЧАЕ ЗАКРЫТИЯ ВСЕХ ИГОРНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ НА РЫНОК МОЖЕТ ВЫЙТИ 200–250 ТЫС. КВ. М СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ОДНАКО ЭТО НЕ ПРОИЗОЙДЕТ В ОДИН МОМЕНТ

ИГРОКИ РАСХОДЯТСЯ Будущее игрового бизнеса и помещений игорных заведений в Москве зависит не только от властей, но и от крупных операторов этого бизнеса, в первую очередь таких компаний, как Ritzio Entertainment Group, «Джекпот» и Storm International. Пока обсуждение новых возможностей для инвестирования крупного игрового капитала базируется в основном на слухах. Судя по одному из них, Ritzio уже изменила концепцию развития компании и постепенно уходит с рынка, сконцентрировав силы на реализации проекта строительства сети пабов Temple Bar, а Storm International строит сеть кофеен.

В самой компании Ritzio Entertainment Group опровергли информацию о скором уходе с игрового рынка, хотя и подтвердили наличие нескольких стратегий развития в зависимости от изменений законодательного и рыночного контекста. При этом представитель компании в целом позитивно оценил московский закон, назвав его требования разумными. «Мы работаем в нормальном режиме,— добавил он.— Будем адаптировать бизнес к меняющимся условиям. В 2006 году закрылось несколько наших объектов, но мы понимаем, что закон необходим всем серьезным операторам этого рынка, и готовы выполнять его требования. Разумеется, какие-то потери будут, но если это плата за порядок, то это нормально».

По мнению Антонины Лаировой, специалиста Prime City Properties, в случае перепрофилирования казино для хорошо расположенных объектов оптимальным представляется вариант развлекательного либо торгово-развлекательного центра, куда можно было бы привлечь операторов кинопоказа, боулинга, бильярда, детские развлекательные центры, фитнес-центры, рестораны и точки быстрого питания. «Разумеется, для реализации подобного проекта необходима профессионально разработанная концепция, которая учтет конкурентную среду и особенности конкретного здания,— добавляет она.— Для других типов недвижимости — офисов, гостиниц либо апартаментов — помещения казино в существующем виде просто не подойдут по причине несоответствующей планировки и отсутствия окон».

Принимая во внимание удачное местоположение, многие казино будут востребованы в случае их продажи. Переход к формату торгового помещения может быть одним из наиболее доходных вариантов, однако не все объекты будут отвечать требованиям, предъявляемым к торговым помещениям. Данные объекты также могут быть востребованы операторами рынка общественного питания. Поэтому часть объектов сохранит развлекательную направленность, другие будут перепрофилированы.

В заключение надо признать, что желание порассуждать о «перепрофилировании» игорных заведений больше возникло у консультантов по недвижимости, чем у ведущих операторов самого московского игрового рынка. Ни один из них пока открыто не выразил желания инвестировать в «зоны» или переделывать во что-нибудь свои казино. Многие считают, что денежные игроки скорее полетят из Москвы в Монте-Карло или тот же Лас-Вегас, чем «на хутор близ Ростова», не говоря о мысе Черепаха. Выражение «Знал бы прикуп — жил бы в Сочи» давно неактуально. С начала 90-х годов состоятельные граждане уже не ездят отдыхать на российские курорты. А на предложение слетать на пару дней «в зону» они вполне могут ответить: «Нет уж, лучше вы к нам».

Вообще, при мысли о четырех игровых зонах, невольно возникают ассоциации с кукурузным проектом Хрущева или со сказками Салтыкова-Щедрина. Тем более что вместо Лас-Вегасов на первых порах, скорее всего, появятся некие подобие казино, которыми управляют американские индейцы в своих модернизированных резервациях. Конечно, федеральный закон еще могут и переписать — таких примеров за последние годы хоть отбавляй. Поэтому сейчас придумывать детальные бизнес-планы по изменению профиля московских казино означало бы делить шкуру неубитого и вполне дееспособного медведя. ■

ЗАСТРОЙЩИКАМ «МОСКВИЧА» ПРИДЕТСЯ ЗАНИМАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО ВОЗВЕДЕНИЕМ ЖИЛЬЯ И ОФИСНЫХ КОМПЛЕКСОВ, НО И РАЗГРУЗКОЙ ТРАНСПОРТНЫХ ПОТОКОВ, ПРОХОДЯЩИХ ВДОЛЬ УЧАСТКА

«МОСКВИЧ» СО СКИДКОЙ

КОМПАНИЯ «МЕТРОПОЛЬ», ПОБЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА ПО ПРОДАЖЕ ЗАВОДА «МОСКВИЧ», ПОСТРОИТ НА ЕГО МЕСТЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ПЛОЩАДЬЮ 1 МЛН КВ. М. КОНЦЕПЦИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЕЩЕ В СТАДИИ РАЗРАБОТКИ, ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УЖЕ НАЗЫВАЮТ ПРОЕКТ СВЕРХДОХОДНЫМ: ЗЕМЛЯ ОБОШЛАСЬ НОВОМУ ВЛАДЕЛЬЦУ ПО ЦЕНЕ НИЖЕ РЫНОЧНОЙ — МЕНЕЕ $2 МЛН ЗА ГЕКТАР. УДИВИТЕЛЬНО, НО И КОНКУРЕНТЫ «МЕТРОПОЛЯ», НЕ ДОПУЩЕННЫЕ ДО КОНКУРСА, И КРЕДИТОРЫ «МОСКВИЧА», ПОЛУЧИВШЕЕ ЗА СВОЮ ЗЕМЛЮ ГОРАЗДО МЕНЬШЕ ДЕНЕГ, ЧЕМ МОГЛИ БЫ, ОСПАРИВАТЬ СДЕЛКУ НЕ ПЛАНИРУЮТ. АНТОН ПАВЛОВ

ЦЕНА ОТЧУЖДЕНИЯ Московское правительство несколько раз обращалось к федеральным властям с просьбой о продаже обанкротившегося «Москвича», однако в ответ получало предложение приобрести завод вместе с долгами в размере $600 млн. Эта сумма являлась «обременением на компенсацию затраченных средств на приобретение технологической линии по производству двигателей, которая не была запущена в эксплуатацию» (в свое время «Москвич» получил из госбюджета деньги на строительство цеха, которое так и не началось). Не договорившись с московскими чиновниками, федеральные власти решили выставить завод на торги, которых в общей сложности оказалось три. В сентябре 2005 года на аукцион были выставлены 4 из 54 зданий «Москвича», однако продать удалось лишь одно. Спустя два месяца чиновники решили реализовать одним лотом сразу десять нежилых зданий за $65 млн, но конкурс так и не состоялся. А спустя год, в декабре 2006-го, «Москвич» был выставлен на продажу целиком и уже без обременения. В состав лота не вошел только стадион «Москвич».

На аукцион, организованный конкурсным управляющим завода Александром Ивановым и Федеральной фондовой корпорацией, были выставлены 54 здания «Москвича» общей площадью 750 тыс. кв. м. Они располагаются на двух участках: старой территории автозавода площадью 44 га и новой — площадью 50 га. Сейчас часть новой площадки занимает компания «Автофрамос», выпускающая автомобили под маркой Renault (мэрии Москвы принадлежит 5,9% ее акций, остальные — французской Renault). Под свои производственные мощности «Автофрамос» арендует у «Москвича» территорию.

Начальная цена лота составила 5 506 711 000 руб. с шагом аукциона 2 млн руб. В торгах участвовали две компании — «Прометей» и «Метрополь». Последняя и стала победителем, предложив 5,552 млрд руб., что всего на 48 млн руб. превышало стартовую цену.

«Покупка финансировалась за счет средств паевого фонда, созданного осенью 2006 года»,— рассказал сразу после торгов президент ИФК «Метрополь» Михаил Слипенчук. Он имел в виду фонд «Метрополь Олимп», единственным пайщиком которого является сама компания «Метрополь». Также господин Слипенчук заявил о планах строительства 1 млн кв. м жилых и коммерческих площадей на старой площадке и «развитии автомобилестроения за счет привлечения французских компаний» на новой площадке.

УПУЩЕННЫЕ ИНВЕСТОРЫ Конкурс стал скандальным еще до проведения: одного из крупных московских девелоперов — Mirax Group — не допустили к участию в торгах. Близкие к торгам источники предполагали, что причиной тому послужила договоренность «Метрополя» со столичными властями, которые хотели за счет территории «Москвича» вдвое расширить автомобильное производство «Автофрамоса» и, передав в уставный фонд этого предприятия земельный участок, увеличить свою долю в нем. К слову, в июне департамент промышленности Москвы заявил, что выпуск Renault Logan может быть удвоен — с нынешних 60 тыс. до 120 тыс., а глава альянса Renault-Nissan Карлос Гон отметил, что в качестве одного из вариантов расширения производства СП рассматривает покупку площадей АЗЛК.

«В последний день приема заявок наши представители в сопровождении нотариуса не были допущены к конкурсному управляющему предприятием Александру Иванову. В результате не было подписано соглашение о задатке, и мы не смогли участвовать в конкурсе»,— говорит член совета директоров Mirax Group Максим Темников. В ответ господин Иванов уверяет, что «подача заявки на участие в торгах в последние минуты приема заявок и последующая неуплата задатка — типичный для рейдеров ход, направленный на то, чтобы иметь юридическую возможность подачи иска об обжаловании торгов».

Mirax подала иск в арбитражный суд Москвы, но уже отозвала его. «Факт незаконности проведения торгов обосновать почти невозможно: претендентам обычно не удается доказать, что у них намеренно отказались принять документы»,— объясняет отзыв иска один из юристов крупной строительной компании.

Господин Темников не исключил вариант, что мэрия могла отказаться от участия в торгах, заручившись обещанием «Метрополя» выделить «Автофрамосу» дополнительные площади. Источники в мэрии называли такое развитие событий «вероятным»: в декабре глава департамента промышленности Москвы Евгений Пантелеев оценил возможный объем инвестиций Renault в проект как $150–200 млн. Продажу части территории предприятия в беседе с **„Ъ“** не исключал и президент победившей ИФК «Метрополь» Михаил Слипенчук.

«Еще до аукциона можно было предположить, что победитель может рассчитывать исключительно на старую площадку „Москвича“, а новую придется отдать городу»,— сказал один из участников рынка. По его словам, именно факт предварительной договоренности с «Метрополем» объяснял нелогичные на первый взгляд действия столичного правительства: проявляя интерес к аукциону, в последний день приема заявок чиновники от участия в торгах отказались.

«Из всего имущества завода нас интересовали лишь ДК „Москвич“ и часть производственных площадей для расширения „Автофрамоса“. Однако имущество выставлялось одним лотом, и мы решили не участвовать»,— сказал чиновник правительства Москвы, пожелавший остаться неназванным.

В начале января версия «сговора» подтвердилась. Город выкупил около 50 га производственных территорий завода, на которых расположено 23 объекта недвижимости. Это 540 тыс. кв. м производственных площадей и 18 тыс. кв. м Дома культуры АЗЛК. Глава департамента имущества Москвы Владимир Силкин заявил, что часть купленной территории, как и предполагалось, будет задействована для расширения мощностей завода «Автофрамос». Сумма сделки составила 3,621 млрд руб. ($136,5 млн). «Компания продала объекты городу фактически по себестоимости, то есть по цене, заплаченной за эту долю имущества на декабрьских торгах»,— признался Михаил Слипенчук. То, что «Метрополь» не смог заработать на перепродаже, он объяснил тем, что у города изначально были планы задействовать территорию под автомобильное производство. Себе «Метрополь» оставил площадку в 23 га на пересечении Волгоградского проспекта и третьего транспортного кольца. Этот участок компания планирует застроить офисами класса B, B+, гостиничными и торгово-развлекательными объектами. «Пока предварительно согласовано строительство около 400 тыс. кв. м, но мы бы хотели построить до 1 млн кв. м»,— рассказывает господин Слипенчук, отмечая, что концепция проекта будет подготовлена к лету. Всего «Метрополь» готов вложить в застройку своего участка до $1 млрд, однако концепция сейчас находится в стадии разработки.

Близкий к Mirax источник сообщил, что у компании также не было готовой концепции строительства. «Участие в конкурсе планировалось исключительно с целью получения земли, которая выставлялась на торги по бросовой цене»,— рассказал собеседник BG.

«Действительно, в результате сделки 44 га земли обошлись „Метрополю“ в $76 млн — меньше $2 млн за гектар»,— недоумевает ведущий эксперт по коммерческой недвижимости Penny Lane Realty Максим Жуликов. Цены эти далеки от рыночных. По оценке члена совета директоров Mirax Group Дмитрия Луценко, стоимость 1 га в районе третьего транспортного кольца составляет $5–20 млн. «Но нельзя забывать, что в случае с большими объемами земли и ее расположением в промзоне, как в случае с „Москвичем“, цены значительно снижаются»,— напомнил он.

Конкурсный управляющий «Москвича» господин Иванов и организатор торгов Федеральная фондовая корпорация комментировать цену завода отказались. Остался без ответа и официальный запрос BG о цене участков в Министерство финансов РФ: как представитель кредитора и акционера, это ведомство в первую очередь должно быть заинтересовано в продаже конкурсной массы по справедливой цене.

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

НИ ОДНА ИЗ МОДЕЛЕЙ «МОСКВИЧА», НЕСМОТРЯ НА СВОЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ, НЕ СМОГЛА КОНКУРИРОВАТЬ С СОВРЕМЕННОЙ МЯГКОЙ МЕБЕЛЬЮ

ЗАВОДСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Оценивая будущий проект строительства, участники рынка отмечают, что территория завода удачно вписывается в транспортную инфраструктуру района. В непосредственной близости от «Москвича» расположены станции двух линий метрополитена «Волгоградский проспект» и «Дубровка», что выгодно отличает проект, к примеру, от бизнес-парка «Нагатино-I Land», для функционирования которого необходимо строительство станции на действующем перегоне за счет инвестора. Кроме того, рядом с участком проходят две крупные городские магистрали: Волгоградский проспект и ТТК, также обеспечивающие удобный доступ. Однако транспортная доступность района является как козырем, так и отрицательным параметром проекта: Волгоградский проспект сильно перегружен в часы пик, а на Шоссейной улице можно попасть в пробку даже в выходной, причем именно на участке дороги, идущем вдоль завода. Поэтому застройщикам «Москвича» придется принимать решения не только о строительстве комплекса, но и разгрузке транспортных потоков, проходящих вдоль участка, строительстве многоуровневых развязок и т. п.

Директор по продажам Межрегиональной девелоперской компании Алексей Остробородов говорит о целесообразности строительства на участке жилья экономкласса. А руководитель отдела консалтинга и оценки компании Paul's Yard Юлия Кучеренко считает, что «строительство жилья здесь представляется абсолютно нецелесообразным». Наиболее эффективным, по ее мнению, вариантом редевелопмента территории является строительство объектов торговой и офисной недвижимости. Мотивирует госпожа Кучеренко свое мнение тем, что участок расположен в одном из наиболее загрязненных районов Москвы и со всех сторон окружен территорией промышленной зоны №25 «Волгоградский проспект» (Московский шинный завод и ТЭЦ-8). «С учетом большой площади земельного участка на нем вполне возможно строительство крупного бизнес-парка класса „B“»,— резюмирует эксперт.

Иное мнение у заместителя гендиректора девелоперской компании «Новая площадь» Евгения Якубовского: «Наиболее востребованными будут не только офисные, но и жилые площади с возможным размещением ТЦ». Впрочем, к моменту возможного выхода объекта на рынок в восточной и юго-восточной полупериферийных зонах Москвы будет функционировать достаточно большое количество ритейл-центров, напоминает Юлия Кучеренко. К уже существующим ТЦ «Три D» на пересечении Нижегородской улицы и ТТК, «Город» на Рязанском проспекте, Metro cash & carry на Шоссейной улице добавятся River mall между ТТК и Симоновской набережной, ТЦ на месте завода «Мозаика» на пересечении Шарикоподшипниковской улицы и ТТК и ТЦ на месте завода «Серп и Молот» на шоссе Энтузиастов.

«Соотношение площадей можно разделить следующим образом: 50% отдать под жилую застройку (порядка 500 тыс. кв. м), остальные распределить среди коммерческих объектов — 30% на офисную недвижимость (300 тыс. кв. м) и 20% на ритейл (200 тыс. кв. м). Таким образом, будет сформирован район нового формата, который сможет в значительной мере удовлетворить потребности города по всем направлениям недвижимого имущества»,— просчитал господин Якубовский. По его оценке, при условии нового строительства коммерческая недвижимость будет соответствовать классам A–, B+. Жилая недвижимость удовлетворит потребности экономкласса.

По данным компании «Новая площадь», арендные ставки на офисы в будущем комплексе можно обозначить в пределах $400–700 кв. м в зависимости от окончательного формата и предлагаемых площадей. Цены продаж на коммерческую недвижимость будут колебаться от $3 тыс. до $5 тыс., а жилые площади, наиболее вероятно, будут востребованы покупателями на уровне $2,5–3 тыс. за 1 кв. м на старте проекта. «“Метрополь“ может рассчитывать на доходность 10–12% от реализации коммерческих площадей»,— предполагает господин Якубовский. А топ-менеджер одной из девелоперских компаний подсчитал, что проект «Москвича» принесет девелоперу до $500 млн. ■

МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РФ, КАК ПРЕДСТАВИТЕЛЬ КРЕДИТОРА И АКЦИОНЕРА, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ДОЛЖНО БЫТЬ ЗАИНТЕРЕСОВАНО В ПРОДАЖЕ КОНКУРСНОЙ МАССЫ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ ЦЕНЕ. ОДНАКО ОНО НЕ ОСПАРИВАЕТ ИТОГИ АУКЦИОНА

РГАКФД/РОСКИНОФОТО

ЗВЕЗДА И СМЕРТЬ АЗЛК

Автозавод «Москвич» ведет свою историю от автосборочного завода, построенного в 1929–1930 годах. Предприятие ежегодно собирало до 24 тыс. легковых и грузовых автомобилей по лицензии Ford. В декабре 1933 года оно переименовано в Государственный автосборочный завод имени Коммунистического интернационала молодежи в Москве, в августе стало филиалом Горьковского автозавода и перешло к выпуску грузовиков «ГАЗ-АА». С 1939 года предприятие вновь стало самостоятельным и начало производство легковых КИМ-10. В 1941 году завод был эвакуирован на Урал, занимался выпуском оборонной продукции.

В 1945 году, после реконструкции, «Москвич» переименован в Московский завод малолитражных автомобилей. С 1947 года завод приступил к серийному выпуску легковых «Москвич-400» по образцу немецкого Opel Kadett. В октябре 1968 года завод вновь переименован — в Автомобильный завод имени Ленинского комсомола (АЗЛК). Пик производства пришелся на 80-е годы, когда выпускалось до 200 тыс. машин ежегодно.

В 1993 году завод был акционирован и переименован в ОАО «Москвич», но из-за финансовых трудностей производство пришлось практически свернуть. В 1997 году правительство Москвы и французская Renault создали на площадях АЗЛК СП «Автофрамос» (сначала совладельцы имели по 50% акций, затем доля Renault увеличилась до 93,41%). Тогда же завод возобновил выпуск «Москвичей». Были освоены модели «Святогор», «Князь Владимир» и др. В декабре 1998 года выпущен пятимиллионный автомобиль. В 1999 году мэрия Москвы, не добившись от правительства передачи завода в свою собственность, прекратила поддержку. Уже в 2000 году производство упало с 30 тыс. до 5 тыс., в 2002 году завод остановился. В январе 2004 года на нем введено внешнее управление, в 2006 году «Москвич» признан банкротом. Общая задолженность перед кредиторами (Министерство финансов РФ, Федеральная налоговая служба и правительство Москвы.— „Ъ“) — 28 млрд руб. На момент продажи 60,36% акций завода принадлежали государству.

СДАЧА ПОЖАРНЫХ НОРМАТИВОВ

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ РЕГУЛЯТОРАМИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ОСНОВНЫМИ ИГРОКАМИ ТРУДНО НАЗВАТЬ БЕЗМЯТЕЖНЫМИ. ИЗ-ЗА ОБНАРУЖЕННОЙ СГОРАЕМОЙ ОТДЕЛКИ НА ПУТЯХ ЭВАКУАЦИИ ИЛИ НЕСВОЕВРЕМЕННОГО РАЗРЕШЕНИЯ САНИТАРНЫХ ИЛИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СЛУЖБ МЕСЯЦАМИ ПРОСТАИВАЮТ КРУПНЫЕ ОБЪЕКТЫ. НО САМОЕ ГЛАВНОЕ, СТАРЫЕ ПРАВИЛА НИКАК НЕ УЧИТЫВАЮТ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОЙ АРХИТЕКТУРЕ. ПРИ ЭТОМ ИНВЕСТОРЫ И ЗАСТРОЙЩИКИ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО С КАЖДЫМ ГОДОМ БЮРОКРАТИЧЕСКИЕ ПРЕПОНЫ ТОЛЬКО УСЛОЖНЯЮТСЯ, ЧТО ДЕЛАЕТ БЕССМЫСЛЕННОЙ РАБОТУ С ПРИЗНАННЫМИ ВО ВСЕМ МИРЕ АРХИТЕКТУРНЫМИ БЮРО. СЕРГЕЙ АРТЕМОВ

ВЗГЛЯД ИНВЕСТОРА Потенциал столичного рынка офисов инвесторы оценили давно. Неудивительно, что на архитектурном «лице» Москвы появились яркие и оригинальные деловые центры, созданные в лабораториях ведущих российских и зарубежных зодчих. Однако творческий поиск архитекторов и инвесторов мирового класса зачастую сталкивается с обыкновенной волокитой российского чиновника. «Проекты английского архитектора Захи Хадид никогда не были простыми. Поэтому мы вынуждены разрабатывать для ее проекта технические условия по отступлению от действующих в России пожарных норм и утверждать их в экспертном совете при ГПН МЧС Москвы, в Госстрое,— говорит Нина Субботина, начальник отдела инвестиций „Доминион-М“ — инвестора бизнес-парка на Шарикоподшипниковской улице.— Процессы согласования исходно-разрешительной и предпроектной документации проходят очень тяжело. Растет количество согласовательных инстанций, комиссий, что значительно увеличивает срок утверждения проекта». Последнее обстоятельство, понятно, не вызывает радости у инвесторов.

По мнению госпожи Субботиной, власти лишь на словах пытаются сделать все, чтобы уменьшить срок согласований, но получается все наоборот. Например, в согласующих структурах, руководствуясь благими намерениями сократить срок согласования, создали «одно окно» для приема документации. Теперь возле него образовалась огромная очередь. К тому же сотрудники, которые принимают документы, по ее мнению, не всегда обладают должной квалификацией. «Положение усугубляется и тем, что в регулирующих органах непрерывно идут реорганизации. Порой доходит до смешного. Есть приказ о реорганизации, но нет должностных инструкций. Поэтому все проектировщики и строители терпеливо ждут у дверей, когда регулятор придумает новые должностные инструкции. Пять лет назад был порядок, все было проще и быстрее. Власти делают все, чтобы мы строили долго и упорно»,— утверждает Нина Субботина.

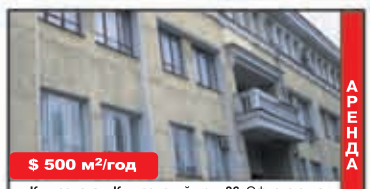
По мнению технического директора австрийской строительной компании Strabag Александра Ортенберга, немало проблем связано с тем, что согласование проекта и приемку здания проводят одни службы, а проверку на стадии эксплуатации — другие. Для сокращения сроков согласования многие застройщики вынуждены привлекать специализированные компании в качестве консультантов по пожарным резервам еще на ранней стадии проектирования.

ВЗГЛЯД КОНТРОЛЕРА У контролеров в разговоре с проектировщиками и инвесторами всегда имеется «железобетонный козырь» — забота о безопасности людей. Как заявил заместитель начальника УГПН ГУ МЧС (Госпожнадзор) по Москве Владимир Тимошин, за последние пять лет отношения между контролерами из МЧС и застройщиками офисов изменились в лучшую сторону: «Каждый вторник любой желающий может получить не только консультации, но и нашу оценку проекта относительно противопожарной безопасности». До 1 января ведомство занималось надзором за строительством, приемкой объектов в эксплуатацию. По его словам, «чаще всего отступления от СНиПов касались путей эвакуации людей. Например, некоторые подрядчики или заказчики при норме ширины проема в 1,35 м делали его уже на 15 см: так удобнее с учетом строительных технологий. Критиковали в минувшем году застройщиков чаще за то, что двери открывались не по направлению выхода из помещения, а внутрь, за отсутствие автономного режима у систем вентиляции».

С 1 января текущего года эти функции в соответствии с 232-ФЗ от 18 декабря 2006 года переданы в Мосгорэкспертизу и Госстрой. Сейчас Госпожнадзор после госприемки объекта проводит только контрольные мероприятия, а несколько крупных пожаров в стране заставили МЧС ужесточить пожарные нормы. «В прошлом году при пожаре в офисном здании во Владивостоке людей не смогли спасти из-за неправильной парковки личного автотранспорта. Пожарная техника не смогла подъехать к офису. Поэтому проблема парковок у деловых центров и, соответственно, доступ пожарной техники до офисов является одной из главных проблем мегаполиса»,— пояснил Владимир Тимошин. После сдачи объекта пожарные следят за тем, чтобы от стен здания до парковки было не менее 8,5 м, а если здание выше десяти этажей — чтобы свободная зона для установки подъемника была не менее 14 м. Однако на деле из-за катастрофической нехватки мест под парковки в центре города никто эти правила не выполняет. По мнению господина Тимошина, недорабатывают и частные охранники, дежурящие у офисов компаний, и сотрудники ГИБДД.

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

АРЕНДА
€ 425 м²/год
Алтуфьевское ш., 44. Новый Бизнес Центр класса «Б». Общ. пл. 21000 м². Блоки от 100 м². открытая планировка Shell&Core. Развитая инфраструктура. Собственник. В стоимость включены НДС, КП, экспл.
788-88-77


АРЕНДА
$ 500 м²/год
м. Кутузовская, Кутузовский пр-т, 36. Офисно-склад. помещ-я, блоки от 20 м². рядом 3-е трансп. кольцо, удобный подъезд, в т.ч. для еврофуры. Цена офиса – $500 /м² в год, склад – $130 /м² в год с НДС.
АН «Риелти Ферст» www.realtyfirst.ru, 980-90-90

АРЕНДА
м. Медведково. Торговые помещения. Аренда помещений на 1 эт. БЦ. Общая площадь 16000 м². 6 эт. Торговая галерея от 70 м² - аренда $450, под ресторан 319 м² - аренда $300, аренда помещения для размещения фитнес-центра от 200 м² - аренда $350.
www.deltarealty.ru 790-790-5

АРЕНДА
м. Новослободская. Здания и особняки. Аренда особняка класса «А». Общая площадь 1062 м². 2 этажа + цоколь, парковка на 5 м/м, планировка кабинетная. Видеонаблюдение по периметру здания, помещения готовы к въезду.
www.deltarealty.ru 790-790-5

АРЕНДА
м. Парк Культуры, Коробейников пер. Офисное помещ. общ. пл. 1200 м². 1-й и цокольный этажи элитного жилого комплекса, располож. в р-не Остоженки, готово к чист. отделке, отдельн. вход. Идеально подходит для банка.
www.elitehome.ru (495) 786-69-03

АРЕНДА
$ 1200 м²/год
м. Петровско-Разумовская. Торговый комплекс. S=28 400 м². Площади от 50 до 300 м² под одежду и обувь, от 30 до 80 м² напротив зоны фуд-корта под бутик чай-кофе, подарки.
8-926-220-85-85, Антонина

АРЕНДА
$ 1500 м²/год
м. Проспект Вернадского, ул. Удальцова, д. 65. Помещение свободного назначения. 1-й эт., 1-я линия домов, 211 м², свободная планировка. Под чистовую отделку, от 40 кВт, 3 входа.
101-35-65, 8-926-220-85-85, Антонина

АРЕНДА
от $ 560 м²/год
м. Савеловская, ул. Сущевский Вал, 18. Бизнес-центр класса «А». Блоки от 150 м². Открытая планировка помещений. Shell&Core. Подземный паркинг. Стоимость от $560 до $640 м²/год.
www.naiglobal.ru 223-23-20, Антон Третьяков

АРЕНДА
м. Смоленская, ул. Смоленская. Торговые площади. 1-й этаж жилого дома, аренда торговых помещений. 1-я линия домов, отдельный вход, витринные окна. Блоки: 350, 600.
www.deltarealty.ru 790-790-5

АРЕНДА
$ 300 м²/год
м. Щелковская. Офисно-складской комплекс «В+». Общ. площадь 4700 м². Эффект. планировка. Удобн. трансп. доступность, совр. отделка и техн. оснащение, оптиковолокно, парковка. От собственника.
www.gigikaudi.ru 780-74-85, 8-903-236-21-05

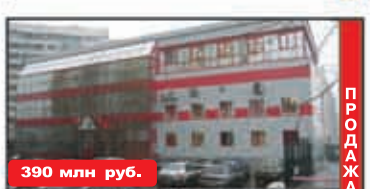
ПРОДАЖА
от 36 000 руб./1м²
г. Павловский Посад. Торгово-офисные помещения в ж/к «Первомайский», Новостройка. Свободная планировка, продажа 100 м². Возможно согласование, изменение проекта. Сдача комплекса II квартал 2008г. Инвестконтракт. Рассрочка.
775-26-15; 507-89-51

ПРОДАЖА
$ 6 000 тыс.
г. Ростов-на-Дону, Ворошиловский район. Продажа вновь построенного торгового центра. Площадь 3500 м². готовность к въезду II квартал 2007 г., наземная парковка 50 м/м.
Олег Федынко, 518-60-98

ПРОДАЖА
г. Санкт-Петербург, Невский пр-т. Офисное помещение общей площадью 610 м². 3 - 4 этажи административно-жилого здания, отдельный вход с Невского пр-та. Рядом ТЦ "Пассаж" и "Гостиный Двор".
www.elitehome.ru (495) 786-69-03

ПРОДАЖА
м. Добрынинская/Серпуховская. Здания и особняки. Продажа особняка класса «А». Общая площадь 799 м², 2 этажа + цоколь + мансарда. В здании лифт. кабинетная планировка, евроремонт. Готово для въезда.
www.deltarealty.ru 790-790-5

ПРОДАЖА
€ 1 500 000
м. Кантемировская. Полная продажа функционирующего бизнеса. Очень проходное место. Трехуровневый зал. 150 посадочных мест. Общая площадь 550 м².
248-28-88, 248-29-04


ПРОДАЖА
390 млн руб.
м. Кантемировская, Загорьевский пр-д, д. 5, к. 3. Офис. зд-е. ОСЗ, 3 эт, площ.- 3342 м², коридорно-кабинетная планировка, оптико-волоконные телекоммуник., 30 телеф. линий, евроремонт, видеонаблюдение, назем. охр. парковка 50 м/м.
www.samohval.ru 8-985-102-42-25,105-07-90/91

ПРОДАЖА
$ 7 200 м²
м. Киевская, Университет, Мичуринский пр-т, д. 6Б. Элитный жилой комплекс. Продается помещение свободного назначения - 490 м². Под чистовую отделку.
721-7787, Владимир

ПРОДАЖА
$ 50 000 000
м. Сухаревская, Последний пер., д. 28. Новое административное здание класса «А», общ. площадь 4 803,8 м². Вентилируемый фасад, совр. инженерия, подз. паркинг – 22 м/м. Собственник.
780-72-82, 257-43-34

ПРОДАЖА
м. Чистые пруды. Здания и особняки. Продажа особняка класса «А+». Общая площадь 1488 м². 6 этажей, свободная планировка. Система контроля доступа в каждое помещение. Помещения готовы под чистовую отделку.
www.deltarealty.ru 790-790-5

АРЕНДА
м. Университет, Мичуринский пр-т, д. 6, к. 3. Дом "Белый Лебедь". Офисные помещ-я от 150 м² до 900 м². рядом 3 тр. кольцо, центр города, удобный подъезд, паркинг. Цена – 1100 у.е./м² в год с НДС.
info@ekotn.ru 749-77-33

По вопросам размещения фотомодулей обращаться по телефону (495) 781-44-23, доб. 218

Как отметили в пресс-службе Росприроднадзора, к застройщикам бизнес-центров претензий не было. Пока не было. Но первый сигнал от властей инвесторы и застройщики бизнес-центров уже получили. Мэр столицы Юрий Лужков предложил запретить строительство офисных зданий в центре столицы, чтобы «не потерять исторический облик центральной части». По мнению мэра, «офисные комплексы создают жуткие пробки в центре города».

ВЗГЛЯД СТРОИТЕЛЯ В правительстве Москвы строительство высотных зданий, возведенных по современным технологиям, считается приоритетным направлением. Однако строительные нормы и правила по противопожарной безопасности корректируются по несколько раз в год. По признанию Александра Ортенберга, особенно сложны пожарные правила для зданий высотой свыше 100 м и уникальных проектов. Для каждого такого здания выпускаются свои технические условия, иногда в течение года с учетом всех согласований.

Как считает Артур Александров, коммерческий директор Mirax City, противопожарные нормы по высотному строительству имеют явные перегибы: «Например, на 20-м этаже на столе в одном из офисов загорелись бумаги. Разумно остановить лифты в том пожарном отсеке, где горит пламя. Огню, чтобы добежать с 20-го до 90-го этажа, нужно минимум четыре часа, в здании есть противопожарные отсеки по горизонтали, отсеченные четырехчасовыми перегородками, есть центральное ядро с четырьмя часами огнестойкости, но действующие нормы обязывают все лифты с 90-го этажа мгновенно опускать вниз, на первый этаж. То есть нормы ужесточаются до крайности. Абсурд! Я не могу эвакуировать людей лифтами, если сработал датчик возгорания».

ПО ДЕЙСТВУЮЩИМ НОРМАТИВАМ ОТ СТЕН ЗДАНИЯ ДО ПАРКОВКИ ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ МЕНЕЕ 8,5 М, А ЕСЛИ ЗДАНИЕ ВЫШЕ ДЕСЯТИ ЭТАЖЕЙ, ТО СВОБОДНАЯ ЗОНА ДОЛЖНА СОСТАВЛЯТЬ НЕ МЕНЕЕ 14 М. ОДНАКО НА ДЕЛЕ ИЗ-ЗА КАТАСТРОФИЧЕСКОЙ НЕХВАТКИ МЕСТ ПОД ПАРКОВКИ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА НИКТО ЭТИ ПРАВИЛА НЕ ВЫПОЛНЯЕТ

По мнению застройщиков высотных бизнес-центров, некоторые российские требования совершенно не учитывают мировой опыт. Как пояснил Артур Александров, «огнестойкость несущих конструкций более двух часов в мире нигде не применяется, у нас огнестойкость 90-этажного здания „Федерация“ заложена в четыре часа. Хотя, согласно расчетам НИИ ПО, достаточно 53 минут для того, чтобы люди спокойно по лестницам бизнес-центра спустились вниз и покинули опасную зону». «У нас и так большой запас прочности: тотальная автоматическая противопожарная защита. В случае срабатывания датчиков происходит тонкое дисперсное распыление воды или заполняется газ. На случай неконтролируемого горения под боком пожарная команда. Зачем от нас требовать многократного увеличения безопасности и живучести здания? В результате мы тратим огромные деньги на обеспечение огнестойкости, „передавливаемся“ за счет более массивных и жестких конструкций на фундаменте, что заведомо удорожает строительство»,— отметил господин Александров. По его словам, «МЧС утвердило для подземной стоянки автотранспорта пожарный отсек (площадь, ограниченная противопожарными преградами) в 3 тыс. кв. м, а у здания — 3,2 тыс. кв. м, и нам говорят: надо делать еще один пожарный отсек, который стоит неимоверных денег».

Как считает гендиректор Vesco Construction Алексей Нелепо, ряд норм в связи с динамичным изменением технологий несколько устарел. «Фактически только 20% разработанных правил и норм строительной деятельности в сфере обеспечения безопасности относится к периоду 2000–2006 годов. Тогда как остальные нормативные акты датируются значительно более ранними сроками — 1980–1995 годы. Таким образом, несмотря на относительно современное содержание и широкий охват рассмотрения различных ситуаций, большинство строительных норм по безопасности имеет устаревшую технологическую составляющую»,— подчеркнул господин Нелепо.

По мнению Александра Ортенберга, в связи с применением новых материалов и технических решений необходимо российские пожарные и санитарные нормы приблизить к европейским. «Существующие нормы рассчитаны с учетом применения устаревших материалов или возможного некачественного выполнения работ. Это, конечно же, удорожает строительство по сравнению с европейским на 10–15%»,— подчеркнул господин Ортенберг. Поэтому ведущие строительные компании готовят изменения к противопожарным нормам на высотное строительство и технические регламенты.

ВЗГЛЯД АРХИТЕКТОРА Архитектор Сергей Чобан, один из авторов проекта башни «Федерация», говорит, что в целом качество коммерческой недвижимости находится в стадии становления. Он считает, что на рынке спрос опережает предложение, не сформирован вкус арендаторов, табель о рангах приоритетов. «Open space офисов в России отличается от Европы: здесь гораздо больше темных пространств. В Германии глубина офисного корпуса не превышает 14,5–15 м, а здесь часто и 18, и даже 24 м. В результате возможны темные зоны. Но у отечественных арендаторов, похоже, это обстоятельство проблем не вызывает. В Европе ценность офиса определяется уровнем освещенности фасада. Офис может быть меньше по площади, но за счет большей освещенности фасада стоить дороже. В Москве же преобладают глубокие офисы»,— говорит архитектор.

По его мнению, второй важной проблемой является расположение в офисных центрах путей эвакуации, размещенных на наружных (освещенных) фасадах. «Это приводит к уменьшению полезных и высокодоходных площадей. Жалко, ведь сегодняшний технологический уровень позволяет строить пути эвакуации в ядре корпуса, что экономит площади на наружном фасаде. В Германии стараются применять новые технические решения в безопасном пути эвакуации людей внутри здания, а не снаружи. Но действующие в РФ противопожарные нормы не разрешают размещать лестницы в ядре корпуса»,— добавил архитектор.

ВЗГЛЯД АРЕНДОДАТЕЛЯ Крупные зарубежные и отечественные компании обычно стремятся арендовать площади в построенных по последнему слову техники офисных центрах класса А. В них созданы не только комфортные условия пребывания людей в помещении, но и обеспечена их безопасность, а также энергоэффективность зданий. Как рассказал Валентин Мальцев, главный инженер ЗАО АСКК, за два года работы проверяющие из САО не предъявили собственнику и арендаторам офисно-выставочного комплекса «Мерседес-Плаза» никаких претензий по пожарным и санитарным нормам. «Здание современное. Задача собственника и арендаторов — не нарушать правил и соблюдать элементарные пожарные и санитарные нормы»,— добавил господин Мальцев.

По признанию арендодателей офисов класса В и С, чаще всего претензии контролеров связаны с расположением мебели, которая загораживает пути эвакуации в кабинетах и коридорах зданий.

Однако даже следование новейшим технологическим решениям и почти отеческая забота о требованиях пожарной и санитарной безопасности отнюдь не гарантируют застройщикам и владельцам деловых центров спокойной работы. Как признался на условиях анонимности один из участников рынка офисов, «специфика российского рынка такова, что будь ты святой, но надо уметь договариваться с вездесущими государственными контролерами». «Все хорошо усвоили уроки шведов, которые принципиально не захотели находить общий язык с нашими чиновниками. Поэтому у IKEA регулярно по всей стране контролеры находят кучу угроз здоровью или жизни покупателей, а одного из лидеров коммерческого строительства — Skanska, построившую в столице офисные комплексы класса A Central City Tower и „Новинский, 31“, вынудили убраться из Москвы»,— пояснил собеседник. На днях компания официально заявила о своем уходе с российского рынка. Официально в Skanska это решение объяснили неготовностью российских клиентов соблюдать высокие стандарты безопасности труда и этики ведения бизнеса, принятые в компании. В переводе на свободный русский язык это можно понять как отказ платить взятки многочисленным надзирателям. «Не мы придумали эти правила, и не нам их ломать»,— подытожил собеседник. ■

ИТАР-ТАСС

РЕГУЛЯРНЫЕ ПРОВЕРКИ ПОЖАРНЫХ ИНСПЕКТОРОВ НЕ СПАСЛИ АРЕНДАТОРОВ ОФИСНОГО ЗДАНИЯ ВО ВЛАДИВОСТОКЕ. В ОГНЕ ПОГИБЛИ ДЕВЯТЬ ЧЕЛОВЕК

МАТЕРИАЛЫ НА ТАКОМ ФОНЕ ПУБЛИКУЮТСЯ НА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ИХ СОДЕРЖАНИЕ НЕСЕТ РЕКЛАМОДАТЕЛЬ

Коммерсантъ

«Коммерсантъ» напишет про тебя*

Издательский дом предлагает услуги по разработке, выпуску и распространению корпоративных газет и журналов

*А еще поможет продать рекламу в эти издания

издательский
СИНДИКАТ

125080 Москва
ул. Врубеля, 4 стр. 1
тел. 943-9774, 943-9164
is@kommersant.ru

реклама

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

BUSINESS GUIDE