

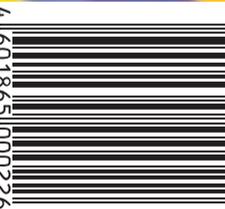
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МОСКОВСКАЯ
КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ
ЛИДИРУЕТ ПО СТАВКАМ
ДОХОДНОСТИ / 27
СТОИТ ЛИ СПЕШИТЬ
ВЫКУПАТЬ ЗЕМЛЮ
ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ? / 31
САМЫЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ
ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ
РЕГИОН РОССИИ / 33

Вторник, 2 октября 2007 №179
(№3755 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



www.kommersant.ru



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

НЕОЛИМПИЙСКИЕ РЕКОРДЫ

Наверное, многие ждали, что мы посвятим большую часть октябрьского номера рынку коммерческой недвижимости Сочи и олимпийским проектам. Мы этого делать не стали. Поскольку то, что происходит сейчас в будущей столице Олимпийских игр, безусловно, заслуживает внимания — отделов политики и спорта, но не бизнеса.

Коммерческая недвижимость Сочи развивалась в последние годы преимущественно на деньги малого бизнеса. Масштабные проекты известных корпораций там можно пересчитать по пальцам. Земля города-курорта имеет статус федеральной, но, вопреки этому, все годы распоряжалась ей местная городская администрация. В том числе выдавала землю в собственность и разрешения на строительство, не имея на то полномочий. Уже сейчас в сочинских судах рассматривается около 300 имущественных споров.

Большая часть дел заведена после того, как город Сочи выиграл в конкурсе на право проведения Олимпиады. Все прекрасно понимают, кому в этих спорах повезет: у государства в данном случае позиция бесприкрыта. Ответ на вопрос, кому достанутся репатриированные земли, также лежит в области политики, а не бизнеса. С точки зрения последнего, также очень спорным является соотношение цена-качество на сочинскую землю. Согласитесь, миллион долларов за сотку земли в Сочи — цена чрезмерная.

Так что мы решили написать об аполитичных региональных проектах в коммерческой недвижимости, уделив ситуации в Сочи внимания ровно столько, сколько тема заслуживает. Не менее важны, к примеру, меняющиеся правила приватизации земли под промышленными предприятиями (см. стр. 31).

Москвичи, конечно, догадываются о том, что жизнь существует и за пределами нашей Кольцевой автодороги. Однако мало кто верит, что в регионах ведется активное строительство и проекты коммерческой недвижимости в российских городах по размаху ничем не уступают московским. Тем не менее это правда. Более того, работая над этим номером, мы на практике убедились, что именно регионы станут в ближайшие годы основными ньюсмейкерами рынка недвижимости для бизнеса. Возможно, даже со временем само слово «провинциальный» перестанет наконец быть обидным и для большей части населения страны.

ДОРОГАЯ МОЯ СТОЛИЦА

ПО ДАННЫМ МЕЖДУНАРОДНОГО АГЕНТСТВА TRI HOSPITALITY CONSULTING, МОСКОВСКИЕ ГОСТИНИЦЫ ЛИДИРУЮТ СРЕДИ КРУПНЫХ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОРОДОВ ПО СТАВКАМ ДОХОДНОСТИ. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ МОСКОВСКИХ ОТЕЛЕЙ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2007 ГОДА ДОСТИГЛА 15% ГОДОВЫХ ПРОТИВ 5–10% В ЕВРОПЕ. ВГ ВЫЯСНИЛ, КАКИЕ ЕЩЕ ВИДЫ РОССИЙСКОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИНОСЯТ ДОХОД ВЫШЕ ЗАПАДНОЕВРОПЕЙСКОГО. МАКСИМ КОРНЕВ, НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

Московским отельерам могут позавидовать их коллеги из других европейских столиц. По данным международного агентства TRI Hospitality Consulting, в первом полугодии этого года каждый гостиничный номер принес его владельцу €149 чистой прибыли, что на €36 больше, чем в Лондоне (€113), занявшем второе место, и на €63 больше, чем в Париже (€86), — третье место. Доходность в данном случае — это средняя стоимость номера, умноженная на загрузку гостиницы в рассматриваемый период.

«В настоящее время Москва является самым дорогим городом в мире по уровню цен на номера в гостиницах категории „четыре и пять звезд“, — рассказывает Андрей Славецкий, заместитель гендиректора, руководитель департамента управления гостиничными объектами ком-

пании „Русские отели“. — По сравнению с итогами 2006 года в первом квартале 2007 года стоимость номера в сутки в среднем выросла на 18–25%. При этом наибольший рост цен был зафиксирован в сегменте гостиниц категории „четыре звезды“, в котором увеличение стоимости в некоторых отелях достигло 30%. Такой стремительный рост цен на фоне незначительного процента инфляции и, как следствие, небольшого роста накладных расходов содержания объекта, очевидно, ведет к увеличению доходности объекта».

Рост доходности российских гостиниц наблюдается не первый год. Связано это прежде всего с ежегодным сокращением номерного фонда столицы. Так, на реконструкцию был закрыт крупнейший отель столицы «Украина»,

годом ранее — «Минск» и «Россия», а до этого «Москва» и «Интурист». На фоне закрытия этих мощных столичных гостиничных предприятий (номерной фонд только «России» составлял 2500 мест) новые открывающиеся отели не меняют общей ситуации с местами размещения в Москве. В ближайшие годы на рынок выйдут крупные реконструированные советские гостиницы, например «Москва», уже открыта гостиница на месте бывшего «Интуриста», но, скорее всего, дефицит гостиничных мест сохранится еще долгое время. Пока наблюдается превышение спроса над предложением, цена на проживание будет расти. По данным консалтингового агентства Vespa, на конец 2006 года в Москве насчитывалось порядка 215 гостиниц с совокупным номерным фондом около 35 650 номеров. На конец первого квартала 2007 года в столице стало на три отеля меньше, а номерной фонд сократился до 34 687 единиц.

Отельеры связывают свой коммерческий успех и с тем, что за последние годы гостиницы перестали быть для их постояльцев местом для ночлега. «До 60% доходов отелей приносит сопутствующий сервис. Этот факт взят на вооружение управляющими компаниями не сегодня, но сравнительно недавно, — объясняет Андрей Славецкий. — Клиент перестал быть постояльцем, он стал гостем. Рестораны и бары в отеле уже являются обязательным условием для сертификации гостиницы в определенной категории. К услугам гостей предлагается все более широкий спектр дополнительных сервисов. Например, сегодня актуальным считается предложение спа-услуг и специальные бизнес-пакеты».

Однако, говоря о доходности гостиниц, следует отметить большую разницу в доходности гостиниц высших категорий — «четыре-пять звезд» — и доходности и окупаемости гостиниц категории «три звезды». «Наиболее привлекательны для западных и российских инвесторов гостиницы высших категорий ввиду растущей стоимости номеров, соответственно, доходности на номер и доходности всего проекта, — рассказывает Илья Левков, старший инвестиционный аналитик Midland Development. — Так, по гостиницам категорий „четыре-пять звезд“ средний срок окупаемости составляет шесть-восемь лет, в то время как для „трех звезд“ — восемь-двенадцать лет».

Для российского рынка характерно нежелание инвесторов развивать гостиничные проекты категории «три звезды» ввиду меньшей доходности.

«Нехватка гостиничных мест ведет к отсутствию жесткой конкуренции, и, как следствие, не всегда адекватно соотношению уровня сервиса и цены, особенно в несетевых гостиницах», — отмечает Андрей Славецкий. Вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Правосов считает сегодняшнее соотношение «цена-качество» катастрофическим: «Ценовая политика, сложившаяся в настоящий момент, наносит серьезный удар по рынку в



КАЖДЫЙ НОВЫЙ ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ ПРОЕКТ В МОСКВЕ МОЖНО ВПИСЫВАТЬ В КНИГУ РЕКОРДОВ БИЗНЕСА

КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ
СТАЛА САМОЙ
ПРИБЫЛЬНОЙ В ЕВРОПЕ



ВЕСТИ

первую очередь традиционного туризма, на преодоление которого уйдет не менее пяти-семи лет. Одновременно при достижении темпов строительства отелей согласно графику, заявленному правительством Москвы (что представляется малореальным), мы можем получить ситуацию избыточного предложения отелей высших ценовых сегментов, что в целом приведет к снижению цен».

«В 2007 году мы откроем 15 новых гостиниц, а в следующем — уже 100, это фактически новая гостиница каждые три дня», — делится планами развития гостиничного бизнеса в Москве заместитель столичного мэра Иосиф

Орджоникидзе. Участники рынка настроены менее оптимистично. По их мнению, планам мэрии вряд ли суждено сбыться в заданные сроки. Для этого уже сейчас под строительство отелей должно быть выделено гораздо больше площадок, нежели фактически оформлено.

Сложности с утверждением предпроектной документации в столице по-прежнему испытывают едва ли не все девелоперы вне зависимости от той ниши рынка недвижимости, в которой они работают. Одним именем, даже всемирно известным, открыть двери необходимых кабинетов не удастся. По мнению участников рынка, к 2009 году в сто-

лице гостиниц станет больше, но не на 115, а на 30–40 объектов. Среди них отелей под брендом западных гостиничных сетей меньше десятка.

И ТАК СОЙДЕТ Что касается других видов коммерческой недвижимости, согласно исследованию компании Knight Frank, по итогам первого полугодия 2007 года Москва стала лидером среди крупных европейских городов по ставкам доходности и во всех остальных нишах недвижимости для бизнеса. Доходность столичной офисной недвижимости составила 8,5–10,5% годовых,

складской — 10–12%. Второе место заняли Будапешт (6 и 7,25% соответственно) и Лиссабон (6,5 и 7,5%).

Причем если в торговой недвижимости, по оценке экспертов, соотношение «цена–качество объектов» близко к аналогичному соотношению торговой недвижимости Западной Европы, то по остальным видам коммерческой недвижимости российский сервис во многом уступает западному. Особенно показательна в этом смысле российская складская недвижимость.

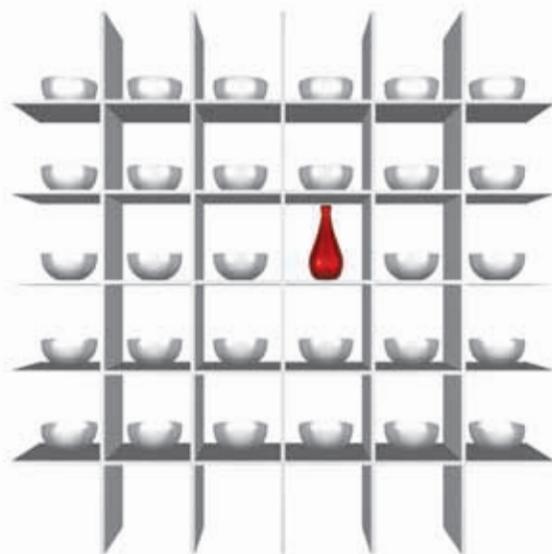
«В этом году мы наблюдаем снижение доходности при сделках со складской недвижимостью с 15 до 14%, — отмечают специалисты девелоперской компании GVA Sawyer, — тем не менее этот показатель выше среднеевропейского (от 1,6% в Копенгагене до 7–9% в Вене)». Подтверждают небольшое снижение доходности и сами застройщики складской недвижимости.

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

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

Сравнение качества складских помещений, к сожалению, не в пользу российских складов, отмечает Дмитрий Чельцов, генеральный директор Itella (у компании более 300 тыс. кв. м складских площадей в Финляндии и свыше 20 тыс. кв. м в России). «Условия работы в России и в других странах разные, и даже категории складских помещений различны, — рассказывает Дмитрий Чельцов. — В России даже то, что сдается, сдается с недоделками. Они устраняются, но на это требуется время, и недоделки не влияют на размер арендной ставки. Даже если по какой-то причине на складе не работает несколько доков, вместо основного электроснабжения используется резервное, это никак не влияет на ставку».

ЕСТЕСТВЕННОЕ НЕРАВЕНСТВО



4,5 минуты от Москвы.

Точность — это то, чем мы в техно-логистическом комплексе «Томилино» особенно гордимся. 6 км от МКАД. 140 га территории. 500 000 кв.м складских, производственных и офисных помещений премиум-класса. ТЛК «Томилино» с 2004 года известен своим европейским уровнем сервиса. Это не просто логистический парк, а бизнес-трансформер. Здесь конструируют уникальное предложение для каждого арендатора.

Удачное расположение между Рязанским и Новорязанским шоссе. Плюс профессиональная служба эксплуатации. Плюс весь комплекс необходимых услуг.

Аренда склада на территории ТЛК «Томилино» — верное решение логистических задач вашего бизнеса.

Это точно.


ТОМИЛИНО
техно-логистическая компания
www.tomilino.ru +7 (495) 558-6202



РЕКЛАМА

ПОЧЕМУ МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС НЕ СТРАШЕН РОССИЙСКОМУ РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ

Возможные последствия финансового кризиса в Америке и Европе для рынка коммерческой недвижимости в России обсуждали эксперты банковского сектора, представители девелоперских и инвестиционных компаний на семинаре, организованном международной консалтинговой компанией Knight Frank.

Последствием ипотечного кризиса в США, начавшегося весной 2007 года, стала нехватка свободных денежных средств на международных финансовых рынках. Многие западные банки, предоставляющие кредиты на строительство недвижимости, стали более консервативны в рефинансировании проектов, сократили объемы кредитования в ожидании более благоприятной ситуации на рынке. Колебания ставок LIBOR, наиболее заметные в августе 2007 года, отражают нестабильность на фондовых рынках Америки и Европы. На этом фоне некоторые западные банки, работающие в России, уже сейчас начинают пересматривать условия кредитования сектора недвижимости с учетом возросших рисков и дефицита свободных денежных средств, что в целом может привести к удорожанию строительства объектов коммерческой недвижимости. Сегодня на российском рынке около 70–75% сделок по приобретению объектов недвижимости в дальнейшем рефинансируется за счет банковских средств.

По мнению экспертов, при значительном увеличении стоимости заемных средств и, как следствие, строительных затрат девелоперам станет невыгодно увеличивать объемы строительства. Многие из них будут выходить из текущих проектов, спрос на которые снизится при одновременном росте ставок капитализации на рынке. Инвесторы смогут приобретать такие объекты на более выгодных для себя условиях.

Повышение ставок аренды в подобной ситуации не имеет под собой достаточных оснований. Скорее всего, они будут незначительно корректироваться, однако заметного удорожания не произойдет. Это связано прежде всего с покупательной способностью рынка: арендаторы могут быть не готовы к изменению цены предложения за такой короткий период.

В результате сокращения темпов строительства и повышения ставок капитализации количество инвестиционных сделок на рынке может сократиться. В то же время вырастут требования инвесторов к качеству предлагаемых объектов.

«Привлекательность российского рынка с точки зрения инвестиций в недвижимость достаточно высока, и в силу растущего потенциала и высоких ставок доходности интерес западных инвесторов к этому сектору будет только расти, — считает Джереми Оутс, управляющий директор Knight Frank Russia and CIS. — Мы ожидаем некоторой коррекции российского рынка в связи с временной нестабильностью на финансовых рынках Европы и Америки, од-

нако серьезных изменений в отношении спроса и цены предложения не произойдет. Ситуация останется стабильной, а количество сделок по покупке объектов недвижимости в России и ставки капитализации в среднесрочной перспективе будут продолжать расти».

Тренды последних двух-трех лет в отношении рынка коммерческой недвижимости свидетельствуют о положительной динамике развития всех его секторов — офисной, торговой и складской недвижимости. Увеличивается спрос на такие объекты при одновременном росте ставок аренды, за исключением складского рынка. Конечно, на этом фоне происходило и увеличение стоимости затрат для девелоперов, связанное со строительством, стоимостью электроэнергии и другими расходами.

На фоне общего подъема, наблюдавшегося последние несколько лет в секторе коммерческой недвижимости, закономерным является процесс коррекции рынка на следующем этапе. Финансовый кризис в Америке и Европе несколько ускорил этот процесс. Однако кризис не затронет профессиональных девелоперов, и привлечь заемные средства для реализации проектов им будет намного проще, чем непрофессиональным игрокам рынка, считает Евгений Семенов, директор отдела финансовых рынков и инвестиций Knight Frank.

«Принимая решение о приобретении объектов недвижимости, западные фонды, работающие в России, ориентируются на

внутреннюю норму доходности. В сложившейся ситуации можно прогнозировать увеличение стоимости заемных средств, прежде всего со стороны западных банков, что, конечно же, повлияет на стоимость финансирования проектов. Возможно, некоторые банки займут выжидательную позицию, либо пересмотрят условия кредитования объектов, — рассказывает Хайко Давидс, директор по инвестициям фонда Rutley Russia Property Fund. — По мере развития экономики заемные средства становятся дешевле для рынка, однако сейчас абсолютно другая ситуация. Очевидно, что в подобных условиях будут пересмотрены требования инвесторов к качеству приобретаемых объектов недвижимости, договоров аренды и структуре сделок, в которых участвуют российские партнеры. Если пересмотра условий со стороны продавцов не произойдет, можно ожидать уменьшения числа инвестиционных сделок на российском рынке недвижимости».

Экономика России остается одной из наиболее динамично развивающихся в Европе вследствие растущего внутреннего потребления, так что вероятность развития у нас пессимистического сценария очень мала. Значительная часть свободных денежных средств идет в наиболее высокодоходные отрасли, включая рынок недвижимости. По-прежнему одним из основных критериев является дефицит предложения во всех секторах рынка, поэтому ситуация на российском рынке остается стабильной.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ЛЕФОРТ

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР



Реклама

Эксклюзивное предложение

Аренда офисов в лучшем бизнес-центре
класса Б 2006 года

Эксклюзивный этаж 3400 м² с террасой
и видом на набережную

Обширная парковка 1:75

Развитая инфраструктура:

- 2 ресторана
- фитнес-центр

Помещения готовы к отделке

Сайт проекта: www.le-fort.ru

HorusCapital

OWNER AND DEVELOPER

+7 (495) 788-55-75

www.horuscapital.ru





ДОХОДНОСТЬ МОСКОВСКОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАСТЕТ, А УРОВЕНЬ СЕРВИСА ОСТАЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ ЕВРОПЕЙСКОГО

Российская практика работы складов сегодня такова: если есть площади и возможность начать операции — это уже большое достижение. На Западе такого не может быть в принципе: там очень велика конкуренция. А в России рынок складских помещений молод, и арендаторам приходится мириться с неидеальными условиями, потому что лучшие найти сложно.

По мнению участников ежегодной специализированной конференции для профессионалов рынка складской недвижимости, качество строительства и сервиса российских складских комплексов уступает европейскому. У нас используются самые дешевые материалы. Если требуется более качественная отделка, то, как правило, арендатор должен сам искать подрядчика, который выполнит работы, либо оговаривать повышенные требования на этапе переговоров предаренды, что, соответственно, повышает арендную ставку.

НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА «Сегодня доходность девелопмента бизнес-центров в Москве составляет до 30% годовых», — рассказывает член совета директоров Migax Group Дмитрий Луценко. — «Причем рост доходности офисной недвижимости коррелируется с ростом арендных плат. Если раньше средняя годовая ставка аренды \$500 за кв. м считалась обычной, то сейчас она выросла до \$1–1,5 тыс. Поэтому, даже с учетом увеличения се-

бестоимости строительства, за последние пару лет доходность бизнес-центров выросла вдвое — на 50–60%».

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

Эксперты вспоминают, что до 2006 года инвесторы, в основном зарубежные, не хотели вкладывать в офисную недвижимость в России, поскольку это было связано с большим риском вложений. До 2006 года в условиях нехватки свободных средств и высокой конкуренции между девелоперами компании были готовы с большим дисконтом продавать объекты, даже не дожидаясь их ввода в эксплуатацию. Одновременно в связи с дефицитом на рынке качественных офисных площадей и существенным превышением спроса над предложением росли ставки аренды, поддерживая высокий уровень доходности по приобретаемым инвесторами объектам.

Вместе с тем в условиях значительного объема глобальной ликвидности на мировых финансовых рынках, связанной с периодическим обвалом на фондовых рынках и сни-

жением доверия к ценным бумагам сегмента, наблюдается существенное повышение интереса иностранных инвесторов к рынку недвижимости России. Так, объем капитала, поступившего на рынок коммерческой недвижимости Москвы в первом полугодии 2007 года, составил около \$2 млрд. Указанные факторы стали причиной роста цен продаж на качественные офисные объекты (на отдельных субрынках, например «Москва-Сити», до 70% за год).

Сейчас на рынке офисной недвижимости спрос значительно превышает предложение, отмечают специалисты компании GVA Sawyer. По офисной недвижимости о ненасыщенности свидетельствует крайне низкий уровень вакантных площадей, поддерживающийся на уровне 2,8% для класса А и 4,9% для класса В.

«Обеспеченность качественными офисными площадями на одного жителя в крупнейших европейских столицах и финансовых центрах колеблется от 2,5–4,5 кв. м. В Москве в настоящее время данный показатель составляет 0,5 кв. м на одного жителя», — рассказывает Вера Сецкая, президент компании GVA Sawyer. — «На данный момент в Москве происходит развитие и диверсификация экономики в структуре, приближающейся к столицам европейских государств. Для достижения уровня обеспеченности офисными площадями, характерного экономическому развитию, в Москве требуется не менее 20 млн кв. м офисных площадей. В среднесрочной перспективе данный уровень достигнут не будет, даже при условии ввода всех заявленных на ближайшие два-три года объемов».

Прогноз доходности этого вида коммерческой недвижимости, по мнению экспертов, самый позитивный. Рентабельность проектов будет и дальше стремиться к новым мировым рекордам. ■



СЕРГЕЙ ЛЫШЕНКОВ,
ДИРЕКТОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ
КОМПАНИИ «АЗИМУТ
МЕНЕДЖМЕНТ ГРУПП»

СЕРВИС ПО-РУССКИ В «Азимут Менеджмент Групп», которая принадлежит инвестиционной компании «Нерль», я пришел осенью 2005 года. Тогда «Азимут», по сути, только создавался. Пришел из ресторанной сети. И первой задачей было понять, как работает гостиничный бизнес, вплоть до мельчайших деталей. На прежней работе, чтобы решить такую же задачу, мне пришлось даже постоять на кассе. До работы на ресепшн в «Азимуте» дело не дошло, но некоторые вещи были проверены и усовершенствованы на собственном опыте. Например, кровать, предоставленная одним из производителей, развалилась подо мной во время тестовых испытаний. Отмечу — я просто улегся. В результате мы выбрали кровать, которая с честью выдержала мои 112 кг.

При другом тесте меня едва не сварили заживо. В нашем костромском отеле есть уникальный банный комплекс, в котором имеется такая фишка, как «конек-горбунок». Это огромный котел, который висит над костром по соседству с баней. Погрузиться в него после парилки, доложу вам, редкое удовольствие. Так вот, процедура парения несколько затянулась и за это время температура воды в котле поднялась значительно выше положенных 43 градусов, что я в полной мере ощутил при погружении. Так в инструкции для «пармейстеров» появился пункт об обязательной проверке температуры воды перед каждым погружением гостя.

Немало инструкций мы доводили до ума по ходу дела. Вот еще один пример. Место действия — ресепшн нашей гостиницы в Самаре. Гость просит передать информацию другим гостям, что за ними приехали с «Экспо-Волги». Служащий ресепшн по телефону: «Добрый день, вас ожидает с „Экспо-Волги“». Пожалуйста, прочтите предыдущую фразу еще раз и вслушайтесь, как она звучит. Спустившись, гость с улыбкой поблагодарил за обещанный секс по Волге. После этого у нас появился тренинг, обучающий правильно общению по телефону.

Однако бывают ситуации, когда любые инструкции бесполезны и выручить сотрудника способен лишь его сообразительность и находчивость. Гость из Германии, совершенно не владеющий английским, желает оплатить счет своей кредитной картой. После нескольких неудачных попыток ресепшионист на прекрасном английском сообщает, что есть небольшие трудности с авторизацией. Гость в ответ делает вопросительные глаза. Сотрудник повторяет свое общение, снова на английском, но упрощая формулировку. Та же реакция. И тогда ресепшионист выдает фразу на импровизированном немецком: «Кредит карт капут!» Тут и наступило взаимопонимание.

Работая в России важно учитывать отечественную специфику и осознавать, что автоматически скопировать западный опыт невозможно. Например, в Европе, как правило, уборку в номерах отдают на аутсорсинг. Решив перенять эту практику, мы подписали договор с клининговой компанией в Санкт-Петербурге. Каково же было наше удивление, когда в первый же день сотрудничества в наш питерский отель никто из этой компании не пришел! Пришлось выкручиваться — выводить на работу всех, кого можно, платить сверхурочные. Сейчас у «Азимута» свое клининговое подразделение.

Практический опыт для нас, без преувеличения, бесценен. Что называется, путем проб и ошибок мы построили управляющую компанию, в ведении которой восемь отелей в семи городах России, более 3 тыс. номеров.

Мнение автора может не совпадать с мнением редакции.

ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

NOBLESSE OBLIGE - ПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЯЗЫВАЕТ...

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В "ПАРАДНОМ КВАРТАЛЕ"

+7 | 812 | 333 1111
www.aplusestate.ru

Девелопер: ОАО "СК "Возрождение Санкт-Петербурга"

- Общая площадь офисов: 32 600 м²
- Отдельно стоящие особняки общей площадью 5 000 м² каждый
- Квартал расположен в историческом и деловом центре города
- Развитая инфраструктура: кафе, рестораны, бутики, фитнес-центр

ЗЕМЛЮ — РАБОЧИМ

В ОКТЯБРЕ ВСТУПАЕТ В СИЛУ НОВЫЙ ЗАКОН «О ВЫКУПЕ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ФЕДЕРАЛЬНУЮ И МУНИЦИПАЛЬНУЮ ЗЕМЛЮ». ВЛАДЕЛЬЦЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖДАЛИ ДОКУМЕНТА С НЕТЕРПЕНИЕМ: ОН УПРОЩАЕТ ПРОЦЕДУРУ ВЫКУПА ЗЕМЛИ. ОСОБЕННО ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В РАБОТЕ ЗАКОНА СТОЛИЧНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ — ОНИ НАДЕЮТСЯ, ЧТО МОСКОВСКИЕ ВЛАСТИ ПЕРЕСТАНУТ МЕШАТЬ ПРОЦЕССУ ПРИВАТИЗАЦИИ ЗЕМЛИ. ИЛЬЯ ТЕРЕНТЬЕВ

Категоричная позиция Москвы о том, что в столице частной собственности на землю быть не должно и полноценная замена ей — долгосрочная аренда, остается непоколебимой уже почти 15 лет. Федеральные власти и законодатели готовили и выпускали законы, разрешавшие приобретать земельные участки в собственность по всей стране, но в столице находилось свое постановление, которое фактически блокировало инициативу правительства.

Земля под столичными предприятиями, всегда бывшая в центре внимания девелоперов в связи с потенциальной возможностью ее застройки, — особый предмет спора между федералами и Москвой. С вступлением в силу в 2001 году Земельного кодекса участки под предприятиями и находящиеся на них здания стали считаться единым объектом. Для владельцев предприятий это означало, что они должны либо приватизировать эти земельные участки (до этого они находились в бессрочном пользовании), либо оформить их в аренду. Лично президент Путин дал распоряжение о максимальном облегчении процесса приватизации земли под предприятиями, в том числе и в Москве. Но столичные власти сумели замять эту тему.

Как отмечает представитель Московской городской палаты адвокатов Ольга Новикова (с ее помощью несколько владельцев предприятий смогли получить в собственность землю), сейчас из 1200 промышленных предприятий в Москве выкуплена земля только под 25–30. Это даже меньше 1%. Причем большая часть выкуплена по суду. (Первым предприятием, получившим свидетельство о собственности, стало ООО «Солид-Кама» в 2003 году.)



ВЛАСТИ САМАРЫ И КОМПАНИЯ СОСА-COLA НЕ МОГУТ ДОГОВОРИТЬСЯ, КОМУ ДОЛЖНА ПРИНАДЛЕЖАТЬ ЗЕМЛЯ ЗАВОДА КОМПАНИИ

Такой низкий показатель — следствие целого ряда причин. Фактически, когда заключали договоры аренды, столичные власти предлагали кабальные условия без возможности выкупа земли в собственность. Договор аренды просто навязывался, и ни о каких приемлемых условиях арендной ставки речи идти не могло. «Кроме того, помимо обычных арендных платежей необходимо было нести дополнительные расходы. Например, на развитие территории. А те

20 предприятий, которым удалось получить в собственность землю, — еще один показатель того, что это крайне сложно. Более того, частная собственность на землю под ними — не только результат грамотного ведения судебных дел, но и результат неких договоренностей с местными властями», — возмущается заместитель руководителя комитета по бюджету и налогам Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Сергей Беляков.

Более того, когда в прошлом году федеральные власти стали настаивать на том, чтобы Москва пересмотрела свои принципы относительно частной собственности на землю, столичные власти выпустили очередное постановление №431 «О передаче земельных участков на территории города Москвы в частную собственность» (№431-ПП от 27 июня 2006 года). По признанию участников рынка, этот документ вместо помощи значительно добавил проблем тем,

OFFICE & RETAIL COLLECTION

www.colliers.ru



Our Knowledge is your Property



ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ГОРОД СТОЛИЦ

Офисный центр класса А в многофункциональном комплексе «Город Столиц»

- Первая линия застройки ММДЦ «Москва-Сити» на Краснопресненской набережной
- Общая арендуемая площадь – 80 000 кв. м
- Многоуровневая подземная парковка
- Великолепные виды на город и Москву-реку

Готовность к отделке
1-я очередь: II квартал 2008 г.
2-я очередь: I квартал 2009 г.



СЕВЕРНАЯ БАШНЯ

Бизнес-центр класса Премиум в ММДЦ «Москва-Сити».
Сдача в эксплуатацию
1-я очередь: III квартал 2007 г.
2-я очередь: IV квартал 2007 г.



ХИМКИ БИЗНЕС-ПАРК

Офисный комплекс класса А
Девелопер – IKEA,
Генподрядчик – ЕНКА
1-я очередь: СДАНА ПОЛНОСТЬЮ
2-я очередь: I квартал 2008 г.



ЦЕНТР СОВРЕМЕННОЙ АРХИТЕКТУРЫ

Общая площадь проекта – 29 100 кв. м
Готовность к отделке:
IV квартал 2008 г.



ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН РОСТОКИНО

Самый крупный торгово-развлекательный центр в Москве. Проспект Мира, вл. 211. Лучшие якорные арендаторы: O'KEY, MediaMarkt, Castorama, Игромакс, Киномакс. Более 370 всемирно известных брендов одежды, обуви и аксессуаров. Общая площадь - 241 000 кв. м. GLA - 170 000 кв. м. Наземная парковка - 7 500 м/м. Открытие: II квартал 2009 г.



АТЛАНТИК СИТИ г. Санкт-Петербург

Многофункциональный комплекс. Общая площадь – 109 700 кв. м
Общая площадь ТРЦ – 75 000 кв. м, GLA – 30 000 кв. м
Бизнес-центр – 34 700 кв. м
Парковка на 1 500 м/м
Открытие: IV квартал 2007 г.

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЙ • РЕКЛАМА ООО «КОЛЛИЕРЗ ИНТЕРНЭШНЛ»

МОСКВА (7-495) 258 5151

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (7-812) 718 3618



МОСКОВСКИЙ СТАНКОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД ИМЕНИ СЕРГО ОРДЖОНИКИДЗЕ И ЦЕНТРАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ РАДИОЭЛЕКТРОННЫХ СИСТЕМ — ТЕ НЕМНОГИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, КОТОРЫМ УДАЛОСЬ ВЫКУПИТЬ ЗЕМЛЮ В МОСКВЕ

кто хочет выкупить землю (несмотря на свое название). Он обязал тех, кто хочет приватизировать землю, представить дополнительные документы (например, сделать геоподоснову). То есть если есть какие-то правовые сложности с этим земельным участком, то выкуп не состоится. «Складывается такое впечатление, что при подготовке этого документа столичные власти собрали всю судебную практику по тем предприятиям, которые смогли приватизировать землю, проанализировали ее и добавили в процесс приватизации дополнительные преграды», — рассказывает Ольга Новикова. — За девять месяцев, в течение которых действует это постановление, на приватизацию земли было подано, по данным департамента земельных ресурсов, более 1000 заявлений от лиц, имеющих такое право, но удовлетворено из них, по неофициальным данным, не более десяти». По информации участников рынка, одним из немногих участков, с того момента получивших свидетельство о собственности, стал участок в Марфине — 22 га (об этом свидетельствует постановление правительства Москвы от 4 июля 2007 года №1387-ПП). «Это один из немногих случаев, когда владельцу повезло», — комментирует Ольга Новикова.

ДОЖДАЛИСЬ Вопреки активному сопротивлению Москвы частная собственность на землю медленно, но верно все же становится реальностью. Летом текущего года опять же не без участия президента Путина был принят федеральный закон №212 «О выкупе права собственности на федеральную и муниципальную землю». Он вступает в силу уже в конце октября. Этот закон четко прописывает процедуру переоформления земли под предприятиями и устанавливает по всей стране ставку выкупа для городов с населением более 3 млн человек — 20%, а во всех остальных — в размере 2,5% от кадастровой стоимости. Эту цифру назначил Владимир Путин, разрешив спор между законодателями, которые хотели установить этот показатель на уровне 5%, и РСПП, настаивавшим на 1,5%. С вступлением в силу этого закона владельцы предприятий получили возможность выкупить землю дешевле и по упрощенной процедуре оформления документов.

Исключением осталась, как всегда, Москва. В этом субъекте федерации выкупные цены на землю при ее переоформлении под другие нужды составят 100% от кадастровой стоимости. Этот пункт пролоббировало столичное правительство. «Московским властям всегда шли на уступки, и те ставки выкупа земли, которые сейчас установлены, — это результат компромисса. Уступка нам не очень нравится, но тут ничего не поделаешь — до принятия этого закона в Москве вообще нельзя было приобрести землю в собственность», — констатирует Сергей Беляков. По мнению участников рынка, очень важно, что закон устанавливает верхний предел арендной платы 2%. До этого Москва могла назначать практически любые ставки. Правда, по словам Сергея Белякова, недавно был зафиксирован инцидент в одном из регионов, где местные власти к этому проценту придумали свой коэффициент, повышающий арендную плату. «Фактически это произвольное повышение арендной платы. Вероятно, что в Москве может быть то же самое. То есть нет гарантии, что закон будет четко исполняться», — предостерегает он.

КАДАСТР НЕ ПОМЕХА Еще одна важная составляющая в процедуре выкупа земли и выплаты арендной платы — величина кадастровой оценки земли. Ведь именно она является основополагающей при расчете суммы выкупа участка, величины арендной платы и суммы земельного налога. Правда, практически все игроки рынка до сих пор не могут понять, как будет считаться кадастровая стоимость и как ее можно приблизить к рыночной. «Сейчас очень сложно определить рыночную цену земли. Ведь в договорах купли-продажи часто указывается заниженная стоимость», — говорит Ольга Новикова. — Нанимать оценщиков каждый раз — дорого, своих держать — тоже. Вероятно, власти выработают определенную методику и на этом остановятся».

По словам руководителя департамента «Недвижимость. Строительство» компании Vegas-Lex Юрия Борисенко, согласно новому закону, каждый губернатор может установить собственную кадастровую оценку, исхо-

дя из установленных расплывчатых параметров этого документа, и менять ее каждый квартал. «Даже профессиональные оценщики не смогли понять, на каком моменте можно оспорить решение по кадастровой стоимости. Основной принцип — она должна быть близкой к рыночной, но чуть ниже», — комментирует Юрий Борисенко.

Таким образом, выкупная цена для владельцев предприятий может еще увеличиться за счет повышения кадастровой стоимости. «В Москве есть куда еще повышать, так как здесь очень часто рыночная стоимость в полтора или в два с половиной раза отличается от кадастровой. Таким образом, к 2009 году кадастровая стоимость земли в столице может увеличиться в те же полтора-два раза, что увеличит и выкупную стоимость земли», — предостерегает Юрий Борисенко. Однако у владельцев предприятий есть еще время до 2009 года успеть выкупить землю по старой кадастровой цене. «Новый закон „О едином кадастре“ не является основанием для пересчета текущей установленной кадастровой стоимости, так как существует постановление правительства РФ, которое запрещает пересматривать кадастровую стоимость чаще чем раз в три года. В Москве кадастровая стоимость последний раз утверждалась 1 января 2006 года, то есть до 2009 года она должна действовать и не может быть пересмотрена. В других регионах это будет еще позже», — говорит Юрий Борисенко.

Кроме того, как отмечает Сергей Беляков, в будущем рост кадастровой оценки можно будет регулировать и пресекать попытки государства излишне ее завышать: «Мы хотим ввести понятие „институт независимого оценщика“ и возможность оспаривания кадастровой оценки — то, чего сейчас нет. В настоящее время идет полная зависимость от оценщиков местных властей. Сейчас есть возможность оспорить только нарушение процедуры, а с принятием лоббируемого нами документа можно будет оспаривать сами результаты оценщиков».

ЕСТЬ ЛИ СМЫСЛ? Суммируя все новые нормы законов, получается, что при соблюдении столичными властями этих правоустанавливающих документов предприниматели, пусть и за 100% кадастровой стоимости, все же смогут покупать землю под предприятиями в Москве. И большинство владельцев предприятий, безусловно, захотят воспользоваться своим правом. Тем более что в большинстве случаев собственники — это девелоперы, рассчитывающие на застройку территорий. «Быть собственником участка более выгодно, так как земельный налог — стабильная ве-

личина. Арендная же плата постоянно растет, и инвестор не может просчитать бизнес-план, потому что не может предсказать, какая будет арендная плата в следующем году», — напоминает директор отдела земельных отношений Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko Ольга Кузьякина.

Тем не менее до сих пор нет полной уверенности в том, что Москва не будет и дальше препятствовать приватизации земли. «Описанные выше новые льготные правила приватизации земель представляют собой разумный компромисс диаметрально противоположных подходов, которых придерживались и придерживаются РСПП и мэрия Москвы», — говорит партнер юридической компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» Виталий Можаровский. — Однако если уже шесть лет столичные власти довольно эффективно противостояли многочисленным попыткам приватизировать землю в Москве, то что им мешает продержаться еще столько же или даже дольше?»

Ольга Новикова, которая уже неоднократно сталкивалась с адвокатами столичных властей и их жесткой позицией по поводу частной собственности на землю, сомневается, что власти Москвы отступят. «И в дальнейшем правительство Москвы, несмотря на усилия федералов, будет жестко лоббировать свои условия, а именно арендные земельно-правовые отношения. В Москве выкуп предприятий — будут единичные случаи, так как это все будет очень дорого и просто невыгодно», — говорит она. Более оптимистичен Сергей Беляков: «Даже если выкупать землю по ее рыночной стоимости, это будет оправданно. На ней в дальнейшем можно осуществлять совершенно разные девелоперские проекты. Количество заявлений о том, чтобы приобрести недвижимость в собственность, уже сейчас очень велико и будет только расти. Земля — это возможность привлечения финансирования, то есть даже такая цена не делает проект нерентабельным».

Девелоперы, давно ждавшие вступления в силу этого документа, не скрывают своих намерений. «Если поверить в то, что Москва действительно даст слабины и появится возможность воспользоваться нормами этого закона, мы непременно этим воспользуемся», — рассуждает генеральный директор компании «Главстрой СПб» Игорь Евтушевский. Согласно с ним и генеральный директор Platzdart Development Тигран Алексанян: «Если кадастровая стоимость будет приближена к рыночной, то при выкупе предприятия с дальнейшим его репрофилированием владельцу надо будет заплатить всего лишь рыночную стоимость, однако надо подождать, что будет на практике».

КАДАСТР

История появления государственной кадастровой оценки в России начинается 25 августа 1999 года с принятия постановления правительства РФ №945 «О государственной кадастровой оценке земель». После этого стали осуществляться мероприятия по организации государственной кадастровой оценки земель на всей территории РФ, в результате чего 8 апреля 2000 года было

подписано постановление правительства РФ №316 «Об утверждении правил проведения государственной кадастровой оценки земель». В дальнейшем был установлен новый порядок исчисления и уплаты земельного налога. В соответствии с федеральным законом от 29 ноября 2004 года №141-ФЗ земельный налог признается местным налогом, устанавливается муниципальными образованиями и уплачи-

вается на территории этих муниципальных образований. Правда, по словам управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, говорить о том, что появился полноценный кадастр, пока рано. «Во-первых, информация о землях находится в соответствующих муниципальных комитетах Роснедвижимости. Во-вторых, сегодня существует около десяти различных кадастров (земельный, водный,

лесной и т. д.), что приводит к тому, что информация зачастую дублируется и один и тот же участок, находясь в различных кадастрах, оценивается по-разному», — говорит Константин Ковалев. Это несоответствие должно быть устранено новым законом «О едином кадастре», который вступит в силу в марте 2008 года.

ОВЕНТАЛ
группа компаний

Профессиональное управление объектами коммерческой недвижимости

МОСКВА • САНКТ-ПЕТЕРБУРГ • ТЮМЕНЬ

Мы не строим бизнес-центры, не реализуем торговые площади — мы создаем среду, способствующую росту компании и приносящую удовольствие.

+7 (495) 981-62-91 +7 (812) 333-23-37 +7 (3452) 59-38-75

www.owental.ru

ТОЧЕЧНАЯ ЗАСТРОЙКА

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ МОСКВЫ, КАК СТОЛИЦЫ И ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА РОССИИ, ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНО ВЫСОКОЙ, НО СТРОИТЬ ЗДЕСЬ СТАНОВИТСЯ ВСЕ СЛОЖНЕЕ И ДОРОЖЕ. ИНВЕСТОРЫ ПЕРЕМЕЩАЮТСЯ В РЕГИОНЫ. САМЫМИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОКАЗАЛИСЬ ТАКИЕ РОССИЙСКИЕ ГОРОДА, КАК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НОВОСИБИРСК, ЕКАТЕРИНБУРГ И СОЧИ. ЗДЕСЬ СОСРЕДОТОЧЕНО НАИБОЛЬШЕЕ ЧИСЛО ПРОЕКТОВ, РАБОТАЕТ МНОЖЕСТВО МОСКОВСКИХ И ЗАПАДНЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ, А ПРОЕКТЫ ПРИНОСЯТ ВЫСОКУЮ ПРИБЫЛЬ. АЛЕКСАНДР АРГУНОВ

ВТОРАЯ СТОЛИЦА Петербург до недавнего времени гордо носил имя «культурной столицы», а инвестиции стекались в Москву. С приходом нового мэра ситуация кардинально поменялась. Сегодня Питер переживает настоящий экономический бум. Бурный рост региона стимулирует развитие абсолютно всех сегментов рынка недвижимости. Только за последние шесть месяцев об инвестициях в северную столицу объявил целый ряд известнейших западных инвестиционных компаний и фондов: Capital Land, Europolis, Gemolab Group, Invesco, ORCO Group и др.

Например, британская инвестиционная компания Overtal Investments собирается вложить в недвижимость Петербурга около \$150 млн. Другое заметное событие — покупка фондом американской компании Morgan Stanley Special Situations Fund III 24,99% акций петербургского строительного холдинга RBI.

Общая проблема для российского рынка недвижимости — низкое качество объектов — не обошла стороной и Питер. С появлением площадей более высокого качества, считают эксперты, можно будет говорить о сделках купли-продажи площадей для бизнеса как о тенденции, а не как о единичных покупках. Пока же финский инвестфонд Sponda Russia приобрел бизнес-центр «Информ-Футуре». Британский фонд Northern European Properties Limited купил два офисных здания на улице Достоевского. Metro Baltic Horizons выкупил производственный комплекс фабрики «Светоч».



ПОСЛЕ ОТКРЫТИЯ ТАКИХ ТЦ, КАК «ГРИНВИЧ», ЕКАТЕРИНБУРГ ЗНЯЛ ПЕРВОЕ МЕСТО В СТРАНЕ ПО КОЛИЧЕСТВУ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА ОДНОГО ЖИТЕЛЯ

Рынок торговой недвижимости развивается быстрее в любом регионе. Петербург не стал исключением. По соотношению торговых площадей к числу жителей города се-

верная столица побила все мыслимые российские рекорды, оставив позади даже Москву. Тем не менее, по данным администрации Санкт-Петербурга, оборот розничной тор-

говли за первое полугодие 2007 года составил 206,1 млрд рублей. Это почти на 20% выше, чем аналогичные показатели прошлого года.

ВРЕМЯ БЫТЬ ЯРКИМ!

Выберите цветной лазерный принтер HP Color LaserJet и пусть цвет работает на Вас!

Сделайте Ваши буклеты, брошюры и презентации по-настоящему яркими, и Вы произведете неизгладимое впечатление на клиентов. Документация в цвете, яркие фотографии и цветные рекламные материалы, напечатанные в офисе на принтерах HP Color LaserJet 1600 / 2605 / 3600, подчеркнут Ваш профессионализм и позволят выделиться среди конкурентов. Теперь вашу компанию запомнят все!



HP COLOR LASERJET 1600
Бесшумный и компактный цветной лазерный принтер по очень низкой цене.



HP COLOR LASERJET 2605
Простой в эксплуатации, надёжный цветной лазерный принтер.



HP COLOR LASERJET 3600
Высокоскоростной надёжный цветной лазерный принтер, обеспечивающий печать отличного качества.



Retail Partner



Тел.: **8-800-200-3-500** Сайт: **www.hp.ru/laser**

Федеральные розничные сети: Ашан — сеть гипермаркетов www.auchan.ru; Белый ветер — ЦИФРОВОЙ www.digital.ru; Компания Эльдorado www.eldorado.ru; М.Видео 8-800-777-777-5; Сеть магазинов цифровой техники СтартМастер (495) 785-85-55; Технопарк www.technopark.ru; Федеральная сеть компьютерных центров POLARIS 8-800-2000-757; Media Markt www.mediamarkt.ru; METRO Cash & Carry www.metro-cc.ru. **Москва:** НеоТорг — сеть компьютерных магазинов (495) 223-23-23; Розничная сеть USN Computers (495) 775-82-02; Сеть компьютерных магазинов Ф-Центр (495) 105-6447; Цифровой Жук (495) 231-49-13. **Санкт-Петербург:** Компьютерный мир (812) 333-00-33; Компьютер-центр KEY 074.

© 2007 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Все права защищены. На правах рекламы.

Среди других трендов развития коммерческой недвижимости Петербурга следует выделить строительство многофункциональных объектов. «Адамант-парк» и Clover Plaza, к примеру, включают в себя несколько видов недвижимости. Что касается Ленинградской области, в перспективе она должна стать одним из крупнейших логистических центров России. Санкт-Петербург сам по себе является крупным потребительским рынком. Кроме того, через Ленинградскую область проходит значительная часть экспортных грузопотоков, которые поступают в Россию из Финляндии. Правда, пока Ленинградская область выполняет скорее транзитные функции: товаропотоки идут в Москву, откуда распределяются по всей стране. Ситуация изменится после ввода в эксплуатацию строящихся складских комплексов, таких как «МЛП „Уткина заводь“», логопарк «Колпино» компании «Евразия Логистик», складской комплекс «Пулково Эстейт» Raven Russia и девелоперской компании «Эспро».

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

Гостиничная недвижимость Санкт-Петербурга, безусловно, перспективный сегмент рынка. Проблема лишь в том, что его инвестиционный потенциал снижает инфраструктурные проблемы города и неразвитость туристической индустрии.

СТОЛИЦА ОЛИМПИАДЫ Нет сомнений в том, что Сочи станет инвестиционной Меккой и одним из основных ньюсмейкеров рынка коммерческой недвижимости вплоть до 2014 года. Согласно федеральной целевой программе, на развитие горноклиматического курорта будет потрачено около 309 млрд рублей (190 млрд — бюджетных и 119 млрд — частных инвесторов). Впрочем, уже сейчас понятно, что эта сумма не окончательная — идут разговоры об увеличении бюджета за счет частных инвестиций. На эти деньги построят спортивные объекты и приведут в порядок городскую инфраструктуру.

Основная стройка развернется в Имеретинской долине и Красной Поляне. Впрочем, освоение Красной Поляны началось задолго до заявки в конкурсе на проведение Олимпийских игр. Уже несколько лет здесь строят девелоперские структуры «Интерроса» и «Газпрома». Часть территории Имеретинской долины выкуплена подразделениями «Базового элемента» под строительство «Имеретинской Ривьеры».

«Пока представителям МОК показывают только приблизительное место застройки», — рассказывает Сергей Никитин, директор Penny Lane Sochi. Недостаток информации рождает большую проблему для сочинских инвесторов: поскольку не ясны границы участков будущих сооружений, вопрос отчуждения этих земель у собственников тоже пока остается открытым. «Именно поэтому сделки с землей и выдача разрешений на строительство приостановлены», — говорит Сергей Никитин. Как будет развиваться эта ситуация, покажет время.

Эксперты считают, что один из способов повысить инвестиционную привлекательность Сочи — сделать его круглогодичным курортом. «Сегодня Сочи — город только летнего отдыха», — отмечает Юлия Никуличева, директор отде-



ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ПЫШМА», ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ПИК ОТЕЛЬ» — ПРОЕКТЫ, ПОСТРОЕННЫЕ В РЕГИОНАХ «ИНТЕРВЕНТАМИ»

ла стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle. — В этом его основная проблема: гостиницы не могут работать на полную мощность. Сказанное в полной мере касается и ритейла: когда сезон заканчивается, в городе остается 600 тыс. человек. Есть ли смысл возводить торговые объекты? «Сочинские сезоны краткосрочны, а объекты недвижимости, особенно гостиничные, должны работать круглый год», — продолжает Юлия Никуличева. — Заполнить паузы можно за счет делового туризма, как это происходит, например, в Канне. Это всевозможные выставки, конференции, фестивали, корпоративные мероприятия, тренинги».

Если посмотреть на гостиничный сегмент, то можно заметить что, несмотря на популярность этого курорта у многих российских туристов, рынок отелей здесь развивался в основном за счет местных инвесторов. Об этом свидетельствует тот факт, что две сочинские гостиницы Radisson управляются по договору франшизы.

Все изменилось после того, как Сочи объявили столицей зимних Олимпийских игр. У инвесторов прибавилось уверенности, и даже международные сети, например Kempinsky, Intercontinental, Radisson, готовы управлять своими отелями самостоятельно.

Отели верхнего ценового сегмента будут располагаться в Центральном районе Сочи. Еще с советских времен здесь сохранились санатории и пансионаты в дворцовом стиле (сейчас происходит перераспределение этих территорий). Помпезные здания с большими прилегающими территориями — опции, свойственные именно дорогим отелям. При грамотной концепции реконструкции советские пансионаты можно довести до уровня «пяти звезд». Наглядный тому пример — санаторий Совмина, перестроенный в роскошный бутик-отель «Родина».

Гостиницы среднего ценового сегмента строятся на территориях, близких к Адлерскому району, в основном за счет местных инвесторов. Правда, какие из этих отелей уцелеют после изъятия государством земель, пока не понятно. Сочинская земля имеет статус федеральной, но, вопреки этому, все годы распоряжалась ей местная городская администрация. В том числе выдавала землю в собственность и разрешения на строительство, не имея на то полномочий. Уже сейчас в сочинских судах рассматривается около 300 имущественных споров.

ПОЧЕТНОЕ ТРЕТЬЕ МЕСТО По данным компании «Урал-Гермес», объем розничного товарооборота Екатеринбурга в 2006 году составил более 200 млрд рублей. Это огромный потребительский рынок, по своему объему уступающий только Москве и Петербургу. Развитие рынка коммерческой недвижимости Екатеринбурга отстает от московского всего на два-три года.

Основной спрос на площади в бизнес-центрах города формируется за счет местных компаний: все больше владельцев бизнесов стремятся сменить помещения в старых советских постройках на современные офисы. По данным аналитического отдела Уральской палаты недвижимости (УПН), к качественным офисным площадям можно отнести не более 100–120 тыс. кв. м из общего числа предложения, а это 2,7–2,9 млн кв. м. К офисным площадям класса А в городе относят только Центр международной торговли и еще нескольких объектов, построенных корпорациями для собственных сотрудников. По оценке специалистов УПН, доля офисных площадей во вновь строящихся объектах составит не менее 540 тыс. кв. м, но и этого недостаточно.

Заметное влияние на рынок недвижимости Екатеринбурга окажет проект по комплексному освоению территории компании «Ренова-Стройгрупп». В планах — строительство района «Академический»: здесь появится более 1,5 млн кв. м офисных и административных помещений, 575 тыс. кв. м торговых площадей.

В 2006 году в городе открылось несколько отелей — «Вознесенский», «ЕвроТЕЛЬ» и «Атриум Палас отель». Планируется выход международных гостиничных сетей. Уральская горно-металлургическая компания строит отель под брендом Hyatt International. На конец 2007 года запланировано открытие «Новотеля», оператор ACCOR. Администрация Екатеринбурга заинтересована в открытии еще десяти гостиниц.

Рынок складской недвижимости, несмотря на большой потенциал, развит в Екатеринбурге слабо. Отметим только активность компании «Евразия Логистик», представившей недавно первую очередь складского комплекса «Пышма».

НА ХРЕБТЕ Наряду с местными компаниями в Новосибирске работают крупные московские и западные инвесторы. На рынке уже присутствуют London & Regional Properties, Morgan Stanley и Raven Russia. Об интересе к Новосибирску заявили девелоперские подразделения компаний Льва Леваева и Олега Дерипаски. Строят в Новосибирске компании «Росевродевелопмент», AEON Corporation, «СТ Групп Регион», MLP, НЛК.

По оценке DSO Consulting, суммарная площадь заявленных бизнес-центров составляет более 170 тыс. кв. м. Всего же в стадии реализации сейчас находится около 300 тыс. кв. м офисных площадей. Тем не менее, «о насыщении рынка пока говорить рано, по нашим данным, доля свободных помещений в бизнес-центрах не превышает 2%», говорит Елена Ермолаева, директор агентства RID Analytics (Новосибирск).

Торговая недвижимость Новосибирска — лидер по притоку инвестиций. Сейчас совокупный объем строящихся ТЦ составляет около 1,5 млн кв. м, однако эксперты отмечают, что насыщения рынка в ближайшие годы ждать не стоит.

В секторе складской недвижимости положение Новосибирска считается уникальным. Город расположен на пути крупнейшего транспортного коридора, связывающего запад России с Дальним Востоком, и является крупнейшим распределительным центром всего региона. Кроме того, Новосибирск — крупный железнодорожный узел, а железная дорога — это основной транспорт для Восточно-Уральского хребта. Несмотря на то что географически Новосибирск ближе к Уральскому региону, складские площади города могут обслуживать и Западную Сибирь.

Удивительно, что при всем потенциале этого направления коммерческой недвижимости в Новосибирске до сих пор нет складских помещений (кроме первой очереди складского комплекса НЛК и собственных складов местных компаний). По мнению Петра Зарицкого, рынок Новосибирска уже сейчас сможет легко «проглотить» до 300 тыс. кв. м складских площадей. ■

НОВОСИБИРСК УЖЕ СЕЙЧАС СМОЖЕТ ЛЕГКО «ПРОГЛОТИТЬ» ДО 300 ТЫС. КВ. М СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ. УДИВИТЕЛЬНО, ЧТО ПРИ ВСЕМ ПОТЕНЦИАЛЕ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ НОВЫЕ СКЛАДЫ МОЖНО ПЕРЕСЧИТАТЬ ПО ПАЛЬЦАМ

ПОЛОЖИ НА СТЕЛЛАЖИ ПОЛОЧНЫЕ И ПАЛЛЕТНЫЕ

(495) 97-494-97

ЗАВОД СТЕЛЛАЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
СКЛАДСКИЕ МАШИНЫ ATLET (ШВЕЦИЯ)

ГРУППА МАКССТОР®

НЕ ЖДАЛИ ЧТО СКРЫВАТЬ, МОСКОВСКИХ И ИНОСТРАННЫХ ДЕВЕЛОПЕРОВ И ИНВЕТОРОВ В РЕГИОНАХ ВСТРЕЧАЮТ КАК КОНКУРЕНТОВ. ПРИЕХАВШИХ ЗАРАБОТАТЬ НА МЕСТНЫХ РЫНКАХ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ВЗВИНТИТЬ ЦЕНЫ И УСТАНОВИТЬ СВОИ ПРАВИЛА ИГРЫ. О ТИПИЧНЫХ ПРОБЛЕМАХ РАБОТЫ В РЕГИОНАХ НАМ РАССКАЗАЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КОМПАНИЙ, СТРОЯЩИХ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ПРОВИНЦИИ.

ТАТЬЯНА ЛОМАКИНА, COMMERCIAL REAL ESTATE, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВG

Особой строптивостью, по словам экспертов, отличаются регионы, в которых работают сильные местные компании, уже поделившие между собой рынок. Чтобы не допустить на рынок интервентов, часто используют административные методы борьбы: дружба региональных чиновников и бизнесменов — явление известное. Типичный пример: два года назад компания Metro вела переговоры с властями Челябинска о предоставлении участка под строительство торгового центра в черте города. Муниципалитет категорически отказывался пускать в Челябинск немецкого ритейлера, объясняя, что присутствие в городе Metro нанесет ущерб местным торговым сетям. При этом в городе говорят, что торговая сеть «Сезам» принадлежит структурам, близким к компании «Макфа», основным владельцем которой является мэр Челябинска Михаил Юревич. В результате Metro Cash & Carry построила гипермаркет в Челябинской области — в Копейске. А за отказ властей предоставить участок в черте города отомстила — прекратила закупку продукции компании «Макфа».

Другой пример — уголовное дело о незаконном присвоении участка под строительство ТЦ, возбужденное администрацией Магнитогорска против компании «Кит Девелопмент». Девелопер возвел каркас здания, но внезапно стройку приостановили. Как нам рассказал один из участников рынка, это было сделано под давлением Магнитогорского металлургического комбината, обеспечивающего 70–80% поступлений в бюджет города. Комбинат открыл в городе собственный ТЦ, и конкуренты ему ни к чему.

Несколько лет назад типичный пример местного лобби можно было наблюдать на рынке Екатеринбурга. Местные торговые сети нашли способ борьбы с экспансией крупной центральной ритейл-компании «Пятерочка»: они предложили местным производителям продовольствия отказаться от сотрудничества с «Пятерочкой» в обмен на увеличение поставок в свои магазины. Местному партнеру «Пятерочки» пришлось идти на дополнительные затраты и завозить продукты из области: ни один из 120 зарегистрированных в городе производителей не хотел с ним работать. Поставщики ничего не имели против известного бренда, но опасались испортить отношения с крупными сетями Екатеринбурга.

Впрочем, по оценкам местных ритейл-компаний, «Пятерочка» входила в Екатеринбург очень неуверенно, продав франшизу одному из предпринимателей, без достаточных инвестиций. «Чтобы сеть успешно работала, нужно выходить с другими объемами инвестиций, чтобы сравнять количество своих объектов с объектами местных конкурентов. Если же нет возможности строить сеть, нужно приобрести какого-то местного оператора. Очень важно, выходя на региональный рынок, правильно выбрать схему», — говорит Игорь Заводовский, учредитель общества «Малышева-73» (екатеринбургская девелоперская компания). Справедливость его слов подтверждает тот факт, что сегодня в Свердловской области открыто 30 магазинов «Пятерочки». После того как ритейлер выкупил бизнес екатеринбургского франчайзи, дела улучшились.

ЗЕМЛЯ ОБЕТОВАННАЯ Не только консолидация местных игроков препятствует экспансии иногородних и иностранных инвесторов. Одной из ключевых проблем для них

СЕГОДНЯ В ПОДАВЛЯЮЩЕМ БОЛЬШИНСТВЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ГОРОДОВ НЕТ ГЕНПЛАНА РАЗВИТИЯ. НЕТ КАДАСТРОВОГО ИНСТРУМЕНТА, КОТОРЫЙ РАЗДЕЛЯЛ БЫ ТЕРРИТОРИЮ НА УЧАСТКИ



ПРИХОД СЕТИ «ПЯТЕРОЧКА» В ЕКАТЕРИНБУРГ НАЧАЛСЯ С ТОГО, ЧТО НИ ОДИН ИЗ 120 ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ В ГОРОДЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НЕ СОГЛАСИЛСЯ С НЕЙ РАБОТАТЬ

становится земельный вопрос. Сегодня в подавляющем большинстве городов нет генплана развития. «В Москве он прописан до 2020 года — в регионах же выделение земли часто проблематично именно из-за отсутствия единого проекта застройки региона. Нет кадастрового инструмента, который разделял бы территорию на участки», — рассказывают в компании «Магазин магазинов». — Даже города, которые готовы к приходу крупных игроков, часто не могут физически передать участки, пока они не определены как субъекты права». «Основная проблема большинства региональных городов заключается в том, что не завершена кадастровый учет земли», — подтверждает Андрей Бушин, генеральный директор компании «Мизель-Коммерческая недвижимость». — Зачастую потому, что в бюджете города просто недостаточно средств. Для преодоления такого рода препятствий девелоперу приходится брать на себя дополнительные затраты, финансируя операцию выделения земли».

Ситуация с участками в регионах настолько запутана, что даже местные чиновники часто не знают, на каких участках строить можно, а на каких нет. Несколько лет назад сложности с землей были у компании IKEA в Нижнем Новгороде. Площадка, подобранная в черте города, оказалась болотистой. Поскольку принцип компании — выбор недорогой земли и невысокая себестоимость строительства, пришлось искать другой участок. В Самаре IKEA четыре года пыталась вывести площадку в 50 га на территории завода «Кряж» из категории сельхозугодий, но была вынуждена искать другой участок. Отказалась IKEA и от строительства торгового комплекса в подмосковном Абрамцево. Летом прошлого года суд решил, что земля относится к природоохранной зоне и ее необходимо вернуть национальному парку «Лосиный остров». Специалисты в один голос заявляют, что в Москве вопросы, связанные с отводом земли, регламентированы в большей мере. В регионах же они каждый раз решаются по-новому.

СИЛА ПРИВЫЧКИ Для любой власти защита интересов собственных налогоплательщиков важнее, чем приход игроков, неизвестных местной администрации. «Сопrotивление некоторых властей на местах зачастую связано с вопросом налогообложения. Ведь местные ком-

пании осуществляют выплаты в бюджет города, в то время как приход сторонних организаций не приносит того объема налоговых поступлений, которые могли бы повлечь развитие местных компаний. К тому же приход иногородних компаний приводит к перераспределению рынка. Обороты местных операторов могут снизиться, тем самым уменьшив налоговые поступления в бюджет», — говорит Андрей Бушин. С этим мнением согласен и Игорь Заводовский: «С точки зрения понижения цен для населения открытие новых магазинов важно, но с точки зрения интересов властей — не всегда. Принципиальное значение имеет объем инвестиций. Если иногородняя компания планирует вложить в развитие города \$1 млрд — это интересно, если же \$15–20 млн — вряд ли».

СО СВОИМ УСТАВОМ Впрочем, зачастую «интервенты» сами виноваты в своих неудачах на региональных рынках коммерческой недвижимости. Бывает, что столичные девелоперы навязывают рынку столичные правила, неактуальные в регионах.

К примеру, в провинции еще сильна привычка покупать продукты на рынке, а не в магазине. Местные компании понимают, что клиенту нужно время на адаптацию. Столичные же игроки не готовы тратить деньги на формирование потребительской культуры: они приходят со своим традиционным форматом и, естественно, не могут сразу же получить сверхприбыли. В этом смысле поучителен пример экспансии западных сетей. Они готовы инвестировать большие суммы сразу и сначала получать маленькую доходность, постепенно приобщать к себе покупателя.

По словам экспертов, существует четыре схемы развития отношений между экспатами, столичными игроками и местными участниками рынка. Это взаимодействие с местными органами власти «по рекомендации смежных влиятельных структур»; самостоятельное выстраивание отношений с органами власти на местах; выход в регион путем приобретения готового проекта; вхождение в проект «в тандеме» с местным игроком.

Одним из наиболее успешных способов развития бизнеса в регионах является построение прочных и взаимовыгодных партнерских отношений с локальными участниками рынка. Впрочем, довольно распространенной оказывается и схема выхода в регион путем приобретения готового проекта. Институциональные инвесторы покупают торговые центры (самый яркий пример — ТЦ Park House, ставшие собственностью Meinl European Land), а ритейл-компания, стремясь увеличить долю присутствия на региональных рынках, предпочитают приобретать местную сеть. К примеру, «Копейка» приобрела нижегородскую сеть «Эконта» (48 магазинов). Холдинг «Марта» — владимирскую сеть ПИ (69 магазинов).

Тем не менее захватчикам следует понимать, что, готовясь к их приходу, региональные компании начинают объединяться. Так, договорились о слиянии лидеры рынка Западной Сибири «Холидей Классик» и «Кора». Оборот двух компаний составляет около \$600 млн, что сопоставимо с показателями таких федеральных сетей, как «Рамстор» или «Патерсон». Получается, что конкуренты будут соревноваться с федералами в равных весовых категориях. ■

**«ДС-ДЕВЕЛОПМЕНТ»
ПРЕДСТАВЛЯЕТ:**



НОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «А» НА БЕГОВОЙ

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



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ АГЕНТ: S.A. Ricci/King Sturge

(495) 790 71 71

MOSCOW@RICCI.RU WWW.RICCI.RU



ХОЛОДНАЯ ВОЙНА НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫХ СКЛАДОВ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ НЕ ХВАТАЕТ. ПРИ ВСЕХ, КАЗАЛОСЬ БЫ, ВЫГОДАХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ДЕФИЦИТНЫЙ СЕКТОР РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ СПЕШАТ ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. БОЛЕЕ ТОГО, НЕКОТОРЫЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ ПРОДАЛИ СОБСТВЕННЫЕ СКЛАДЫ-ХОЛОДИЛЬНИКИ. ПОЧЕМУ? МАКСИМ КОРНЕВ

ТЕМПЕРАТУРНЫЙ РЕЖИМ Холодные склады, в отличие от обычных, имеют несколько температурных режимов: «Морозильные склады, где создается очень низкая температура (до -30°C), потребляют значительно больше энергии, чем обычные складские помещения, и имеют заметные конструктивные отличия от них — прежде всего по теплоизоляции, вентиляции, кондиционированию и другим параметрам. Холодильные склады, где поддерживается не такая низкая температура (выше 0°C), более похожи на обычные складские помещения и при необходимости могут быть переоборудованы», — объясняет старший аналитик компании Prime City Properties Антонина Лаирова.

Склады-холодильники нужны производителям и импортерам продукции, требующей специального температурного режима (молочной, мясной, замороженных полуфабрикатов, лекарственных препаратов и косметики), а также логистическим компаниям и сетевым ритейлерам.

По мнению аналитиков, в Московском регионе низкотемпературных складов катастрофически не хватает. Нынешняя суммарная емкость рынка складской недвижимости — 221 тыс. тонн. А необходимы площади для хранения вдвое большего объема — 437 тыс. тонн. Современных холодильных складских помещений мало. Новые строятся, как правило, под определенных арендаторов. То есть компании, подыскивающие на рынке коммерческой недвижимости место для хранения продукции при низких температурах, не находят свободных площадей в современных складах-холодильниках.

Найти их, хоть и с трудом, можно только на складах, построенных еще в советские годы, — в овощехранилищах и на хладокомбинатах. Большая часть этих хранилищ морально и физически устарела, и число их сокращается по мере выхода из строя оборудования.

ЛЕДЯНОЙ ПРИЕМ В Московском регионе насчитывается примерно 45 холодных складов общей площадью около 350 тыс. кв. м. 15 основным московским хладокомбинатам не меньше 40 лет. Остальной объем предложения формируют логистические компании, переоборудовавшие часть площадей под низкотемпературное складирование, а также продуктовые заводы, сдающие в аренду свободные холодильные помещения.

Число старых складов-холодильников сокращается по мере вывода промзон за черту Москвы. Согласно программе вывода промзон, растущий дефицит низкотемпературных площадей должен быть ликвидирован путем модернизации имеющихся хранилищ. Тем не менее складские помещения, построенные в постсоветский период, нельзя считать качественными.

Разумеется, у их руководства нет ни малейшего желания рассказывать о своем хозяйстве. Только в двух из десятка старых складских комплексов удалось получить компетентные комментарии. Некоторым из холодных складов повезло: их руководству удалось найти средства на модернизацию, и хранилища продолжают эффективно работать. Пример тому складской комплекс «Садко» класса В площадью более 100 тыс. кв. м, расположенный на юге Москвы.

НАГРУЗКА НА ЭЛЕКТРОСЕТИ ХОЛОДНЫХ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В ТРИ-ЧЕТЫРЕ РАЗА ВЫШЕ, ЧЕМ ОБЫЧНЫХ СКЛАДОВ. НАЙТИ УЧАСТКИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ХОЛОДНЫХ СКЛАДОВ НЕПРОСТО. ДОРОГИ И СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ НИХ



БЕДА СТАРЫХ ОВОЩЕХРАНИЛИЩ И РЕФРИЖЕРАТОРОВ — ВЫСОКИЕ ПОТОЛКИ

В 2002–2005 годах холодные складские помещения «Садко» были реконструированы под низкотемпературные склады, которые теперь занимают 15% площадей. Недостатки своих морозильных помещений (многоэтажность и высота потолков), по словам руководителя отдела развития «Садко» Андрея Малыгина, компания устранила, модернизовав их и установив дополнительные грузовые лифты.

Морозильники успешно работают: за черту города предприятие не выносят, все площади арендует компания «Мираторг». Но с января 2008 года арендатор переезжает в свой новый морозильный склад, поэтому сейчас рассматривается несколько заявок на аренду сроком от 11 месяцев. В 2008–2009 годах компания пла-

СТРОИТЕЛЬНЫЙ СИМБИОЗ

Большинство новых реализованных проектов в сегменте низкотемпературных складов осуществляется по схеме built-to-suit, то есть девелопер возводит объект под определенного заказчика. Завершения стройки приходится ждать в среднем до полутора лет. Хотя сторонним компаниям-арендаторам в этом случае на открытом рынке практически ничего не достается, схема

сдерживает общий уровень спроса и отчасти снимает дефицитную напряженность. При строительстве складов-холодильников схема built-to-suit — наиболее распространенная практика во всем мире. «Она применяется, как правило, в случаях, когда у арендатора есть требования к объекту, для удовлетворения которых его параметры должны существенно отличаться от стандартных складов класса А. Чаше

нирует реконструировать под низкотемпературные склады еще 10 тыс. кв. м складских помещений.

Другой пример успешной модернизации — распределительный центр компании «Виктория», правопреимницы крупного Бауманского плодовоощного объединения Москвы, построенного в 1954 году. Объект расположен в промышленной зоне «Калошино» Восточного округа столицы и под программу вывода из Москвы не подпадает. Мощности охлаждающих камер, рассчитанные на 15 тыс. тонн, пользуются высоким спросом. Арендуют специализированные помещения под ответственное хранение продуктов крупных компаний в основном небольшие компании, дистрибуторы и мелкие перекупщики.

«Виктории» принадлежат реконструированные холодильные склады, но ставку компания делает на строительство новых складских продовольственных терминалов

всего это происходит с производственными помещениями, где для установки оборудования может понадобиться особая высота потолка, повышенная нагрузка на пол, особенно большая сетка колонн или здание какой-то необычной формы, например шириной 24 м и длиной 200 м для установки конвейерной линии. То же самое касается складов-холодильников: в них изначально необходимо предусмотреть

существенные параметры, зависящие от типа продукции и процессов, которые будет осуществлять арендатор на складе», — поясняет Руслан Суворов, руководитель отдела складской и производственной недвижимости Praedium. Пример складов built-to-suit в Московском регионе — индустриальный парк «Шереметьево»: все вновь построенные площади возведены под определенных арендаторов

класса А. «Старые склады не приспособлены к высокому обороту, в них не могут полностью соблюдаться условия хранения, на них невозможно внедрить современные складские программы, они не являются пожаробезопасными. То есть они не соответствуют современным техническим и строительным требованиям», — рассказывает директор по маркетингу «Виктории» Дмитрий Партон. — Один или два яруса таких хранилищ занимают большие площади, что недопустимо для Москвы. Мы и другие компании модернизируем старые склады, но это до поры до времени. Глиняный колосс упадет, сколько его ни подпирай. Выход только в новом строительстве, и особенно это актуально в продовольственном секторе».

По мнению Дмитрия Партон, проблемы старых складов-холодильников состоят даже не в отсутствии средств на их реконструкцию, а в невозможности организовать там нормальную, на современном уровне работу. «Особенно остро проблема встанет перед теми, кто зарабатывает только с прямой аренды, не вкладывает в развитие и модернизацию складских площадей, не инициирует начала логистической деятельности по ответственному хранению. Европейский опыт показывает, что все слабо организованные объекты в конце концов исчезнут, а складов с прямой аренды почти не останется», — говорит Дмитрий Партон.

ЗАМОРОЖЕННЫЕ ПРОЕКТЫ «Никто из крупных девелоперов не занимается масштабным строительством складов-холодильников. Очевидно, что инвесторы оценивают такого рода проекты, девелоперы взвешивают все за и против, но значительных реализованных объектов на рынке пока представлено не было», — рассказывает Петр Зарицкий, заместитель директора отдела складских и индустриальных помещений Jones Lang LaSalle. По его мнению, пока не будут реализованы проекты класса А с комплексом холодильных установок хотя бы на 40–50 тыс. кв. м, не будет и рынка складов-холодильников. Проектов такого масштаба в Московском регионе сейчас нет.

«Сложность осуществления проектов низкотемпературных складов состоит в том, что при спекулятивной схеме вывода на рынок у девелоперов повышаются риски. Большинство компаний, нуждающихся в низкотемпературных складах, имеют очень специфические требования к планировке, техническому оснащению и другим параметрам проекта. Поэтому сложно заранее определить характеристики склада, приемлемые для всех потенциальных арендаторов», — объясняет Антонина Лаирова. — Кроме того, из-за специфических характеристик аренда такого склада будет дороже, что сужает круг потенциальных арендаторов». Поэтому большинство девелоперов предпочитают не рисковать и берутся за строительство только при наличии заказчика, которому приходится ждать завершения строительства в среднем полтора года. Для компаний-арендаторов это означает практически полное отсутствие предложений на открытом рынке.

Из-за более высокой по сравнению с обычными складскими помещениями стоимости строительства и эксплуатации холодных складов арендные ставки в них

с учетом их требований. В одном из зданий, например, предусмотрен резервуар для мытья двигателей карьерных грузовиков, в другом — нагрузка на пол составляет 12 тонн на метр для установки особой стеллажной системы. В логистическом парке «Пушкино» небольшая часть площадей построена по схеме built-to-suit. Речь идет о кросс-докинговой платформе, построенной для DHL. Девелопер «Евразия-логистик»

строит производственно-логистический комплекс класса А «Северное Домодедово» для компании «Мультифлекс». На Киевском шоссе планируется строительство около 30 тыс. кв. м склада-морозильника built-to-suit. Сейчас девелопер активно ищет арендаторов.





ЭТОМУ ПОСТСОВЕТСКОМУ ХЛАДОКОМБИНАТУ ПОВЕЗЛО: РУКОВОДСТВО НАШЛО ДЕНЬГИ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ

выше, чем в «сухих» складах. Цены доходят до \$470 за 1 кв. м в год (класс А), \$180–250 за 1 кв. м в год (класс С и ниже). Средние ставки аренды «холодильников» по Москве — \$200–400 за 1 кв. м в зависимости от состояния и местоположения, в Московской области — \$180–280 за 1 кв. м в год.

Вице-президент по стратегическому развитию компании Blackwood Михаил Гец приводит такие цифры: стоимость продажи 1 кв. м холодильного склада составляет в среднем от \$900 до \$1800 за 1 кв. м в зависимости от класса помещения. В соотношении спрос-предложение при осуществлении сделок продажа составляет всего 5–10%, тогда как на аренду и ответственное хранение приходится 35–40% и 40–60% соответственно в зависимости от проекта.

ПРОХЛАДНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Аналитики рынка складской недвижимости отмечают недооцененность девелоперами сегмента низкотемпературных складов. «Срок окупаемости инвестиций составляет пять–семь лет, а внутренняя ставка доходности проекта — 22–25%», — говорит Андрей Бушин, генеральный директор «Мизель-Коммерческая недвижимость». Консультанты уверены: строить

холодильные и низкотемпературные склады ничуть не сложнее, чем другую коммерческую недвижимость.

Тем не менее некоторые крупные застройщики избегают от собственности складских площадей или отказываются от строительства новых объектов. Так, группа компаний «Промсвязьнедвижимость» недавно продала свой московский склад-холодильник площадью 18 тыс. кв. м. По словам пресс-секретаря группы Анны Калитаевой, причиной продажи стала низкая доходность склада. А компания RIGroup и вовсе закрыла складское направление как неперспективное. Пресс-секретарь компании Филипп Зариян объяснил такое решение тем, что «уникальная концепция с трудом сможет найти себе место на складской территории».

Основными препятствиями для реализации проектов складов-холодильников, по словам участников рынка, являются повышенные требования к электросетям (нагрузка должна быть в три–четыре раза выше, чем в обычных складах), ограниченное предложение пригодных для строительства земельных участков, а также необходимость использовать в таких помещениях дорогостоящие материалы и оборудование.

ОБЕЩАННОЕ ПОТЕПЛЕНИЕ Сейчас склады-холодильники строят для своих нужд логистические компании и крупные производители продовольствия. Недав-



ТРУДНО ПОВЕРИТЬ, ЧТО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПАНИИ «ВИКТОРИЯ» — ЗАДАНИЕ ПЛОДОВООВОЩНОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ, ПОСТРОЕННОЕ В 1954 ГОДУ

но реализованных проектов складов-холодильников единицы. Можно назвать холодильный комплекс «КПД-Терминал», а также новые холодные склады в составе складского комплекса Springs Park и дистрибуторского центра компании «Мираторг» в Домодедове.

«В ноябре этого года компания „Мираторг“ сдает в эксплуатацию дистрибуторский центр в Домодедове стоимостью \$97 млн. В его холодном складе терминала класса А можно будет хранить около 24 тыс. паллет замороженного мяса, мясопродуктов, рыбы и овощей при температуре от 0 до –24°C», — рассказывает Илья Новохатский, пресс-секретарь агропромышленного холдинга «Мираторг». Половину площадей компания будет использовать для собственных нужд, остальное сдаст в аренду. Сейчас она ведет переговоры с несколькими крупнейшими западными сетями и производителями продовольствия.

Группа компаний КПД сдала в эксплуатацию холодильный комплекс «КПД-Терминал» класса А в Томилине. Новые складские помещения предназначены для хранения охлажденной продукции с температурным режимом от 0 до +13°C. «Склад планируется использовать для хра-

нения и обработки грузов сторонних клиентов. «У нас уже есть ряд клиентов, в том числе компания „Макдоналдс“, — рассказывает директор по продажам «КПД-Карго» Вадим Ключников. Компания и дальше планирует целенаправленно развиваться именно в сегменте холодильных и морозильных складов как в Московской области так и в регионах.

Новый тренд рынка складских помещений — строительство складов-холодильников крупными предприятиями розничной торговли. Например, сеть магазинов «Пятёрочка» строит 15 тыс. кв. м холодильных складов для хранения поставляемой ей продукции. Строительством складов-холодильников также занимаются компании-импортеры рыбной и мясной продукции. По данным Jones Lang LaSalle, свои склады-холодильники построили крупнейшие производители мороженого «Рамзай» и «Айс-Фили».

Есть также несколько инвестиционных проектов морозильно-холодильных складских комплексов на небольшом удалении от МКАД. Далеко строить не имеет смысла, считают девелоперы: непомерно возрастают транспортные расходы на доставку продукции в столицу. Как считают эксперты, по мере насыщения рынка обычных складов будет расти интерес девелоперов и к складам-холодильникам — сначала к унифицированным, а затем и к специализированным. ■

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

<p>АРЕНДА</p> <p>от 17 000 руб./м² без НДС</p> <p>м. Алексеевская, ул. Годовикова, д. 9. Деловой центр «КАЛИБР» класса «В». Офисы от 500 м². Ввод в эксплуатацию 4 кв-л 2007 г. Инфра, современные системы инженерии и безопасности, подземный паркинг, проф. управление.</p> <p>8-916-223-38-68, 8-915-364-29-51</p>	<p>ПРОДАЖА</p> <p>93 650 руб./м²</p> <p>м. Бауманская. Офисное здание 3500 м², 5 этажей, хорошее состояние, собственник, 1-я линия, 54 МПТС, оптоволоконно, парковка.</p> <p>8-916-223-38-68, 8-915-364-29-51</p>	<p>АРЕНДА</p> <p>14 500 руб. в год</p> <p>БЦ на Варшавском ш., 42, м. Нагатинская. Площадь в аренду от 150 м². Коридорно-кабинетная планировка. Крупнотоннажная охрана, паркинг, вверомонт, интернет и телефония Совинтел.</p> <p>www.2585555.com 258-55-55</p>	<p>ПРОДАЖА</p> <p>52 500 000 руб.</p> <p>м. Кантемировская. Действ. офисное ОСЗ 2005 г. постройки, 3342 м², Загорьевский пр. д.5, к.3, соврем. системы инженерии и безопасности, удобный подъезд, больш. парковка 50 м. Собственник. Возможна продажа блоками. Здание целиком 79856,00 руб./м². Блоками 97888,00 руб./м².</p> <p>8-916-060-06-40, 102-42-25</p> <p>236-80-90, 237-35-03</p>
<p>ПРОДАЖА</p> <p>110 млн. руб.</p> <p>г. Курск. Торгово-развлекательный центр, 74 100 м². Окончание строительства 2 квартал 2009 г. Площади от 3000 до 10000 м² под ДУ. Гипермаркет. Автосалон. Аренда. Продажа. ООО «НАСА Девелопмент».</p> <p>766-09-25, 916-81-69</p>	<p>ПРОДАЖА</p> <p>260 млн. руб.</p> <p>Кутузовский пр-т, д.5-3. Торговая площадь: 129,1 м² 1-й этаж, большие окна. Мощность 20 квт. Презентабельное место. Отлично: банк, салон, бутик. БЕЗ КОМИССИИ.</p> <p>www.asteragroup.ru (495)105-00-05 Трундаева Татьяна</p>	<p>ПРОДАЖА</p> <p>14 500 руб. в год</p> <p>Ленинский пр-т. 1056 м², 1 ЛД, 1 этаж, подвал, антресоль, витринные окна. Очень проездное и проходное место. Продажа.</p> <p>www.asteragroup.ru (495)105-00-05 Трундаева Татьяна</p>	<p>АРЕНДА</p> <p>от 12 600 руб./м² в год</p> <p>Новосибирск, Пр-т Димитрова, РосЕвроПлаза — офисы класса «А». От 20 до 1500 м². Большая парковка, современная инженерия, богатая инфраструктура, (495) 228-34-80 доб. 77-21 Руслан Мальгин, (383) 220-51-90 Виктор Зырянов</p>
<p>АРЕНДА</p> <p>г. Санкт-Петербург, м. Владимирская. БЦ «OWENTAL HISTORU» класса «В». Отреставрир, 8-этажный особняк в центре, часть города. 3 мин. пешком от метро. От 10000 м². Близки от 30 до 8000 м². Совр. инж.системы, Чистовая отделка, охрана, наз.паркинг. www.owental.ru (812)333-23-37, 8-921-923-39-57</p>	<p>АРЕНДА</p> <p>г. Санкт-Петербург, м. «Ладожская». ТРК «Русские Самоцветы». Общая площадь 35 000 м². Арендаторы: продуктовый супермаркет, кинотеатр, электроника, торговая галерея, фуд-корт. Ввод в экспл.: IV кв. 2008 г. www.asteragroup.com (812) 703-00-03 Мисьяко Екатерина</p>	<p>АРЕНДА</p> <p>14 500 руб. в год</p> <p>БЦ «Смоляный». Смоленская ул., д. 14, м. Речной вокзал. Площадь в аренду от 450 м². Свободная планировка. Крупнотоннажная охрана, паркинг, кафе-ресторан, интернет и телефония Совинтел.</p> <p>www.2585555.com 258-55-55</p>	<p>АРЕНДА</p> <p>9 100 000 000 руб.</p> <p>М. Театральная. Объект нового строит. Админ.-торговый комплекс «Женев Хаус», класса «А+». Площадь 17 950 м². Адрес: ул. Петрова, д. 7. Совр. инж. и архит. решения, 4 подв. и 6 надв. эт. ООО «Топ.Ри.Инвест» 780-72-82, 257-43-34</p>
<p>АРЕНДА</p> <p>г. Тюмень, ТРК «Па-На-Ма». Магнитом торгового центра станет семейный развлек. комплекс. 3 мин. езды от центра. От 27700 м². Близки от 30 до 3000 м². 3/зд, фонтаны панорамные лифты. Охр. назем. паркинг на 425 м.м. Прямая аренда. ГК «Овентал». www.owental.ru 8-926-395-95-13</p>	<p>АРЕНДА</p> <p>г. Челябинск, ул. Дарвина, д. 18. ТК «КОЛЬЦО» Общ. пл. — 43 240 м². Арендаторы: гипермаркет «Молния», гипермаркет ДУ, электроника, парфюмерия, фуд-корт, торг. галерея. Ввод в эксплуатацию: март 2009 г. ООО «АСТЕРА-ГРУПП». www.asteragroup.com (812) 703-00-03 Багаева Манефа</p>	<p>АРЕНДА</p> <p>47 700 тыс. руб.</p> <p>г. Челябинск, Северо-Западный р-н, ул. Молодогвардейцев, 7. ТРК «БИЕСТА». Общ. пл. 86 000 м². Арендаторы: продуктовый гипермаркет «Молния», торговая галерея, игровая зона, фуд-корт, 1-я очередь — 43 000 м². Ввод в экспл.: август 2008 г. www.asteragroup.com (812) 703-00-03 Багаева Манефа</p>	<p>ПРОДАЖА</p> <p>г. Чехов, 50 км от МКАД по Симферопольскому шоссе. Промышленный комплекс, 1,74 га, отапливаемые здания. 1125+975+120 м², ангары. Эл.пл. 400 кВт, водоснабжение. www.solo-real.ru (495)221-1167</p>

По вопросам размещения фотомодулей обращаться по телефону (495) 651-95-99, доб. 127. * С проектными декларациями объектов можно ознакомиться по телефонам, указанным в рекламных объявлениях.

«РАЦИОНАЛЬНАЯ СХЕМА МОЖЕТ УГРОЖАТЬ ВСЕМ НАШИМ ИСТОРИЧЕСКИМ ГОРОДАМ»

СЕГОДНЯ МИХАИЛ ХАЗАНОВ — ОДИН ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ И ИЗВЕСТНЫХ АРХИТЕКТОРОВ МОСКВЫ. ОН ИЗ ПОКОЛЕНИЯ «БУМАЖНЫХ АРХИТЕКТОРОВ» 1980-Х, В ТЕ ГОДЫ РАБОТАЛ В ВИРТУАЛЬНОМ МИРЕ КОНКУРСОВ. АКТИВНО СТРОИТЬ НАЧАЛ В КОНЦЕ 1970-Х. О ТЕНДЕНЦИЯХ И ПРОБЛЕМАХ СОВРЕМЕННОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ АРХИТЕКТУРЫ ОН РАССКАЗАЛ ВГ.

BUSINESS GUIDE: Как за последние годы изменилась коммерческая недвижимость?

МИХАИЛ ХАЗАНОВ: В центре Москвы побеждает отказ от историзма — «новая волна». В Москве декларировалась обязательность неких исторических форм. Это соответствовало вкусу руководства, а многими архитекторами воспринималось как закон. Сегодня «новая волна» узаконена — не де-факто, а де-юре. Ситуация взвешенная, на мой взгляд, выбор есть, а дальше все зависит от клиента, от архитектора, который с ним работает, и во многом от терпимости тех инстанций, которые утверждают проект. Произошла некоторая либерализация. Но поскольку простые и технологичные формы современной архитектуры достаточно привлекательны для девелоперов, есть опасность, что эта вполне пристойная, но скучная линия заполнит весь город. Тогда произойдет то, что происходило с нашими городами в 1970-х годах. Поджатая, экономичная, рациональная схема может угрожать всем нашим историческим городам и делать среду ровной и бесцветной. Поэтому я за либерализм в искусстве. Пусть архитекторы делают, как им нравится. Так происходит повсеместно. В Москве, Париже, Лондоне существует умеренная историческая линия наряду с современной. В искусстве правил нет.

BG: Вы считаете, это не повредит облику города?

М. Х.: Единственная опасность — уничтожение подлинников, потому что и историзм, и модернизм, и все, что делается сегодня, создается по сходным схемам, без участия



ГРИГОРИЙ СОВЬЕНКО

Михаил Хазанов возглавляет мастерскую в проектно-институте «Курортпроект», персональную архитектурную студию; профессор Международной академии архитектуры; советник РААСН. Наиболее известные проекты мастерской: мемориальный комплекс «Катанский лес», реконструкция и реставрация ГАБТ, комплекс административных зданий правительства Москвы и Мосгордумы в ММДЦ «Москва-Сити», здание Государственного центра современного искусства в Москве, всесезонный горнолыжный комплекс в Павшинской пойме, комплекс Административно-общественного центра Московской области в Мякининской пойме.

ручного труда. Максимальная механизация процессов. Заменить рукотворные комплексы таким же количеством ручного труда нам никогда не удастся. Следовательно, они имеют историческую, антикварную ценность. Неважно, что построено на этом месте, важно, что ушел раритет. Когда говорят, что фасад останется нетронутым, то куда денется лестничная клетка, кованые решетки, выбитый витраж, за-

менный алюминиевым стеклом, деревянная столярка?

BG: Какие технологии и материалы сейчас применяются?

М. Х.: В нише, связанной с технологиями, один и тот же набор средств по всему миру. Это витражные системы, очень много стекла, стеклопакетов, в той или иной мере предьявленные открытые металлоконструкции. В исторической нише широко применяются те же полимерные материалы, литые из пластика элементы, карнизы из пенопласта. Можно сказать, что в обоих случаях материалы очень похожи, только в одном из них они применяются открыто, а в другом имитируют ручную работу.

BG: Что мешает развитию современной архитектуры?

М. Х.: Один из тормозов развития «новой волны» — это дешевизна ручного труда, потому что работа гастарбайтеров стоит копейки, а высокие технологии требуют капиталовложений. Заказчику проще нанять нелегальную бригаду и построить дом с какими-то классическими деталями, дешевыми, но мало-мальски достоверными, чем вывести ровную протяженную стену. Это требует высокой квалификации, а деталь скрадывает недостатки работы. Эти стилизованные вещи и разрушаются красиво и романтично, а технологии не выдерживают «недоремонта».

BG: Каков сегодня вектор развития коммерческой недвижимости в Москве?

М. Х.: Коммерческое строительство уходит из центра, и отлично. В центре земли осталось немного, если дальше так пойдет, то мы лишимся привычной среды. Москву уже

нельзя назвать целостной. Коммерческая недвижимость сметает подлинники, заменяя их новоделами. В период коротких денег лучше строить в стороне от исторического центра, потому что это реальная угроза исторической среде и природному комплексу. Мощное сокращение общественного пространства — парковых зон — очень характерно для той фазы капитализма, в которой мы сейчас находимся. Почему я не могу воткнуть какой-то объект в парковую зону? Как только я сделаю так, другой коммерсант будет делать то же самое. Поэтому такой протест вызывает небоскреб в Питере — помимо того что он разрушает весь городской ландшафт и наносит урон экономике города, который теряет туристическую привлекательность, высотный объект вызовет повышение этажности города.

BG: От чего сегодня зависит успех проекта?

М. Х.: Коммерческая линия в любой стране связана прежде всего с ценой земли. Очень важно расположение комплекса. Если говорить о Москве, то чем ближе мы к Кремлю, тем выше цена земли, тем успешнее этот коммерческий проект. Усилий архитектурных тут особо не требуется, потому что сама ситуация подсказывает, что проект будет успешным. Усилия нужны в деградированном районе, где нет достопримечательностей, никаких признаков места, водоемов, интересного ландшафта, а вокруг фабрики, заводы, ЛЭП да полуразвалившиеся трубы. Вот здесь качества архитектора востребованы в полной мере. Чем дальше от центра, тем сложнее.

Интервью взяла НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

МИЭЛЬ
КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

НАШИ УСЛУГИ СОЗДАЮТ ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

- » брокеридж » консалтинг
- » аналитика и оценка
- » реализация объектов в регионах
- » управление портфелем частных активов

(495) 775-75-55
www.cre.miel.ru

Реклама



БИЗНЕС-ЦЕНТР «КРАСНОГОРСК-ПЛАЗА»

Продажа

г. Красногорск, 8-этажное здание, общая площадь офисов с 4 по 7 этажи - 12000 кв.м (блоки 233 кв.м.- 2500 кв.м), свободная планировка, потолки 3,6 м. Внутренняя отделка помещений стадии Shell & Core. Ввод в эксплуатацию - I квартал 2009 года.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛИЛЛЬ»

Аренда/Продажа

Современный торгово-офисный комплекс, расположенный на первой линии 1-го Успенского шоссе в окружении нескольких элитных коттеджных поселков и уникального жилого комплекса «Лапиноград». Общая площадь 8300 кв.м блоки 100-1000 кв.м. Ввод в эксплуатацию - IV квартал 2007 года.



КОМПЛЕКС ЗДАНИЙ НА ТРУБНОЙ УЛИЦЕ

Продажа

м. Цветной Бульвар, 2 здания общей площадью 2723 кв.м (1928+795 кв.м), 2002 г. постройки, современная инженерия, качественная отделка, Интернет, охраняемая парковка на 30 м/м.

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

«ЦЕНЫ РАСТУТ, А КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА ОСТАЕТСЯ ПРЕЖНИМ»

ГОЛЛАНДСКИЙ АРХИТЕКТОР ЭРИК ВАН ЭГЕРААТ ИЗВЕСТЕН В РОССИИ АМБИЦИОЗНЫМ ПРОЕКТОМ «ГОРОД СТОЛИЦ» ДЛЯ «МОСКВА-СИТИ». НО ДО-ДЕЛАЛО ПРОЕКТ АМЕРИКАНСКОЕ БЮРО NBVJ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ОДНОМУ ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ АРХИТЕКТОРОВ МИРА НЕ УДАЕТСЯ РАБОТАТЬ С РОССИЙСКИМИ ЗАСТРОЙЩИКАМИ, А ТАКЖЕ О ТЕНДЕНЦИЯХ СТРОИТЕЛЬСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ ОН РАССКАЗАЛ ВГ.

BUSINESS GUIDE: У вас был ряд неудач в сотрудничестве с российскими заказчиками. При этом успешно складывается работа с девелоперами на Западе. Чем российские застройщики коммерческой недвижимости отличаются от иностранных?

ЭРИК ВАН ЭГЕРААТ: Российский девелоперы ничем не отличаются от любых других. Если мысленно вернуться в 1960-е годы в Америку, мы увидим человека в большом «Кадиллаке», маленькую женщину в стареньком доме, парней, которые из этого дома ее выдворяют, и чуть позже — небоскреб на месте домика. Типичный пример, клише, но, как любое клише, — правда. Так происходит везде, вне зависимости от географии работы застройщика. Вопрос — как к этому относиться. Должен быть найден баланс между интересами девелопера и интересами людей. В Америке еще в 1960-е годы поняли, что девелопер должен быть финансово заинтересован в работе на благо общества. Там, например, застройщик построит хороший красивый нижний этаж с ресторанами и общественными зонами, ему дадут возможность немного увеличить этажность башни. В России же сейчас это правило еще не до конца работает. Государство должно мотивировать застройщика. Ни один девелопер не откажется от прибыли, но многое из того, что делается в России, в Голландии просто невозможно.

ВГ: Что, например?

Э.Э.: Высота здания там согласуется проще, чем здесь, качество материалов не так контролируется: если вы хотите делать более дешевый фасад — пожалуйста, никто вам ничего по этому поводу не скажет. Само собой, никто на Западе не позволит на престижном месте построить дешевое здание — но и строить плохо в голову никому не придет. Запросы рынка в России крайне невысоки. Цены растут, а качество прежнее либо становится ниже.

Под качеством я понимаю планировку, техническую составляющую, качество механического оборудования. Если говорить об офисных зданиях, то они зачастую имеют



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

Эрик ван Эгераат — голландский архитектор, автор офисного центра ING в Будапеште, университета Инхолланд в Роттердаме. В 2003 году архитектор начал сотрудничать с российской девелоперской компанией «Капитал Групп», разработав для нее проекты многоэтажного жилого комплекса «Русский авангард» и комплекса из двух небоскребов «Город столиц» на территории «Москва-Сити». Однако сотрудничество не было успешным. Первый проект так и не был реализован, второй доделало американское бюро NBVJ. В 2005 и 2007 годах архитектор подписал контракты с ООО «Специализированное карьерное управление» на строительство торгово-развлекательного и делового комплексов в Сургуте.

странную коридорную систему, сложную планировку, которую трудно менять, неудобную парковку. Арендаторы еще как-то могут контролировать качество технической «начинки» здания, но фасад целиком остается на совести застройщика.

ВГ: На какие уступки вы готовы пойти, работая с заказчиком?

Э.Э.: Есть очень мало ситуаций, когда я скажу заказчику «нет». Только если пожелания не согласуются с техническими нормативами. Чего я не признаю — это когда публике показывается один проект, а затем втихаря реализуется совсем другой. В Москве это происходит часто. Башни «Москва-Сити», которые строит «Капитал Групп», в основе своей имеют мой проект. То, что строится сейчас, напоминает мой старый проект, но оба здания чудовищны. В итоге проектирование завершили другие люди. Если бы в «Капитал Групп» сказали: нам нравится твой проект, но он должен быть дешевле, — я бы сделал. Условно говоря, вместо двух башен всегда можно сделать одну, но большего размера. Они так не стали поступать.

В девяти из десяти случаев можно договориться. Пластик вместо камня — это приемлемое решение. А вот что неприемлемо — это плагиат. Интеллектуальная собственность — важная составляющая экономики. К счастью, я придумываю больше и быстрее, чем у меня могут украсть. Так что «Москва-Сити» не моя проблема, а Москвы — города, в котором будет построено уродливое здание.

ВГ: С западными заказчиками в схожих ситуациях удается договариваться?

Э.Э.: В Италии я проектировал один очень большой объект. Клиент принял мой проект, но через полгода понял, что часть здания хочет изменить по просьбе будущих собственников. Я мог отказаться что-то менять. Это была серия из десяти зданий, похожих друг на друга как близнецы, а теперь застройщик захотел, чтобы десятое здание было не квадратным, а круглым и больше остальных, с большим атриумом. У нас состоялся вежливый разговор, я дал согласие изменить общую концепцию. Проект стал даже лучше — так думаю и я, и заказчик.

ВГ: Что же мешает работать таким образом российским заказчиком?

Э.Э.: В России колоссальная маржа, крутятся бешеные деньги. Поверьте, итальянский девелопер будет очень внимательно меня слушать, вникая во все детали проекта, так как там значительно сложнее продать здание. Каждое разногласие, каждое новое изменение — это лишние деньги инвестора. В России ими легко бросаются. Сейчас ситуация здесь, особенно в Москве, очень искусственная. Конечно, неправильно было бы говорить, что в России принято неуважительное отношение к архитекторам. Дело в бурном развитии рынка.

ВГ: В регионах так же?

Э.Э.: Пока в российской жизни нет нюансов. К примеру, в Санкт-Петербурге долгое время новых зданий в центре не строили. Город при этом был доведен до весьма болезненного состояния. Затем там решили построить небоскреб для «Газпрома». У проекта есть сторонники, и противники. Противостояние их столь решительно, что конфликт вышел на политический уровень. Так быть не должно. Но важно, на мой взгляд, то, что городские власти поняли: необходимо найти баланс между современным и старым. Некоторые части города должны быть просто отреставрированы. В проекте, который я делаю в Петербурге, я предложил «поженить» старое и новое: полностью сохраняется фасад и целиком реставрируется «начинка».

Вообще, в регионах работать намного проще, чем в Москве. Например, в Сургуте я строил торговый центр. Обсуждение с главами города было конструктивным, клиент профессионален и адекватен. Мы начали работать над проектом после 14 месяцев согласований — это необычайно быстро.

В России есть потребность в качественных зданиях. Тут можно строить и инвестировать. Больше и лучше. Числом в Москве можно будет брать еще несколько лет, а дальше — только умением и качеством.

Интервью взял НИКОЛАЙ КИРИЛЛОВ

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВАМ МОСКОВСКИЕ НЕБОСКРЕБЫ НРАВЯТСЯ?

П

Олег Сысуев, первый зампред совета директоров Альфа-банка:

— Больше нравятся, чем не нравятся. Сегодня никуда от небоскребов не денешься — важно, чтобы они не портили вид города. Мне непонятна точечная застройка небоскребами — гораздо лучше вписывать в карту города, как «Сити».

Павел Буре, хоккеист:

— Они не могут не нравиться. Такой архитектуры нет нигде в мире: у нас вроде бы высотки, но в то же время русские дворцы. Я бы включил наши высотки в список чудес света.

Александр Шилов, художник:

— А куда денешься? От них большая польза и снаружи, и внутри. Там задействованы большие средства, инженерные решения, чтоб выразить эстетику, чтоб зрителям нравилось. И большинству нравится, значит, это социально необходимо.

Ирина Хакамада, лидер фонда «Наш выбор»:

— Нет. Я считаю, что это хрущевки XXI века. Они к архитектуре Москвы никакого отношения не имеют.



ВОЛАДИМИР ПУШЬКОВ

ГОСТИНИЦА «УКРАИНА», КАК И ДРУГИЕ СТАЛИНСКИЕ ВЫСОТКИ, НРАВЯТСЯ БОЛЬШИНСТВУ МОСКВИЧЕЙ

Наталья Партасова, президент «Агроташхолдинга»:

— Нравятся. Они формируют архитектурный облик столицы наравне с храмами,

Кремлем и ГУМом. Растет «Москва-Сити», там будут уникальные дома, которые со временем станут столь же узнаваемыми, как, например, собор Василия Бла-

женного. Москва развивается, остановить процесс невозможно, да и не нужно.

Юрий Антонов, музыкант:

— Да, они очень красивые. Такой город, как Москва, должен иметь небоскребы, обязан. Это стало традицией мегаполисов. Мы обязательно должны иметь такой центр, где были бы сосредоточены суперсовременные здания, если не хотим в архитектурном плане отстать.

Вячеслав Зайцев, президент розничной сети «Техносила»:

— Мне не нравится хрущевская и брежневская архитектура, а современная — по душе. И небоскребы тоже, хотя тут от исполнения многое зависит. Но те, что есть, выглядят красиво.

Ольга Вдовиченко, председатель внешнеторгового объединения «Машиноимпорт»:

— Нет, конечно. У Москвы был неповторимый архитектурный облик, а теперь в ней намешано столько всякого, что от того облика уже ничего не остается. Для меня пределом московских высоток были сталинские — остальные только портят картину.

Петер Цумтор, архитектор (Швейцария):

— Смотря какие. Сталинские высотки потрясают воображение, а вот на новые я особого внимания не обращал, хотя их проектировали весьма талантливые архитекторы. Вообще в Москве настолько переплетены разные стили из разных эпох, что я до сих пор в себя прийти не могу от восторга.

Александр Ф. Скляр, лидер группы «ВА-Банк»:

— Мне не нравятся небоскребы вообще. Я еще могу представить, как в них можно работать, но как жить? Я бы не стал даже работать там. Мне лучше жить поближе к земле.

Алексей Малый, президент Академии современного строительства:

— Нравятся. Москва получила неповторимый облик благодаря сталинским высоткам. Надеюсь, что строящиеся небоскребы только украсят Москву и будут неотделимы от нее. Москве нужны небоскребы. Ведь столица должна поражать своей грандиозностью и оригинальностью. А ближе к земле можно быть за городом, на даче. Те, кто особенно переживает по этому поводу, могут вообще вырыть землянку и жить в ней.

НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ В МОСКВЕ



ГОРОД СТОЛИЦ

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

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

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

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

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

Партнер проекта – Сбербанк России ОАО



Генеральная лицензия №1481, выдана Банком России 03.10.2002 г.



АРЕНДА:
258 51 51

WWW.CAPITALCITY.RU

 **CAPITAL GROUP**
Лич. ЛС 1 89 02 27 0 771036000 003984 1

+7 (495) 771 77 77

Якиманский пер., вл. 6



ЗАВЕРШЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА: 4 кв. 2008 г.

IMPERIAL HOUSE

Аренда:

- Офисное здание класса «премиум»
- Роскошное расположение в самом сердце исторического города
- Развитая инфраструктура района
- Подземная автостоянка на 147 м/мест для арендаторов
- Основные транспортные магистрали – Садовое кольцо, Большая Якиманка, Ленинский проспект
- Ближайшие станции метро «Полянка» и «Октябрьская»
- Арендуемая площадь офисных помещений – 10 500 кв. м


771 77 77

737 80 00

258 51 51

Кочновский пр-д, вл. 4



ЗАВЕРШЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА: 4 кв. 2008 г.

АВИАТОР

Аренда:

- Офисное здание класса В+
- Входит в состав многофункционального комплекса «АЭРОБУС»
- Расположен в 10 минутах ходьбы от станции метро «Аэропорт»
- Арендуемая площадь – 21 050 кв. м
- Подземная и наземная автостоянки на 224 м/места


771 77 77

737 80 00

258 51 51

Ленинградский проспект, д. 74а



ГОТОВО К ОТДЕЛКЕ

СОКОЛ-ЦЕНТР

Аренда:

- Общая площадь здания – 6 431 кв. м
- Офисные помещения – 4 300 кв. м
- Этажность – 3 этажа
- Расположение – 2 минуты ходьбы от станции метро «Сокол»
- Подземная парковка


771 77 77

737 80 00

258 51 51

на правах рекламы

WWW.CAPITALGROUP.RU



CAPITAL GROUP
Лич. ЛС 1 89 02 27 0 771036000 003984 1