

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

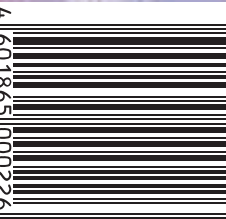
КАЖДОЙ ПРОВИНЦИИ —
СВОИ СИТИ. КАК В РЕГИОНАХ
СТРОЯТ ДЕЛОВЫЕ КВАРТАЛЫ / 26
НА СТРОЙКЕ ТОРОПИТЬСЯ НЕКУДА.
ПОЧЕМУ В РОССИИ
ЗДАНИЯ СТРОЯТ МЕДЛЕННЕЕ,
ЧЕМ В ЕВРОПЕ / 29
ПОЧЕМУ ЗАПАДНЫЕ
АРХИТЕКТОРЫ ЕДУТ РАБОТАТЬ
В РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ / 33
ТЕХНОПАРКИ СЕБЯ
НЕ ОПРАВДАЛИ. НИКТО
НЕ ХОЧЕТ В НИХ РАБОТАТЬ / 34



Вторник, 6 ноября 2007 №203/В
(№3779 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





ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

НЕ ПАРА

Новый терминал аэропорта Внуково достроен. Теперь в одноименном поселке начнется строительство выставочного центра общей площадью 250 тыс. кв. м. Его проект подготовила компания «Интеко».

Строить новые выставочные площади собираются в зоне шумового дискомфорта — в границах 18-й, 38-й Рейсовых и Центральной улиц. Подробности проекта пока не разглашаются. Известно лишь, что рядом с выставочным центром появятся многоэтажные парковки, кафе и ресторан. Пешеходы смогут добраться к месту проведения выставок по специальным надземным тоннелям из здания аэропорта или с железнодорожной станции.

Удобная транспортная доступность, признают конкуренты, при строительстве выставочных площадей — серьезная заявка на успех: железнодорожная ветка связывает аэропорт Внуково с Киевским вокзалом. В перспективе ветку этого направления железной дороги должны протянуть до территории бизнес-центра «Москва-Сити».

Первоначально предполагалось, что генподряд на строительные работы администрация аэропорта поручит консультанту и разработчику проекта — компании «Интеко». Сейчас сотрудники «Интеко» настаивают, что с передачей документации по проекту заказчику их сотрудничество с аэропортом Внуково можно считать законченным. Эта информация, нужно сказать, удивила руководство аэропорта. Надеемся, к выходу следующего номера BG стороны успеют договориться, и мы сможем рассказать о проекте подробно.

Представляя этот номер, хочу рассказать о двух новых рубриках BG «Коммерческая недвижимость» — «Первопроходцы» (см. стр. 29) и «Тренд» (см. стр. 33). В первой мы будем рассказывать о новых для регионов ярких проектах и программах рынка коммерческой недвижимости. На этот раз темой рубрики стали оригинальные проекты строительства Сити в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

Вторая рубрика — о знаковых событиях и объектах, которые становятся иллюстрацией к новым тенденциям развития сектора недвижимости для бизнеса. В этом месяце мы не могли оставить без внимания увлечение региональных заказчиков коммерческой недвижимости звездными иностранными архитекторами.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СТРАХ ВЫСОТЫ
РЕШЕНИЕ ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОРСУДА, ОТКАЗАВШЕГОСЯ ПРИЗНАТЬ НЕЗАКОННОЙ ГОРОДСКУЮ ПРОГРАММУ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДЕЛОВОГО ЦЕНТРА НА ОХТЕ, И ОТПРАВИЛ ДЕЛО НА ПОВТОРНОЕ РАССМОТРЕНИЕ. АНАЛОГИЧНЫЙ МЕТОД БОРЬБЫ — ИСК В ВЕРХОВНЫЙ СУД — ИСПОЛЗУЮТ ПЕТЕРБУРЖЦЫ, НЕДОВОЛЬНЫЕ ПРОЕКТОМ СТРОИТЕЛЬСТВА НА ВАСИЛЬЕВСКОМ ОСТРОВЕ ВЫСОТНОГО ДЕЛОВОГО КВАРТАЛА. ПРОЕКТ FINANCIAL DISTRICT ТАКЖЕ НЕ ПРОШЕЛ ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ЭКСПЕРТИЗУ.

АННА ПУШКАРСКАЯ



ОФШОРНО-ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФАСАД

Жители Санкт-Петербурга ополчились на высотное строительство. В случае с проектом на Охте им даже удалось привлечь на свою сторону Верховный суд. Застройщики другого проекта — городского Сити Financial District — опасаются, что противники небоскребов смогут внести существенные коррективы и в их проект.

Работы над проектами деловых кварталов в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге стартовали почти одновременно. Примечательно, что девелоперами этих проектов, в отличие от Москвы, стали не специализированные компании, а финансово-промышленные группы, фактически контролирующие бюджеты регионов.

Петербургский Сити должен стать частью уникального насыпного острова «Морской фасад». Впервые в акватории Финского залива намывается территория площадью около 440 га, расширяющая западную часть Васильевского острова. Инвесторы получают под застройку так называемую территорию гринфилд — свободные земли без обременений и предназначенных к сносу объектов.

В первую очередь должен быть застроен центральный участок площадью 146 га, окаймляющий в виде буквы П акваторию будущего порта, способного принимать круизные лайнеры. Портовые здания и сооружения, в том числе четыре таможенных павильона (по 4–4,5 тыс. кв. м каждый), семь причалов и другие инфраструктурные соору-

жения, займут 27 га, это менее 10% всей предназначенной под застройку намывной территории. На причальной линии в центре «Морского фасада» появится терминал. Район старой застройки Васильевского острова и «Морской фасад» разделит трасса Западной скоростной автодороги. Сити планируют строить в устье реки Смоленьки, опять же на насыпном острове.

В УК «Морской фасад» на вопрос о планируемой высотности будущего района уклончиво отвечают, что, по предварительным оценкам, высота зданий на основной территории не должна превышать 42 м, за исключением параметров «делового острова». В подготовленном администрацией Петербурга проекте новых правил застройки и землепользования ограничительный высотный регламент для этой территории вообще не предусмотрен, и вопрос о доминантах должен решаться индивидуально. «Комитет по градостроительству и архитектуре уже определил на территории „Морского фасада“ запретную зону, в которой дома выше 70 м будут видны с Невского проспекта. Есть также несколько десятков метров около Эрмитажа, откуда может быть видно наложение высоких зданий на здание биржи. Если правильно выверить углы и расстояния, то несколько компактно расположенных зданий высотой от 60 до 200 м на территории „Морского фасада“ все же можно построить», — сообщили в пресс-службе УК «Морской фасад».

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ГДЕ ЕЩЕ СИТИ НЕ ХВАТАЕТ?

Владимир Исаков, вице-президент тпп:

— В городах-миллионниках. Вообще, сама идея создания бизнес-центров актуальна не только для Москвы. В Америке, например, в каждом крупном городе есть такой центр. Я знаю, что в планах многих областных властей строительство подобных Сити уже есть. С точки зрения политической целесообразности рентабельно все, что позволяет выпендриться, а с деловой — высотное здание крайне неудобно для бизнес-общения. Кроме внешнего эффекта, такие высотки ничего не дают. Со всех точек зрения лучше построить обычный бизнесовый квартал, где были бы и банки, и гостиницы, и зоны отдыха, и выставочные площади. Но у нас обычно амбиции берут верх.

Николай Кошман, президент ассоциации строителей России:

— Нигде. И главный вопрос в этом деле — архитектура. Я, например, хорошо знаю старый город Санкт-Петербурга и не вижу там места для строительства, подобного Сити. Это будет уродище какое-то. Строительство подобных объектов создает много проблем для города, в первую очередь транспортных. Но московский проект очень удачно вписался в город, да и обслуживается он автономно. В других городах подобные места найти очень тяжело, да и с точки зрения бизнеса это не всегда выгодно.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ОСТРОВ НАМЫВАЮТ,
НО РАЗРЕШАТ ЛИ ПОСТРОИТЬ
НА НЕМ НЕБОСКРЕБЫ — НЕИЗВЕСТНО

Предварительный проект планировки всей территории разработан британско-американской компанией Gensler. Однако на утверждение правительства города в ноябре этого года будет внесена адаптированная к российским градостроительным нормам и требованиям градминистрации версия, выполненная российским НИПЦ генплана Санкт-Петербурга во главе с Юрием Бакеем. В процессе доработки, рассказал он, площадь (и, соответственно, плотность) застройки намывной территории была снижена с 6 млн до 4 млн кв. м, из них 1,4 млн кв. м предполагается отвести под жилье, а распределение остальных площадей может быть достаточно гибким на этапе освоения конкретных участков.

Якорным объектом первой очереди «Морского фасада» станет пассажирский порт, вокруг которого планируется развитие коммерческой недвижимости, в том числе выставочного комплекса площадью 250 тыс. кв. м, а также гостиниц, ресторанов и бизнес-центров. Изначально предполагалось построить там и Дворец конгрессов, однако заявку отклонил федеральный инвестфонд. Первый комплекс порта планируется открыть уже в следующем году. Четыре причала уже построено, в ближайшее время начнется строительство комплекса морского пассажирского терминала (генпроектировщик — петербургская фирма «А. Лен»).

Представляя свой проект на градостроительном совете Санкт-Петербурга, разработчики из Gensler заявили, что доминантой «делового острова» на севере намывной территории может стать небоскреб высотой около 300 м. По их замыслу «остров с высотной доминантой будет перекликаться с Заячьим островом и шпилем Петропавловской крепости». В других кварталах «Морского фасада» было



ВПЕРВЫЕ В АКВАТОРИИ
ФИНСКОГО ЗАЛИВА НАМЫВАЕТСЯ
ТЕРРИТОРИЯ ПЛОЩАДЬЮ
ОКОЛО 440 ГА, РАСШИРЯЮЩАЯ
ЗАПАДНУЮ ЧАСТЬ
ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА



ЛЕФОРТ

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР



ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Аренда офисов в лучшем
бизнес-центре класса Б 2006 года
Сайт проекта: www.le-fort.ru

Последний этаж
с видом на набережную

Площадь 4132 м²
Готово под чистовую отделку

Особняк в стиле лофт

Площадь 415 м²
Готово под чистовую отделку



HorusCapital

OWNER AND DEVELOPER

+7 (495) 788-55-75

www.horuscapital.ru

Буревестник



Современный бизнес-центр рядом с парком «Сокольники»

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





ТАКИМ БУДЕТ «ЕКАТЕРИНБУРГ-СИТИ» ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

запланировано еще несколько зданий высотой около 200 м. Члены градсовета, активно выступающие против газпромовской башни, оказались не в восторге от этого предложения. Хотя бывший главный архитектор города Олег Харченко и подтвердил, что на краю Васильевского острова могут появиться «довольно высокие дома», которых не будет видно из исторического центра.

Весной этого года состоялась закрытая презентация варианта переноса на будущий «деловой остров» газпромовской 400-метровой башни (строительство которой на Охте вызывает бурные протесты). Однако, по мнению городского комитета по госиспользованию и охране памятников, строительство башни на Васильевском острове может повлиять на облик исторической застройки не меньше, чем появление небоскреба на Охте, и от варианта переноса отказались.

Для финансирования проекта избрана модная сейчас схема частно-государственного партнерства. Точнее было бы сказать офшорно-государственного, ведь учредителем УК «Морской фасад» является кипрская компания Marine Facade Management Company Limited, а учре-



КОНСТАНТИН ВОРОБЬЕВ

дителем компании «Проектно-строительное агентство „Перспектива“», которая строит искусственный остров, стала кипрская же Marine Perspective Limited.

Согласно действующему сейчас плану, строительство федеральных объектов (в том числе Петровского фарватера, Подходного канала) стоимостью около 6 млрд рублей осуществляется за счет федерального бюджета. Частным инвестором проекта общей стоимостью \$3 млрд выступает группа компаний First Quantum Ltd., акционер ряда крупных контейнерных перевозчиков, давно работающая в морском порту Санкт-Петербурга.

На первом этапе намыв территории для порта, строительство гидротехнических сооружений, зданий Морского вокзала и инженерное обеспечение потребуют 6 млрд рублей. Готовый морской пассажирский порт будет поэтапно выкуплен (по схеме облигационного займа) администрацией Петербурга за счет городского бюджета и передан в собственность города. По оценке американского консультанта проекта компании B&I, ежегодные поступления в бюджет от эксплуатации порта и сопутствующей коммерческой инфраструктуры составят около \$15 млн.

До начала реализации проекта находившийся в федеральной собственности водный участок площадью 476,9 га был переведен в категорию земли поселений и одновременно в собственность города, который выставил его на аукцион для комплексного освоения. Победителем стала компания «Терра Нова» (одна из структур First Quantum Ltd.), получившая статус стратегического инвестора Санкт-Петербурга, который присваивается при условии вложения более 3 млрд рублей.

ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ СИТИ Екатеринбургцы, в отличие от жителей Питера, не против строительства в их городе Сити. По крайней мере, маршей протеста в городе не наблюдается.

Возведение крупнейшего делового квартала уральской столицы «Екатеринбург-Сити» ведет Уральская горно-металлургическая компания (УГМК). Новый квартал будет располагаться в центре города, вдоль набережной реки Исеть, в границах улиц 9 января, Челюскинцев, Февральской революции, Боевых дружин. Проект объединит более 440 тыс. кв. м коммерческих и торговых площадей, офи-

сов, гостиниц, развлекательных центров, кафе и ресторанов. Основу квартала составят четыре офисные башни класса А, объединенные между собой стеклянными переходами, бизнес-парк, торговая галерея и две гостиницы.

Реализацией проекта занимается специально созданная «дочка» УГМК — ООО «Екатеринбург-Сити», его консультантом выступает швейцарская компания OPIM International, архитектором — французское бюро Valode and Pistre. «Наш проект весьма амбициозен, — рассказывает глава бюро Жан Пистр. — Возводимые нами башни будут самыми высокими в Екатеринбурге, а одна из них — 380-метровая башня „Урал“ — будет на 35 м выше башни „Федерация“ в Москве. Мы разработали целую тематику зданий, которая базируется на кристаллах — историческом богатстве города. Так, на архитектуру башни „Урал“ нас вдохновил камень александрит, который был открыт на Урале. Специфическая особенность камня в том, что он меняет свой цвет днем и ночью. Цвет башни также будет меняться в зависимости от времени суток. Днем она будет зеленой, а ночью — красной, как медь, которую добывает УГМК».

Первая башня Сити — «Исеть» — будет сдана в конце 2008 года, на ее строительство, по оценкам экспертов, будет потрачено порядка \$50 млн. Весь комплекс закончат к декабрю 2015 года. По имеющейся информации, в новых офисах «Екатеринбург-Сити» уже сейчас планируют разместиться представительства крупных компаний и металлургических холдингов Уральского региона. Общая стоимость проекта составляет порядка \$2 млрд. Примерно 30% — это собственные средства УГМК, около 70% — привлеченные под проектное финансирование. По словам главы УГМК Андрея Козицына, приоритет при выборе инвестора будет отдаваться кредитору, который сможет предложить наиболее конкурентные условия: приемлемые ставки по кредитам, сроки погашения и прочее.

Эксперты считают, что, скорее всего, к участию в проекте будут привлечены европейские банки. У них уже есть опыт сотрудничества с УГМК в сфере кредитования объектов коммерческой недвижимости. В частности, кредиторами на строительстве первого объекта «Екатеринбург-Сити» — пятизвездного отеля Hyatt Regency Yekaterinburg (300 мест, сдача запланирована на первый квартал 2008 года) — стали французские банки Societe Generale и BCEN-Eurobank, а в роли агента выступал Внешторгбанк. ■

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

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ГДЕ ЕЩЕ СИТИ НЕ ХВАТАЕТ?

Борис Надеждин, секретарь политсовета СПС: — В первую очередь в Московской области. Чем больше бизнес-центров будет в Московской области, тем меньше пробок будет в Москве. Хотя, конечно, они могут быть гораздо скромнее, чем «Москва-Сити».

Гаджи Махачев, депутат госдумы: — В Воронеже, Липецке, Оренбурге, а главное, на Кавказе — в Дагестане, Ингушетии и Чечне. Кавказ вообще в последнее время забыли. Такое впечатление, будто федеральный центр забыл, что там тоже есть бизнес. А в других регионах тоже надо строить бизнес-центры, чтобы регионы почувствовали свою силу и начали что-то делать, а не сидели только на дотациях. Людям нужна забота, нужна поддержка федерального центра для развития предпринимательской инициативы.

Елена Андреева, президент холдинга охранных предприятий «Бастيون»: — Не думаю, что в провинции эта проблема сегодня стоит настолько остро, чтобы в каждой столице субъекта федерации строить свой Сити. А вот Питеру Сити, пожалуй, уже нужен, там деловая активность растет очень быстро. Теоретически Сити можно строить везде, где власти намерены серьезно увеличить деловую активность города или региона. В принципе такая инфраструктура у нас везде не очень развита. В Москве строительство Сити более чем оправданно. В городе не хватает офисных площадей, и огромное количество иностранных компаний не может расположиться так, как привыкли: арендуя целые этажи.

Анатолий Максаков, зампред правления «Абсолют банка»: — Каждый город-миллионник должен иметь свой бизнес-центр. Сейчас бизнес активно развивается, и, судя по настроениям, уже не все предприниматели хотят ехать работать в Москву. Поэтому для них на местах нужно создавать бизнес-центры, пусть и не такие большие, как «Москва-Сити». Такой супер-центр должен быть в стране один. А в Санкт-Петербурге бизнес-центр, на мой взгляд, должен быть максимально вписанным в исторический облик города. Там шестисотметровые башни, как в Москве, просто не впишутся. В Екатеринбурге, пожалуй, бизнес-Сити надо построить в первую очередь. Там много промышленных предприятий, очень быстрый рост производства.

Сергей Собко, зампред комитета госдумы по промышленности, строительству и наукоемким технологиям: — Да кому нужен этот Сити?! Да, выглядит симпатично, да, построили самую высокую башню, но толку от московского Сити никакого. Я не считаю, что строительство таких объектов — задача первостепенной важности. Надо развивать реальный сектор экономики и АПК. Понятно, что от Москвы нельзя требовать развития сельского хозяйства, но в других регионах точно найдется, куда деньги потратить. И явно не на строительство красивых и бесполезных зданий, особенно когда пакет молока стоит 30 рублей.

НЕКУДА СПЕШИТЬ

УНИКАЛЬНЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКИХ ЗДАНИЙ В РОССИИ ЕДИНИЦЫ, ТОГДА КАК В США, АРАБСКИХ ЭМИРАТАХ, ГОНКОНГЕ ИЛИ ЯПОНИИ — ТЫСЯЧИ. СТРОЯТСЯ ЗАРУБЕЖНЫЕ НЕБОСКРЕБЫ В ДВА-ТРИ РАЗА БЫСТРЕЕ РОССИЙСКИХ ВЫСОТОК. ПРИЧИНОЙ ТОМУ НЕ СТОЛЬКО КЛИМАТ, УТВЕРЖДАЮТ РОССИЙСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ, СКОЛЬКО ОТСУТ- СТВИЕ ОПЫТА, УСТАРЕВШИЕ ТЕХНОЛОГИИ, А ГЛАВНОЕ — АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ. ПРАВДА, РОССИЙСКИМ СТРОИТЕЛЯМ ВЫСОТ- НЫХ ЗДАНИЙ СПЕШИТЬ НЕКУДА — КАК ПРАВИ- ЛО, КОМПАНИЯМ ЭТО НЕВЫГОДНО.

АННА САМОЙЛОВА

МЕДЛЕННО СПЕШИТЬ Если в зарубежных странах здание площадью 50 тыс. кв. м возводят в среднем за два года, то в России строительство может растянуться до четырех-пяти лет. Перед российскими застройщиками, желающими возвести здание в запланированный срок, встает слишком много проблем.

Правда, проблема уложиться в запланированные сроки возникает и у западных девелоперов. По словам экспертов, высотные здания (по международным стандартам это здания от 50 этажей) и за рубежом, и в России сдавать в срок не удается. «К примеру, здание по проекту архитектора Сантьяго Калатравы „Вращающийся торс“, находящее-

ся в столице Швеции Стокгольме (самое высокое здание в стране, в нем 60 этажей), отстало от графика сдачи больше чем на год. Дело в том, что реальная стоимость строительства превысила все ожидания застройщиков. В результате строительство заморозили для привлечения дополнительных инвестиций», — рассказывает архитектор компании Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko Гульнара Сафарова.

Одна из основных причин несоблюдения сроков строительства высотных зданий в России, по словам отечественных девелоперов, устаревшие технологии. К примеру, до сих пор отсутствуют стандарты для проектирования ме-

таллических конструкций. Большинство застройщиков сейчас льют свои здания из железобетона. Зарубежные архитекторы признают, что эта технология существенно увеличивает сроки строительства. Но более современные методы пока не одобрены отечественными СНИПами.

«Добиться ускорения темпов строительства высотных зданий можно за счет использования железобетонных конструкций, сборных быстровозводимых деталей, применения непрерывного бетонирования и композитных материалов», — рассказывает голландский архитектор Эрик ван Эгераат. — Но при этом необходимо наладить четкое руководство строительными работами и обеспечить тща-

тельную проработку деталей, что требует неукоснительной точности работы, а это явление нечасто наблюдается в России. В возведении отдельных объектов этот принцип соблюдается, но в общем и целом — нет».

ПЕРВЫЙ КАМЕНЬ Российские застройщики любят шутить: если вы торжественно заложили первый камень, то, вполне возможно, вы повесили его себе на шею на всю оставшуюся жизнь. Возвести высотное здание в РФ в срок, обозначенный в договоре подряда, невозможно, особенно если речь идет о здании, высота которого превышает 75 м. Вне зависимости от назначения ➔



MIRAX GROUP

«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

РЕКЛАМА ЗАО «ДС-СТРОЙ»

Русская Ривьера
Сочи, Курортный проспект, 120



**Собственные апартаменты
В ЭЛИТНОМ КОМПЛЕКСЕ**
на Берегу Черного моря, Сочи, Хоста, Мацеста



Студии площадью от 70 кв. м, индивидуальные архитектурные и интерьерные решения, пляж, бассейн, SPA-центр, паркинг, профессиональное управление комплексом.
Специальное предложение – ПЕНТХАУСЫ.

Комплекс «Русская Ривьера» граничит с престижным санаторием «Зеленая Роща». Все услуги и оздоровительные процедуры санатория доступны жителям нашего комплекса.

Тел. +7 (495) 725-55-15
www.russian-riviera.ru

ЗАО «Бестинвест» с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.russian-riviera.ru

объекта (гостиница, офис или аэропорт) на строительство, как правило, уходит от полутора до трех лет. Бывает и больше. По словам пресс-секретаря совета директоров Mirax Group Антона Павлова, в России общие сроки реализации проекта — от начала согласований до сдачи объекта в эксплуатацию — больше, чем на Западе. «Непосредственно процесс строительства в России по срокам практически аналогичен западному, но итоговые сроки реализации проекта более длительные. Причина — сложная процедура получения исходно-разрешительной документации (ИРД) и технических обоснований на строительство. Этот процесс в России длится в среднем полтора-два года и состоит из следующих этапов. Девелопер разрабатывает концепцию объекта, ее обоснование и согласование с различными городскими департаментами, архитектурным или общественным советом. Это занимает от шести месяцев до года. Затем девелопер должен оформить АРИ — акт разрешенного использования земельного участка (около трех месяцев). После этого наступает время детальной проработки проекта (шесть-восемь месяцев) и последующей экспертизы этой проработки (три-шесть месяцев)», — рассказывает Антон Павлов.

Все опрошенные застройщики единодушно подтвердили, что главной причиной задержки строительства является несвоевременная выдача чиновниками необходимых документов. Ни для кого не секрет, что документов, оформление которых занимает день, девелоперы ждут месяцами.

СЛОН ХОРОШИЙ, СПРАВКА ПЛОХОЙ

Другая причина — отсутствие у отечественных проектировщиков опыта конструирования высотных зданий. Почти все современные постройки делают, опираясь на опыт специалистов из США и Западной Европы. Высотные здания имеют свою специфику, отличающую их от строений небольшой этажности. По словам генерального директора «RIGroup Девелопмент» Андрея Халтурина, выбор той или иной конструктивной системы зависит от многих факторов. Основными считаются высота здания, условия строительства (сейсмичность, грунтовые особенности, атмосферные, особенно ветровые, воздействия), архитектурно-планировочные требования. Архитекторы в России используют остекленные наружные ограждения и витражи, стремясь максимально открывать высотные виды. При этом не учитывается, что сопротивление теплопередаче этих конструкций в несколько раз ниже того, что предъявляется к наружным стенам. «Вследствие этого сделать теплоэффективными высотные здания с такими решениями фасадов становится невозможно. Тут девелоперы редко идут на компромисс, и, конечно же, стоимость эксплуатации высоток резко возрастает», — говорит Андрей Халтурин.

Сложность высотного проектирования заключается не только в нагрузках, связанных с высотностью, фасадами, зонированием коммуникаций и большой мощностью инженерных сетей, но и в соблюдении специальных технических условий, выдаваемых соответствующими организациями при проектировании зданий высокой сложности. «Эти условия учитывают изменение параметров в связи с повышенной этажностью и массой здания. В них включены такие элементы здания, как фундамент, усиление конструктивного каркаса, специальные противопожарные условия и многое другое», — рассказывает Андрей Халтурин.



АЛЕКСАНДР МИРЮКОВ

Еще одна причина задержек строительства связана с недостатками в организации труда рабочих. Для возведения высоток требуется от 1,5 тыс. до 3 тыс. человек. Как правило, нанятых работников селят в одном тесном помещении и кормят однообразно и не всегда качественно. Следствие этого — частые заболевания (чему способствует и тяжелый труд по 14 часов в сутки, ослабляющий организм работников) и отравления. Например, прошлым летом почти на три недели было остановлено строительство терминала Шереметьево-3: 1,5 тыс. рабочих строительной фирмы «Энмар» попали в больницу из-за того, что их кормили некачественным мясом.

По словам директора по работе с корпоративными клиентами компании Knight Frank Константина Лосюкова, такое случается, когда компании берутся строить сразу несколько объектов: «Застройщиков подводит стремление заработать как можно больше. При этом многие не заботятся об организации быта непосредственных исполнителей. В итоге скупые платят дважды, а то и трижды».

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОГО ЦЕХА Генеральный директор компании «МИАН-Девелопмент» Олег Рубин отмечает, что срывы сроков строительства не-

редко происходят из-за сложностей подключения здания к коммуникациям, в частности к электросетям: «Сдать объект в центре города бывает сложно, так как ресурс центра города по электроснабжению почти исчерпан, электросети давно не обновлялись. В результате срок получения разрешительной документации и необходимых согласований может затягиваться до двух лет. Кроме того, замедлить процесс могут и монтажные работы. Дело в том,

ПЯТИЛЕТКА В ЧЕТЫРЕ ГОДА

Здание Московского государственного университета на Воробьевых горах построено в рекордный даже по нынешним меркам срок — за четыре года. Торжественная церемония закладки первого камня высотного здания МГУ состоялась в апреле 1949 года. В репортажах с ударной стройки на Ленинских горах сообщалось, что высотку возводят 3 тыс. комсомольцев-стахановцев. Однако в действительности работало гораздо больше людей. Специально для работы над проектом в конце 1948 года в МВД был подготовлен приказ об условно-досрочном освобождении из лагерей заключенных-строителей. Остаток срока заключенные провели на стройке МГУ. В системе ГУЛАГ существовало «Строительство-560», преобразованное в 1952-м в управление ИТЛ особого района (так называемый «Стройлаг»), контингент которого занимался сооружением университетской высотки. Численность заключенных в «Стройлаге» достигала 14 290 человек. Практически все они сидели по бытовым статьям, политических везти в Москву побоялись. Зону со сторожевыми вышками и колючей проволокой построили в нескольких километрах от объекта, рядом с деревней Раменки, в районе нынешнего Мичуринского проспекта. Когда возведение высотного здания подходило к концу, заключенных-строителей перевели на 24-й и 25-й этажи строящейся башни центрального корпуса. Это позволяло сэкономить и на охране — нет необходимости ни в сторожевых вышках, ни в колючей проволоке, все равно из недостроенной башни убежать было невозможно.

Высота 36-этажной высотки достигает 236 м. Для стального каркаса здания потребовалось 40 тыс. тонн стали, а на возведение стен и парапетов ушло почти 175 млн кирпичей. Полубившийся Сталину шпиль имеет высоту около 50 м, а венчающая его звезда весит 12 тонн. Отец народов не дожил до открытия университета семь месяцев. МГУ открыли 1 сентября 1953 года. Проживи он еще немного, и Московский государственный университет стал бы носить имя Сталина. Планы подобного переименования были вполне реальны. Смену Васильевича на Виссарионовича собирались приурочить как раз к вводу в действие нового корпуса на Ленинских горах. Зимой 1953-го даже буквы для нового названия университета были уже готовы. Рабочие размечали их установку над карнизом главного входа в высотное здание.

Гостиница «Украина» построена в тот же срок — за четыре года (1953–1957). Большинство ее строителей — заключенные. Многие погибли во время работ. Центральная высотка «Украины» достигает 29 этажей, в ней размещена 1000 номеров. В каждом из двух примыкающих к главному зданию корпусов расположено по 500 жилых квартир.

Гостиница «Ленинградская» — самое небольшое здание из сталинских высоток. В ней всего 17 этажей, построенных в 1949–1952 годах.

ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

NOBLESSE OBLIGE - ПОЛОЖЕНИЕ ОБЯЗЫВАЕТ...

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ В "ПАРАДНОМ КВАРТАЛЕ"

- 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

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

РЕКЛАМА

ДОГНАТЬ МОСКВУ

МЭРИЯ ЕКАТЕРИНБУРГА ПРИСТУПИЛА К РЕАЛИЗАЦИИ АМБИЦИОЗНОГО ПЛАНА ПРЕВРАЩЕНИЯ ГОРОДА В ОФИСНУЮ МЕККУ. СОГЛАСНО ПРОЕКТУ «ДЕЛОВЫЕ ЦЕНТРЫ ЕКАТЕРИНБУРГА» К 2015 ГОДУ ОБЪЕМЫ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ КЛАССА А И В В СТОЛИЦЕ УРАЛА ДОЛЖНЫ СУЩЕСТВЕННО ВЫРАСТИ, БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ ЕКАТЕРИНБУРГ ДОГОНИТ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПЛОЩАДЕЙ ДЛЯ БИЗНЕСА МОСКВУ.

ОЛЬГА МЕЛЬНИКОВА

НАСЛЕДИЕ Проект «Деловые центры Екатеринбург-га» утвержден гордужмой в рамках стратегического плана развития города до 2015 года. К его реализации мэрия приступила в прошлом году. По словам вице-мэра Екатеринбурга Виктора Контеева, в рамках проекта предполагается сформировать в столице Урала конкурентоспособный и цивилизованный рынок офисной недвижимости, соответствующий уровню и требованиям международных стандартов. По данным холдинга «Корин» и Уральской палаты недвижимости (УПН), сейчас в городе насчитывается 2,4 млн кв. м офисных площадей, в том числе введенных в эксплуатацию после 1998 года — не более 200 тыс. кв. м. При этом основную долю рынка деловой недвижимости — 94% (2256 тыс. кв. м) — составляют офисы класса С: здания бывших НИИ, заводоуправлений, перепрофилированные в бизнес-центры. 5% (120 тыс. кв. м) приходится на офисы класса В. К классу А относится меньше 1% офисных площадей (24 тыс. кв. м). Такое соотношение не устраивает местные власти, стремящиеся превратить Екатеринбург в третью российскую столицу. Согласно общемировой практике, деловые центры класса А в структуре городов-миллионников должны составлять порядка 30%, класса В — 20%, класса С — 50%. Авторы программы развития города уверены, что спрос на дополнительные площади для бизнеса в Екатеринбурге уже сформирован.

«Анализ, проведенный нашими специалистами в конце прошлого года, показал, что порядка 40–45% арендаторов не удовлетворены своими офисными помещениями. Следовательно, дефицит офисных площадей в Екатеринбурге составлял порядка 1,2–1,3 млн кв. м», — отмечает господин Контеев. И это не предел. По данным мэрии, число работающих в городе компаний ежегодно увеличивается на 7–10 тыс. Для работы одной компании нужно в среднем 25 кв. м, так что для того, чтобы обеспечить площадями новых участников рынка, необходимо увеличивать офисные площади на 170–250 тыс. кв. м ежегодно.

АМБИЦИОЗНЫЙ ПРОЕКТ Решить проблему количества и качества офисных площадей и должен стратегический проект «Деловые центры Екатеринбург», в соответствии с которым в городе до 2015 года должно быть построено 43 деловых центра (ДЦ) общей площадью 2,1 млн кв. м, в том числе 16 ДЦ класса А (общая площадь 1,26 млн кв. м) и 27 — класса В (общая площадь 852,5 тыс. кв. м). Таким образом, емкость рынка будет увеличена почти вдвое — до 4,5 млн кв. м.

Согласно проекту, работа ведется в три этапа. Первый (организационный) выполнен в 2006 году, когда мэрия совместно с экспертами провела анализ состояния рынка и выявила негативные и позитивные факторы качества офисной структуры Екатеринбурга. Этап второй (проектный) предусматривает разработку планов строительства и реконструкции деловых центров, формирование предложений и требований к их строительству, сдачу первых объектов. Его реализация завершится до конца 2007 года. Виктор Контеев: «Согласно разработанной концепции делового центра, это должно быть офисное здание либо комплекс зданий общей площадью не менее 5 тыс. кв. м. Они будут ос-

нащены необходимой инженерно-технической и телекоммуникационной инфраструктурой. Обязательно наличие дополнительных услуг — кафе или ресторана, конференц-зала, почты, салона красоты, фитнес-центра, нотариальной и юридической конторы. Функционирование центра должно осуществлять управляющая компания, ее наличие также является обязательным критерием».

Третий этап (реализационный, на котором объекты должны быть сданы в эксплуатацию) рассчитан на период с 2007 до 2015 года. Причем более четверти объемов будет сдано до конца будущего года. Речь идет о 10 офисных центрах класса А общей площадью 327,2 тыс. кв. м и 33 — класса В общей площадью 253,5 тыс. кв. м. В итоге по замыслу авторов проекта Екатеринбург должен полностью удовлетворить потребности работающих здесь компаний в качественных офисных площадях.

Три четверти запланированных объектов строятся в центральной части Екатеринбурга. По словам руководителя Главархитектуры мэрии Михаила Вяткина, это предусмотрено генеральным планом города. Общая инвестиционная емкость проекта составляет свыше 230 млрд рублей.

«МЕДНЫЙ» ДЕВЕЛОПМЕНТ Инвесторами знаковых объектов стали компании федерального масштаба, причем далеко не все из них специализируются на строительстве. Так, реализацией бизнес-проекта номер один — строительством крупнейшего делового квартала уральской столицы «Екатеринбург-Сити» — занимается Уральская горно-металлургическая компания (УГМК). Новый квартал будет располагаться в центре города, вдоль набережной реки Исеть (см. стр. 26).

«Екатеринбург-Сити» не единственный объект инвестиций медного холдинга в рамках городского стратегического проекта. УГМК выступает также генеральным инвестором строительства многофункционального высотного комплекса «Стражи Урала», который по замыслу городских властей должен придать городу облик современного экономического и культурного центра на границе Европы и Азии. Согласно генплану развития Екатеринбурга, комплекс, общая площадь которого составит около 213 тыс. кв. м, разместится на продолжении центральной улицы Ленина, в непосредственной близости от административного и делового центра. Архитектурная концепция проекта разработана французским архитектурным бюро Valode & Pistre. Комплекс будет состоять из двух высотных башен — северной (41 этаж, высота 218 м) и южной (36 этажей, 195 м), задуманных как скульптуры бронзовых гигантов — стражей, охраняющих город, Уральские горы и границу между Европой и Азией. Башни будут соединены между собой двухуровневым переходом, внешне напоминающим триумфальную арку. Рядом расположатся здания низкой этажности площадью около 91 тыс. кв. м, в том числе автопарковки (37 тыс. кв. м). Высотные здания комплекса займут офисные помещения класса А, апартаменты, рекреационные зоны, ресторан. Прилегающая низкоэтажная застройка отведена под бизнес-центр, сервисы, торговую зону, кафе и парковки.

Сдача северной башни запланирована на конец 2009 года, южной — на конец 2010-го. По словам генерально-

го директора инвестиционно-строительной компании «Стражи Урала» Валерия Воротника, в настоящее время объявлен тендер на определение генподрядчика. Валерий Воротников не отрицает того, что основными претендентами на победу являются французская компания Bouygues Batiment International, построившая отель Hayatt, и австрийская Strabag, уже выступающая подрядчиком на строительстве первой очереди микрорайона Академический, проекта компании «Ренова-СтройГруп» (РСГ).

Общая стоимость проекта составляет \$500 млн. По словам финансового директора ИСК «Стражи Урала» Елены Неуymiной, больше половины средств (до \$280 млн) планируется привлечь до 2010 года через одноименный закрытый паевой инвестиционный фонд. В настоящее время пайщиками фонда являются около 30 юридических и физических лиц, которые уже внесли в него примерно 1,5 млрд рублей. Сейчас идет работа по выводу ценных бумаг на рынок вторичного обращения. Предполагается, что в конце октября они будут котироваться на РТС, а с ноября — на ММВБ. Окупаемость проекта, по словам госпожи Неуymiной, составит от семи с половиной до девяти лет.

МИЛЛИОН ОТ «РЕНОВЫ» Большие планы по строительству в Екатеринбурге объектов коммерческой недвижимости есть и у группы компаний «Ренова». Ее строительная «дочка» «Ренова-СтройГруп» реализует в городе проект строительства нового района Академический, где будет возведено более 4,2 млн кв. м коммерческой недвижимости. С этой целью РСГ приобрела на юго-западе Екатеринбурга земельный участок площадью около 2,5 тыс. га. Общая стоимость проекта «Академический» составит порядка \$30 млрд. Ядро района — бизнес-центр с офисами класса А и В площадью 450 тыс. кв. м. Его планируется построить к концу 2015 года. Согласно данным, приведенным в проекте «Деловые центры Екатеринбург», стоимость бизнес-центра составит около 38 млрд рублей. Строительство бизнес-центра, по словам президента «Ренова-СтройГруп» Вениамина Голубицкого, будет вестись за счет собственных средств РСГ и денег иностранных инвесторов. Причем частично проект будет финансироваться за счет возвратных средств, полученных от продажи жилья, которая начнется в будущем году (район Академический включает в себя и жилую застройку). Генподрядчик для строительства бизнес-центра будет выбран на условиях тендера. Вениамин Голубицкий не исключил того, что это, как и в случае со «Стражами Урала», будет компания Strabag или Bouygues. Уже сегодня у РСГ есть заявки от ряда компаний энергетического сектора, которые хотят разместить свои офисы в новом бизнес-центре на условиях аренды или приобретения в собственность. Этот бизнес-центр для РСГ не единственный. К 2026 году во второй очереди Академического планируется построить еще порядка 470 тыс. кв. м офисных площадей.

ОПТИМИСТЫ И СКЕПТИКИ Нужно сказать, что эксперты и участники рынка расходятся в оценках перспектив реализации проекта администрации Екатеринбурга. «Рынок офисной недвижимости города находится в стадии активного формирования, но он пока неупорядочен. Отсутствует единая ценовая политика, не выстроен рынок арендных ставок, позволяющих рассчитывать экономический эффект от реализации проектов. Они будут сформированы только с началом эксплуатации офисов класса А, а это произойдет не раньше 2008 года. В Екатеринбурге до сих пор не внедрена общепринятая классификация офисных центров, которая позволила бы четко разделить объекты по классности и исходя из этого установить единые ставки. Поэтому говорить о том, удастся ли реализовать данный проект в точном соответствии с заявленными объемами и сроками, пока несколько преждевременно», — считает эксперт Jones Lang LaSalle Андрей Жамкин. Некоторые екатеринбургские девелоперы сомневаются в том, что городу нужно заявленное количество офисов класса А. По их мнению, потребители не знают, нужны ли они им, поскольку те здания, которые отнесли к этому классу организаторы исследования, соответствуют ему с большой натяжкой. К примеру, Центр международной торговли, построенный в 1998 году, не является классом А уже из-за своего возраста, но тем не менее включен в список офисных зданий высшей категории.

Однако исполнительный директор Уральской палаты недвижимости Рустэм Галеев уверен, что спрос на заявленные объемы будет оставаться стабильным. Дополнительным стимулом для этого может стать снижение стоимости аренды после ввода новых площадей. «Сегодня цена аренды офисов в Екатеринбурге, позиционирующихся как класс А, составляет порядка \$1–1,5 тыс. в год за кв. м. После ввода заявленных объемов она, по нашим подсчетам, может снизиться вдвое — до \$500–750, столько сейчас стоит аренда офисов класса В. К тому же в соответствии с классификацией офисы класса А через три-пять лет переходят в класс В, и цена аренды снова снижается», — отмечает Рустэм Галеев.

Советник президента компании «Рифей-строй» Михаил Яшин считает, что спрос на офисы подстегнет саммит руководителей стран-участниц Шанхайской организации сотрудничества, который пройдет в Екатеринбурге в 2009 году. «Саммит даст мощный толчок развитию азиатского направления во внешнеторговой политике России, и Екатеринбург в силу его географического положения здесь будет отведена важная роль. В городе будут открываться дипломатические и торговые представительства азиатских стран, сюда придут административные органы, начнет активно развиваться совместная бизнес-инфраструктура. Для этого понадобится огромное количество офисных площадей, отвечающих самым высоким критериям», — говорит Михаил Яшин. ■

ПРОЕКТ «ДЕЛОВЫЕ ЦЕНТРЫ ЕКАТЕРИНБУРГА» ДОЛЖЕН СФОРМИРОВАТЬ В СТОЛИЦЕ УРАЛА КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ И ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, СООТВЕТСТВУЮЩИЙ УРОВНЮ И ТРЕБОВАНИЯМ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАВ



ПЕРВОПРОХОДЦЫ



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

БЕСЦЕННЫЕ МЕТРЫ

ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ НАПОМИНАЕТ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК АНТИКВАРИАТА — ОТКРЫТОЙ ИНФОРМАЦИИ О СУММАХ СДЕЛОК КУПИ-ПРОДАЖИ КРАЙНЕ МАЛО, КАЖДЫЙ ОБЪЕКТ СОБСТВЕННИК СЧИТАЕТ УНИКАЛЬНЫМ, СТОИМОСТЬ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ В ХОДЕ ТОРГОВ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ. ПРИ ЭТОМ БОЛЬШИНСТВО СДЕЛОК СРЫВАЕТСЯ ИМЕННО ПО ПРИЧИНЕ РАЗЛИЧИЙ В ПРАКТИКУЕМОМ РОССИЙСКОМ И ОБЩЕПРИНЯТОМ МИРОВОМ МЕТОДАХ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.

СВЕТЛАНА БЕРЕЖНАЯ

АУКЦИОН Информация о стоимости объектов коммерческой недвижимости нужна их собственникам в нескольких случаях: если компания готовится к выходу на IPO, объект выступает в качестве залога для получения кредита, или в случае продажи объекта. Сегодня основные покупатели российской коммерческой недвижимости — западные инвестфонды. Консервативные и осторожные иностранные инвесторы отмечают, что результаты оценки, сделанной российскими владельцами коммерческой недвижимости, зачастую оказываются чересчур оптимистичными. Несколько пересмотреть доморощенный подход к оценке недвижимости для бизнеса призывают и иностранные оценочные агентства. Переоценка проектов приводит к тому, что собственник долго ищет, а иногда так и не находит покупателя или инвестора.

Об особенностях российского подхода к оценке рассказал директор по внешним связям ГК Forum Properties Валех Рзаев: «В процессе сделки купли-продажи стоимость объекта определяется почти как в искусстве — максимальной ценой, которую конкретный покупатель готов выложить за конкретный объект». Чтобы узнать максимальную сумму, которую готовы заплатить потенциальные покупатели, некоторые собственники объектов недвижимости время от времени неофициально выставляют свой объект на продажу, не собираясь его продавать. Forum Properties пока воздерживается от продаж своих объектов. «Хотя мы частенько получаем предложения от потенциальных покупателей приобрести наши офисные комплексы „Аврора Бизнес Парк“ или „Эрмитаж Плаза“», — рассказал Валех Рзаев.

Иностранные оценщики называют подобный способ выяснения цены аукционом. Классические методы оценки выглядят несколько иначе. Профессионалы используют три основных подхода — затратный, сравнительный и доходный, адаптировав их к условиям российского рынка. «Основополагающим правилом вне зависимости от применяемого подхода является то, что оценщик обязан придерживаться тех же методов и концепций, которыми оперируют покупатели и продавцы», — считает Джеральд Гейдж, партнер отдела оценки бизнеса и консультационных услуг по недвижимости компании Ernst & Young. Примером может послужить методика определения окончательного вывода о стоимости объекта. Ведь не всегда цифры по всем трем подходам одинаковы. В российской практике эта стоимость чаще всего определяется путем взвешивания результатов по каждому подходу. В соответствии с международной практикой оценщик делает окончательный вывод о стоимости, отдавая предпочтение одному из подходов в зависимости от того, какова была цель и назначение оценки, а также принимая во внимание характеристики самого объекта оценки.

В рамках доходного подхода при оценке коммерческой недвижимости чаще всего применяется метод дисконтирования денежных потоков, так как «в настоящее время

ОЦЕНОЧНЫЙ КАЛЬКУЛЯТОР

«Наш подход предполагает внимательный анализ рыночных данных, а также обязательный учет и отражение действий участников рынка коммерческой недвижимости», — рассказывает Джеральд Гейдж, партнер отдела оценки бизнеса и консультационных услуг по недвижимости компании Ernst & Young. В отношении приносящих доход объектов коммерческой

недвижимости Ernst & Young использует два основных метода оценки прав собственности или арендных прав в рамках доходного подхода. К таким методам относятся метод прямой капитализации и метод дисконтированного денежного потока. В рамках первого из них чистый доход, генерируемый объектом недвижимости за один год (то есть репрезентативный ожидаемый год эксплуатации), трансформируется



ЗАПАДНЫЕ ОЦЕНЩИКИ СЧИТАЮТ РАСЧЕТЫ РОССИЙСКИХ СОБСТВЕННИКОВ НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА ЧЕРЕСЧУР ОПТИМИСТИЧНЫМИ

наблюдается рост цен на рынке этого сегмента, а метод капитализации оптимален для существующих объектов, которые работают со стабильным уровнем чистого операционного дохода», — считает директор департамента консалтинга и исследований компании «Мизель-Коммерческая недвижимость» Айдар Галеев. Применительно к муниципальным площадям существует понятие нормативных разработанных методик, в основе которых лежит отечественная практика. Например, методика расчета арендной платы за пользование объектами нежилого фонда, находящимися в собственности города Москвы.

В отличие от зарубежья российские собственники не спешат обращаться к оценщикам, предпочитая провести анализ самостоятельно, используя информацию открытых источников. «Для объектов коммерческой недвижимости подобная ситуация неприемлема, поскольку на рынке практически не существует типовых проектов», — уверен Айдар Галеев. Особенно сложно найти объекты для сравнения, когда речь заходит о продаже объектов в регионах.

НАЦЕНКА

Собственники, успешно реализовавшие объекты, с оценщиками не согласны. «Когда оценку портфеля недвижимости делает компания, подобная Jones Lang LaSalle, девелопер должен быть готов примириться с рядом серьезных ограничений, которые будет использовать независимый оценщик», — рассказывает Иван Вашурин, директор инвестиционного департамента AFI Develop-

ment. Например, одним из критериев оценки являются действующие договоры об аренде с зафиксированными в них арендными ставками, а вот протокол о намерениях между арендатором и арендодателем не является для них основанием для оценки. В то же время сам девелопер оценку строит в том числе и на таких договорных инструментах, как протокол о намерениях, поскольку вся его практика показывает, что он в подавляющем большинстве случаев трансформируется в реальные договоренности.

Западные оценщики считают подобный подход склонностью к переоценке. Тем не менее компания AFI Development провела в этом году крупнейшую в России сделку, продав за \$500 млн канадской инвестиционной компании строящийся торговый центр.

«В случае продажи конкретных объектов недвижимости покупатели вряд ли заинтересованы в каких-либо сторонних оценках. Они в первую очередь руководствуются своими собственными представлениями и интересами», — уверен Иван Вашурин. — Огромное количество переговоров, которые мы провели с западными и российскими контрагентами, являются тому лучшим доказательством, и независимая оценка определенного объекта требуется крайне редко. Стопроцентной необходимостью в независимой оценке является требование банков в процессе финансирования или рефинансирования объектов недвижимости».

«Мы обладаем всей необходимой информацией для объективной оценки рыночной стоимости наших объектов», — уверен генеральный директор российской компании «Торговый квартал» Дмитрий Зотов. Компания успешно продала ТРЦ «Торговый квартал на Свободном»

расчет текущей стоимости исходя из будущих чистых денежных потоков от операционной деятельности за каждый год в течение ожидаемого периода владения имуществом (в отношении московской недвижимости данный период в настоящий момент составляет от четырех до семи лет), включая ожидаемую цену продажи имущества по окончании срока владения. Ставка, использованная для приведения буду-

щих денежных потоков к величине текущей стоимости (ставка дисконтирования), представляет собой требуемую инвестором норму доходности осуществленных инвестиций с учетом фактора риска в отношении такого имущества. Ставка дисконтирования, применяемая для оценки приносящих доход объектов недвижимости высокого качества, расположенных в Москве, в настоящий момент составляет от 9 до 12%.

(Красноярск), участвует в продаже ТРЦ «Шоколад» (Нижний Новгород) и ТРЦ «Торговый квартал» (Набережные Челны).

«В большинстве случаев стоимость объекта коммерческой недвижимости определяется исходя из его текущей или плановой доходности», — рассказывает Дмитрий Зотов. — При этом мы пользуемся формулой, согласно которой стоимость объекта равна чистому операционному доходу, деленному на ставку капитализации». По его мнению, прерогатива проведения профессиональной оценки на предмет соответствия рыночной цены объекта стоимости, заявленной продавцом, принадлежит покупателю, который, как правило, обращается к помощи профессиональных оценщиков. «Заявленная оценщиком или названная собственником цена не является окончательной суммой сделки», — подчеркивает он. Действительно, эти цифры служат ориентиром, отправной точкой для дальнейшего обсуждения сторон. Кроме того, в каждом конкретном случае и у продавца, и у покупателя могут возникнуть дополнительные условия, влияющие на окончательную сумму сделки.

«Потенциальных покупателей, а впоследствии собственников, как правило, интересует вопрос, какова будет стоимость будущих потоков и с какой ставкой доходности эти потоки могут быть реализованы. Девелопера же больше всего интересует вопрос стоимости строительства и эффективность вложенных средств с проекцией на будущий доход», — отмечает Полина Назаренко, младший консультант отдела оценки C&W/S&R. Слишком оптимистичные ожидания, по ее мнению, корректируются в процессе оценки и переговоров. ■

Выбор метода зависит от размера, вида и местоположения объекта, а также от метода, используемого обычными покупателями и продавцами при расчете цены продажи. Как и в западных странах, в России небольшие объекты недвижимости с более длительным сроком эксплуатации, расположенные в небольших городах, обычно оцениваются с использованием первого подхода — методом прямой капитализа-

ции. В свою очередь, оценка более крупных и сложных объектов, расположенных в Москве и Санкт-Петербурге, как правило, проводится с использованием метода дисконтированных денежных потоков.

ОПЫТНЫЙ ОБМЕН

НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НАБЛЮДАЕТСЯ ЛЮБОПЫТНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ — ПРИГЛАШАТЬ К РАБОТЕ НАД МАСШТАБНЫМИ ПРОЕКТАМИ ИЗВЕСТНЫХ ЗАПАДНЫХ АРХИТЕКТОРОВ И ЦЕЛЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ БЮРО. ДЕВЕЛОПЕРОВ НЕ СМУЩАЮТ ВЫСОКИЕ ГОНОРАРЫ. ПРИГЛАШЕННАЯ ЗВЕЗДА УПРОЩАЕТ ПРОЦЕСС ПОИСКА ИНВЕСТИЦИЙ, ПРИЗНАЮТСЯ ЗАКАЗЧИКИ.

ВЕРА СТЕПАНОВА, ВИТАЛИЙ МОСЕЕВ



Растущий спрос на качественную коммерческую недвижимость в регионах стал причиной появления целого ряда ярких архитектурных проектов, к работе над которыми девелоперы предпочли привлечь иностранных специалистов. Екатеринбургский бизнес-центр «Стражи Урала» разработан французским архитектурным бюро Valode & Pistre. Британский архитектор Норман Фостер работает над 56-этажным небоскребом «Бриллиантовый кристалл» для Ханты-Мансийска. По задумке автора это будет комплекс зданий, объединенных стеклянной крышей, напоминающей бриллиант. Комплекс расположится на холме, и это подчеркнет его доминирование над городом, утверждает застройщик московская компания «СТТ Групп Регион» Шалвы Чигиринского. Проект оценивается в \$150–200 млн.

В Сургуте проект голландского архитектора Эрика ван Эгераата победил в конкурсе проектов торгово-развлекательного центра. По словам исполнительного директора заказчика сургутского проекта ООО «Вершина» Рустама

Мирсяяпова, в тендере участвовали 40 архитектурных компаний и институтов. «Нам требовалось, чтобы у проектировщика был опыт проектирования современных сложных общественных зданий, возможность создать оригинальный архитектурный объем, а не просто коробку. Наиболее интересные и адекватные предложения были получены от ЕЕА Эрика ван Эгераата и Charman Taylor. После встречи с претендентами и обсуждения возможных деталей проекта Эрик ван Эгераат оказался архитектором наиболее подходящим», — рассказывает Рустам Мирсяяпов.

Проект планировки всей территории насыпного острова «Морской фасад» в Санкт-Петербурге разработан британско-американской компанией Gensler.

Сотрудничество с иностранными специалистами сами девелоперы объясняют низкой квалификацией местных архитекторов и несоответствием качества отечественных проектов. По словам Рустама Мирсяяпова, при проведении конкурса на строительство в Сургуте ни одна из рос-



сийских компаний «не смогла обеспечить гарантированное качество, сроки и архитектурную идею даже за цену западных архитекторов». «Нередко российские авторы не могут создать функциональное здание, удобное с точки зрения планировок и использования передовых западных технологий, которое бы соответствовало международным критериям классности объектов, в то время как на Западе уже сформировались архитектурные бюро, которые специализируются на конкретном формате недвижимости», — поясняет Давид Оганян, заместитель директора по коммерческим вопросам и маркетингу «РДК групп» (заказчик проекта «Стражи Урала»).

Привлечение иностранных специалистов увеличивает стоимость проекта в два-три раза (гонорар за работу архитектора составляет в среднем 15–20% от общих затрат), но заказчиков цена не смущает. «Привлечение иностранцев дает некоторые преимущества — приходят новые технологии, опыт, свежие и оригинальные идеи, — признает архи-

тектор екатеринбургской компании „Стройсервис“. — Иностранцы обладают одним важным качеством — у них есть рабочая согласованная команда, что позволяет максимально минимизировать сроки разработки проекта (в среднем срок разработки проекта составляет три-шесть месяцев). Наши компании убивают много времени на подбор команды».

Иностранные проекты приходится адаптировать под российские СНиПы и противопожарные и санитарные нормы. Зачастую от проекта остаются только внешний вид и звездное имя, которое в регионах, отмечают застройщики, дорогого стоит.

«За известное имя клиенты готовы платить больше, это автоматически поднимает класс объекта», — отмечают в Уральской палате недвижимости. Как правило, цена «за имя» увеличивает стоимость продажи квадратного метра в здании на 30%. Кроме того, это выгодный аргумент в процессе привлечения инвестиций. Особенно западных компаний, признаются застройщики. ■

РЕКЛАМА

МИЭЛЬ
КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

**НАШИ УСЛУГИ СОЗДАЮТ
ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ**

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

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



БИЗНЕС-ЦЕНТР «КРАСНОГОРСК-ПЛАЗА»

Продажа г. Красногорск, 8-этажное здание, общая площадь офисов с 3 по 6 этажи - 12000 кв.м (блоки от 233 кв.м до 2500 кв.м), свободная планировка, потолки 3,6 м, 1 и 2 этажи от 1000 кв.м до 8000 кв.м - помещения под торговлю, банк, офисы. 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 "Лапино-град". Общая площадь 8300 кв.м, блоки 100-1000 кв.м. Ввод в эксплуатацию - IV квартал 2007 года.



АДМИНИСТРАТИВНО- ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС «ЖЕНЕВА ХАУС»

Продажа м. Театральная, ул. Петровка, 12-этажное здание общей площадью - 17 950 кв.м, из них 4 этажа подземных и 8 этажей надземных. Общая площадь офисных помещений - 8 382 кв.м, торговых помещений - 3 320 кв.м. Здание находится в стадии общестроительных работ, ввод в эксплуатацию июль 2008 года.



РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС В ЦЕНТРЕ г.ЖУКОВСКИЙ

Продажа г. Жуковский, 4-уровневое здание общей площадью 2667,7 кв.м, в том числе эксплуатируемая кровля 350 кв.м, в здании находится: ресторан, боулинг, тренажерный зал, бассейн, сра-салон, центр развития детского творчества. Во всех помещениях выполнен высококачественный ремонт.



ОФИСНОЕ ЗДАНИЕ В ЛЕФОРТОВО

Продажа м. Авиамоторная, 4-х уровневое здание общей площадью 1318,8 кв.м, огороженная территория 1210 кв.м (площадь застройки 600 кв.м) с автономными воротами. Удобный выезд на ТТК и набережную Яузы.



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ТОРГОВО- РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Продажа Можайское шоссе, 12 км. от МКАД, пос. Дубки, 1-я линия, новый жилой квартал. Проект строительства ТРК общей площадью - 10000 кв.м на земельном участке 12000 кв.м (в собственности).

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

КОНТРАСТ ИНТЕРЕСОВ

ИДЕЯ ПРЕВРАЩЕНИЯ СЫРЬЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В ИННОВАЦИОННУЮ НАКАНУНЕ ВЫБОРОВ ПОПУЛЯРНА КАК НИКОГДА. ПРИ ЭТОМ МАЛО КТО ЗНАЕТ, ЧТО ТЕХНОПАРКИ В РОССИИ УЖЕ РАБОТАЮТ — И, КАК ПРАВИЛО, МАЛОЭФФЕКТИВНО. МЕШАЮТ ИХ РАЗВИТИЮ НЕДОРАБОТКИ САМОЙ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПАРКОВ.

МАКСИМ КОРНЕВ

СИЛИКОНОВАЯ ДОЛИНА Первый в мире технопарк был организован в начале 1950-х годов на базе Стэндфордского университета в Калифорнии. Небольшие высокотехнологичные компании, располагавшиеся в Силиконовой долине, выполняли военные заказы правительства США. Здесь начинали такие известные фирмы, как Hewlett-Packard и Polaroid.

Всего в мире насчитывается порядка 700 технопарков. Они различаются по размеру и объектам. Бизнес-парки специализируются на предоставлении офисных помещений, в то время как в составе индустриальных парков доминируют производственные площади. Технополисы, обладающие полным набором научной, деловой и производственной инфраструктуры, являются аналогами российских наукоградов.

Основная задача, поставленная перед технопарками на Западе, не изменилась со времен организации Силиконовой долины. Для поддержки компаний, занятых в сфере инноваций, создаются специальные структуры, получившие название «технологический инкубатор» или «бизнес-инкубатор». Инновационным компаниям предоставляются максимально удобные для работы, оснащенные необходимой техникой помещения на льготных по сравнению с арендой офисов на открытом рынке коммерческой недвижимости условиях. Рядом обычно строится жилье для персонала и необходимая инфраструктура. Технопарк создает все условия для того, чтобы высококлассные сотрудники работали и делились с коллегами идеями, не отвлекаясь на решение бытовых проблем, а компании не беспокоились о выживании среди конкурентов и не требовали от персонала моментальных результатов. По оценкам западных специалистов, более 50% всех инновационных проектов, связанных с высокими технологиями, закончились неудачей. Естественно, финансирование таких проектов весьма рискованно, однако получаемый при благоприятном исходе эффект не идет ни в какое сравнение с обычной нормой доходности.

Развитие сети технопарков и инкубаторов — не благотворительность, а осмысленная политика центральной, региональной и местной властей, направленная на поддержку инновационных процессов и в конечном счете формирование основы для выхода на лидирующие позиции глобального рынка технологий. Как только инновационная компания достигает коммерческого успеха, она, как правило, вынуждена покинуть технопарк и лишиться льгот. Неудачников после определенного срока выселяет руководство технопарков.

НАУКОГРАД Большинство технопарков, создаваемых в настоящее время в России (в том числе технопарки, создаваемые в рамках государственной программы «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»), по своему профилю могут быть отнесены к научно-исследовательским и научно-технологическим паркам. Одним из ключевых элементов данного вида парков является бизнес-инкубатор. Именно на его основе происходит управление инновациями, а результаты его деятельности востребованы размещаемыми в технопарке крупными компаниями-резидентами.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР В компании «Ситроникс», успешно работающей на базе наукограда в Зеленограде, видят развитие идеи технопарков более глобально, чем предполагает государственная программа создания в РФ технопарков в сфере высоких технологий. Сотрудники «Ситроникса» разработали концепцию экономического кластера, ядром которого станут микроэлектронные предприятия ком-

пании в Зеленограде. «Технопарки — это хороший механизм для инновационного развития российской экономики. Естественно, он никак не связан с девелоперским бизнесом. Более того, он по своей сути не должен быть выгодным для девелоперов, так как предполагает льготную арендную плату, почти бесплатное использование инфраструктуры (энергетика, тепло, связь и т. д.). Эффективная инновационная инфра-



«НАУЧНЫЙ ПАРК МГУ» — КЛАССИЧЕСКИЙ ПРИМЕР РАБОТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ УНИВЕРСИТЕТСКИХ ЦЕНТРОВ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Бизнес-инкубатор (БИ) представляет собой структуру, предназначенную для поддержки малых предприятий, находящихся на начальных стадиях развития, путем предоставления офисных площадей, финансовых, информационных и других ресурсов. Бизнес-инкубатор призван создать условия, при которых малое предприятие получит

структура — это не белокаменные здания с мраморными колоннами в стиле 1950-х или hi-tech — здания из стекла и бетона. Речь идет как минимум о совокупности трех частей — современных производственных мощностей, конкурентоспособных учебных и научно-исследовательских учреждений и социальных объектов. В таком случае научный работник, разработчик, инженер сможет заниматься только работой, и, воз-

можно, это приведет к некоторым прорывам», — рассказывает о проекте руководитель пресс-службы компании «Ситроникс» Сергей Филиппов. По мнению руководства компании, снижение офисных издержек — слабый стимул для научных компаний. Концентрироваться технопарки могут только вокруг того, что является дефицитом и позволит добавить стоимость к тому продукту, который они уже выпу-

возможность сосредоточиться на развитии своего бизнеса, а не на решении организационных проблем.

«Распространенная ошибка считать технопарком любой комплекс недвижимости для производства чего-либо сколь-нибудь сложного технически. Иными словами, завод по производству оконных профилей — это не тех-

скают. Сегодня это конкурентоспособное производство. Технологический кластер должен включать в себя современную производственную базу, позволяющую выпускать широкий спектр электронной продукции, а также инфраструктуру, необходимую для разработки электронных компонентов и аппаратуры и для проведения прикладных исследований, профильные вузы и сервисные службы. Все это, по мнению ав-

торов идеи экономического кластера, должно создать экономически привлекательную среду для научно-исследовательских и производственных компаний. «Если они увидят собственную выгоду, то будут работать в этом кластере или технопарке. Если нет — ничего не будет, кроме пустующих офисных бетонных коробок», — говорит Сергей Филиппов. Идея сотрудников «Ситроникса» ничуть не противоречит ми-

нопарк, а вот компания, разрабатывающая с помощью новых технологий новые строительные материалы, с опытным производством — это технопарк», — считает руководитель проекта «Троицкий технопарк» Руслан Титов.

Ничтожно малое число технопарков в России приводит к тому, что к ним пытаются относить офисно-деловые центры, такие как, например, Hi-Tec House на Большой Академической. Hi-Tec House предоставляет услуги IT-компаниям, совмещает в себе требования к классическим офисным комплексам и мощным телекоммуникационным центрам. Среди арендаторов компании — Stack Group, Acer, «Северсталь-групп». Однако представители компании технопарком себя в принципе не считают, так что потенциальным арендаторам на льготы и инкубаторские условия работы рассчитывать не приходится.

Большинство российских технопарков находятся в стадии проектирования или на начальных этапах строительства. В перспективе по замыслам чиновников они должны стать точками роста инновационной экономики. Об образовательной составляющей технопарков постепенно забывают, хотя это декларировалось раньше. На практике некоторые технопарки вырождаются в девелоперские проекты, руководители которых забывают о прямом назначении объектов.

ТОЧКА ОПОРЫ «Технопарки появляются следующим образом: государство готовит площадку под застройку и подводит коммуникации, инвесторы и будущие арендаторы строят коммерческие и сервисные площади (офисы, конгресс-центр, гостиница), которые эксплуатируются управляющей компанией», — рассказывает Руслан Титов. — Пока четко утвержденной концепции управления технопарками в рамках госпрограммы Минсвязи нет, но все идет к тому, что это будет некоммерческая организация, полностью подконтрольная государству. По нашему мнению, это неверный тренд и технопарк может состояться, только если управление им будет бизнесом, иначе это или фикция, или неэффективно».

Концепция управления технопарками еще не формализована. В текущей редакции владеть объектами инфраструктуры и недвижимости будут инвесторы, реализующие инвестиционные лоты, сформированные управляющей компанией (УК). Доли в УК будут иметь федеральные, региональные, муниципальные власти, и вклад государства инфраструктурой будет оцениваться на этапе формирования инвестиционного лота (соответственно, паями). Не отрицаются и прямые инвестиции в создание объектов недвижимости. В этом случае полномочным собственником становится инвестор, а технопарковая специфика будет определена на этапе выдачи разрешений на строительство и эксплуатацию.

Технопарки, согласно программе Минсвязи, подразделяются на офисные, опытное производство, инфраструктурные (гостиница, конгресс-центр), некоммерческие (бизнес-инкубатор или образовательный центр). В рамках технопарков предполагается и строительство жилья. Последний пункт — разрешение на строительство жилья, по мнению Руслана Титова, дезориентирует потенциальных инвесторов. Велико число желающих получить разрешение

ровому опыту. Так, естественные (выросшие вокруг университетов) в США и Великобритании или искусственно созданные в Индии технопарки являются местом концентрации технологических компаний различного размера. На практике крупные компании поглощают и коммерциализируют идеи малых коллективов, существует общая информационная база, а атмосфера способствует генерации новых идей. Люди

не только работают, но и живут рядом, то есть, по сути, общаются непрерывно. Наиболее успешными становятся технопарки, созданные рядом с крупными технологическими университетами. В США это Силиконовая долина и Стэндфордский университет, в Великобритании — технопарки Оксфорда и Кембриджа. Финансируется работа правительствами стран, в большей степени за счет капиталовложений в университеты.



ТЕХНОПАРК «САФИР» ПРЕДОСТАВЛЯЕТ АРЕНДАТОРАМ ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ, НО ТОЛЬКО ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ФИРМАМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

на жилую застройку, но крайне мало тех, кто готов инвестировать деньги в специфические офисные помещения. Разработаны проекты технопарков в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде, Обнинске, Тюмени, Казани, Троицке и Черногоровке. Сейчас идет процесс оформления земельных отношений и проектирования. На стадию начала строительства проекты выйдут не ранее 2008 года.

НЕПОПУЛЯРНЫЙ ФОРМАТ «Технопарки — новый и действительно необходимый формат, но из-за политической моды не работает», — считает директор по маркетингу технопарка Nagatino-i-Land Павел Телегин. Существующие технопарки уже столкнулись с проблемой поиска арендаторов из-за существующих ограничений по их составу. «Основная проблема — отсутствие спроса на размещение в технопарках», — рассказывает Руслан Ти-

тов. — Для лидеров российской IT-отрасли (основной двигатель новой, инновационной экономики России) пока не очевидна необходимость переезжать в технопарки, особенно в отдаленные регионы. В этом плане Троицку повезло — он расположен всего в 18 км от Москвы, и многие IT-компании готовы перевезти к нам свои подразделения ради экономии в стоимости их содержания».

В Троицке сейчас проектируется первая очередь строительства — 10 га, 50 тыс. кв. м офисных и сопутствующих площадей. Уже сейчас размещаются крупные и средние IT-компании (например, РБК «Армада»), для мелких создан инкубатор, которым управляет компания «Русские технопарки».

Сейчас технопарки могут предложить только рыночные ставки аренды или продажи площадей. Механизм продажи зависит от того, какую схему обременений внедрят в технопарках (обременение — сохранение профиля используемых помещений для работы только высокотехнологических компаний). «Как изменятся ставки аренды в будущем, зависит от того, будет ли управлять всей сдаваемой в аренду недвижимостью единая УК (с



ТЕХНОПАРК «НАВИГАТОР» ИЩЕТ ИННОВАЦИОННУЮ КОМПАНИЮ, ГОТОВУЮ АРЕНДОВАТЬ 136 КВ. М ВСЕГО ЗА 100 ТЫС. РУБЛЕЙ В МЕСЯЦ

участием государства) либо отдельные операторы инвестиционных лотов», — рассказывает Руслан Титов.

Представители региональных технопарков надеются, что в будущем компании, посчитав выгодным сократить расходы, переведут часть своих сотрудников из столицы в регионы, где операционные расходы ниже.

ТЕХНОПАРКИ МОСКВЫ В Москве развитие технопарков регламентируется постановлением столичного правительства «О городской целевой программе по обеспечению субъектов малого предпринимательства нежилыми помещениями на 2004–2010 годы». Парки в городе строятся по принципу соинвестирования. Соинвестором может выступить субъект малого бизнеса, включенный в реестр субъектов малого предпринимательства Москвы. До этого потенциальный соинвестор должен пройти по

конкурсу, условия которого публикуются, например, на сайте Департамента поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы (www.dmpmos.ru). Инновационности от участников конкурса, как правило, не требуется. Главное условие — компания должна быть производителем в сегменте малого бизнеса. По сути, столичные технопарки — это офисные, производственные и складские площади под одной крышей.

Удачный пример — технопарк «Навигатор» на юге Москвы. Его концепция позволяет разместить на одной территории и конструкторские бюро, и опытные производства, что необходимо для оперативного внедрения последних научных разработок в промышленные образцы. Одна часть помещений принадлежит соинвестору научно-производственному объединению «Итэлма», другая — городу. В скором времени принадлежащие городским властям площади будут выставлены на конкурс через Москомимущество. Помещения открытой планировки, площадью для аренды от 550 кв. м на срок не менее трех лет. «Навигатор» — первый проект программы московского правительства по созданию системы технопарков во всех районах города.

О порядке цен в московских технопарках можно судить по другому проекту — парку южного округа «Загорье». Все его площади заняты, кроме двух недавно освободившихся блоков помещений. Один из блоков (площадью 136,6 кв. м) рассчитан на производство, но благодаря свободной планировке позволяет разместить и офис. Ежемесячная оплата всей площади составит всего 100 тыс. рублей включая НДС и эксплуатационные расходы (парковка, охрана, уборка). Телефон, интернет и коммунальные услуги оплачиваются дополнительно.

Среди планируемых проектов следует выделить московский городской технопарк «Нагатинно-Зил» (Nagatino-i-Land) — проект высокотехнологичного делового района, где на площади 32 га разместятся 35 зданий суммарной площадью около 1 млн кв. м. Планируемый ввод в эксплуатацию первой очереди технопарка — середина 2008 года. Предполагается завершить строительство полностью к 2011 году. Развитие транспортной инфраструктуры в этом новом деловом районе предполагает строительство новых дорог и развязок, мостов через Москву-реку, причалов речного транспорта. В рамках проекта планируется также открытие новой станции метро «Технопарк». ■

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: ГОТОВА К ОТДЕЛКЕ
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.

ПРОДАЖА АРЕНДА

Бизнес-центр на Маяковской

Общая площадь проекта — 30 000 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.

РИВЕР МОЛЛ

Третье транспортное кольцо, ул. Автозаводская, 16-18. Гипермаркет, мультиплекс, развлекательный центр, гипермаркет бытовой техники, department store, 220 магазинов торговой галереи. Рестораны с видом на реку. Общая площадь — 250 000 кв. м. GLA — 88 000 кв. м. Парковка 3 уровня — 3 400 м/м. Открытие: I квартал 2009 г.

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЙ • РЕКЛАМА ООО «КОЛЛИЕРЗ ИНТЕРНЭШНЛ»

РОСКОШЬ И СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ

В СОВРЕМЕННЫХ ОФИСНЫХ ЗДАНИЯХ НЕ НАЙТИ ЛИФТОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ТЕХНОЛОГИИ ЗАВОДОВ УСТАРЕЛИ, ИХ ПРОДУКЦИЯ УСТРАИВАЕТ ТОЛЬКО ЗАСТРОЙЩИКОВ ЖИЛЬЯ ЭКОНОМ-КЛАССА. ОДНАКО РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НАЧАЛИ МОДЕРНИЗАЦИЮ ЗАВОДОВ. ИХ ЦЕЛЬ — ПОТЕСНИТЬ ИНОСТРАННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА АКТИВНО РАСТУЩЕМ РЫНКЕ.

АННА САМОЙЛОВА, ОЛЬГА ЦЫБУЛЬСКАЯ

ПРОЗА ЖИЗНИ Если верить отчетам Госплана, производство лифтов, подъемников, эскалаторов было в Советском Союзе важным и прибыльным сегментом машиностроения. Наибольшие показатели во времена СССР были достигнуты в 1990 году, когда промышленность произвела 15,4 тыс. лифтов. После чего последовала пятилетка безудержного сокращения производства, когда даже лидеры отрасли Карачаровский и Щербинский заводы находились на грани остановки. В тот период, по данным исследователей, покупалось всего 3–4 тыс. лифтов в год.

Сейчас парк лифтового хозяйства стремительно устаревает, а объемы строительства растут. Растет и спрос на новые лифты. По оценкам Ростехнадзора, в России 24% лифтов отработали нормативный срок. В Москве износ оценивается в 36%. Хуже всего ситуация в Петербурге, где требуют замены около 50% лифтов. Что касается лифтов для жилых домов, то здесь, как и в советские годы, лидерство продаж удерживают производители из России и стран СНГ. А вот лифты для объектов коммерческой недвижимости застройщики предпочитают покупать у западных производителей. Безусловные лидеры продаж — компании OTIS, Sigma, LG, Sodimas, KONE, Schindler и Tissoon. Им принадлежит 20% рынка лифтов в стране и почти 100% продаж лифтов для коммерческой недвижимости.

По подсчетам руководителя проектов отдела инвестиций компании «Пересвет-Девелопмент» Евгения Воронина, «даже без учета объемов нового строительства емкость рынка по замене уже существующих лифтов соста-

вит около 96 тыс. по России и около 30 тыс. только по Москве. Российскому рынку нужно ежегодно около 20 тыс. новых подъемных механизмов».

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ Лифты, даже типовые, — продукция недешевая. Цена лифтов российского производства в зависимости от фирмы-изготовителя, технических характеристик, материалов, используемых в отделке, составляет €15–40 тыс., а зарубежного — €30–150 тыс. «Сейчас разница в цене между отечественными лифтами и немецкими или французскими не так велика, как 10 лет назад. Тогда наш лифт стоил в три раза дешевле импортного, теперь же он дешевле на 30–50%», — рассказывает Ярослав Козлов из «Бенефит инжиниринг». По оценкам экспертов, финансовая емкость российского лифтового рынка составляет порядка \$1 млрд в год. Оче-

чественные производители и рады были бы получить часть рынка лифтов для коммерческой недвижимости, но по качеству их продукция пока не дотягивает до зарубежных аналогов, а подорожание изделий российского производства лишило их изготовителей возможности использовать цену в качестве конкурентного преимущества.

«Отечественные производители так и не научились делать лифты для коммерческих зданий, — рассказывает технический директор ОАО «Мослифт» Михаил Мостовов. — Советская система все делала по плану — вначале возводила типовые здания, а затем требовала выпустить энное количество одинаковых лифтов для их оснащения. В те времена лифтов выпускали много, но все они были довольно низкого качества и часто ломались».

Самая распространенная поломка российских лифтов связана с контактами закрытия дверей. Они быстро выхо-

дят из строя, лифт перестает закрываться и останавливается. «Мы как-то подсчитали, — признается Михаил Мостовов, — лифт отечественного производства застревает почти в три раза чаще, чем лифт производства зарубежного».

НЕ ЧЕЛОВЕК ДЛЯ ЛИФТА Сами производители признают, что отечественные лифты проигрывают иностранным по габаритам, дизайну и бесшумности. Одна из претензий, наиболее часто предъявляемых к нашим лифтам: они практически не защищены от умышленной порчи. Кроме того, лифты иностранного производства работают в основном на гидравлических цилиндрах, то есть выталкиваются выжимным штоком за счет давления масла. Российские же, как правило, электрические — двигатель перемещает их при помощи тягового каната (который быстро перетирается).

Девелоперы, специализирующиеся на строительстве высотных зданий, единодушно отдают предпочтение двойным лифтам со скоростью не ниже 3 м/с. Максимальная скорость отечественных лифтов вдвое ниже. К примеру, башню «Федерация» компании Mirax Group обслуживают 10 групп двойных лифтов. Сервисные лифты в зданиях движутся со скоростью 3,5–4 м/с, а скоростные лифты для офисов и апартаментов — со скоростью 4,5–8 м/с.

«Основной вопрос, который мы решали, выбирая лифт, — это обеспечение своевременной перевозки пассажиров. Ожидание вызываемого лифта должно быть минимальным, — рассказывает Павел Пека, эксперт проекта «Федерация» Mirax Group. — Для этого фирмы-участники тендера по лифтовому транспорту разработали и представили



ИНСТРУКЦИЯ ПО ЭКСПЛУАТАЦИИ

Лифты иностранного производства не оснащаются машинным помещением, что позволяет сэкономить место в здании. Благодаря этому импортный лифт можно установить даже в квартире. Минимальное пространство занимают, к примеру, пневматические лифты грузоподъемностью чуть более 200 кг компании OTIS. Пневматический лифт работает за счет разницы в давлении воздуха над кабиной лифта и под ней. Вакуумный насос или турбина поднимают пассажиров на следующий этаж и медленно выпускают воздух, когда лифт едет вниз. Такой лифт движется плавно и медленно — с максимальной скоростью 0,2 м/с. Лифты, рассчитанные на работу в высотных офисных зданиях, движутся гораздо быстрее. К примеру, лифт фирмы KONE VirkaTM 775 грузоподъемностью 1600 кг может поднять даже максимальный груз на 110 м со скоростью 3,5 м/с.

Иностранцы стараются минимизировать, насколько это возможно, неудобства застрявших в лифте пассажиров. К примеру, ставят в лифт системы микроклимата и вентиляции, благодаря чему находящиеся в кабине не замерзнут и не задохнутся.

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

ОСТРОВ РЕСПЕКТАБЕЛЬНОСТИ И УВЕРЕННОСТИ В БУРЛЯЩЕМ МЕГАПОЛИСЕ

В непосредственной близости от **м. Маяковская**

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

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

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

ПРОДАЖА ОФИСОВ

ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС КЛАССА «А»
ул. Пырьева, вл. 2, м. «Киевская», «Парк Победы»

ПЛОЩАДЬ – 24300 кв. м

- Отдельно стоящее здание переменной этажности (4-12 этажей)
- Свободные планировки, высокий уровень инсоляции помещений
- Отличное транспортное сообщение с основными магистралями
- Подземный паркинг, гостевая парковка
- Современные коммуникации, телефония, интернет, спутниковое TV
- Системы безопасности, круглосуточная охрана

ОФИС КЛАССА «А»
ул. Погодинская, вл. 4-4а, м. «Парк Культуры»

Офис №1 ПЛОЩАДЬ – 220,3 кв. м
Офис №2 ПЛОЩАДЬ – 148,3 кв. м Офис №3 ПЛОЩАДЬ – 157,1 кв. м

- Офис расположен в центре Москвы, ст. м. «Парк Культуры»
- Удобное транспортное сообщение с магистралями города
- Отдельный вход
- Подземный паркинг
- Современные инженерные системы
- Интернет, оптоволоконная сеть
- Современная телефония, спутниковое TV
- Системы безопасности и круглосуточная охрана
- Собственная эксплуатационная компания

ДВУХУРОВНЕВОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
ул. 4-ая Парковая, вл. 10, м. «Измайловская»

ПЛОЩАДЬ – 1085,3 кв. м

1 уровень	468 кв. м
2 уровень	617,3 кв. м

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

«ДОН-СТРОЙ» +7 495 105-41-38 www.don-stroy.com

РЕКЛАМА ЗАО «ДОН-СТРОЙ» С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ WWW.DON-STROY.COM

СМЕЖНИКИ

так называемый симуляционный анализ движения лифтов с условием ожидания кабины лифта не более 25 секунд, причем обязательно в пиковом режиме работы». По результатам конкурса для башни «Запад» выбрали кабины TWIN и Dabeldek (разделяющиеся кабины, движущиеся в одной шахте, и лифты одиночные). Система аварийной работы спланирована таким образом, что при любых ЧП лифты опускаются на первый этаж и открываются. «При этом продолжают работать лифты пожарных подразделений и те, которые не входят в зону ЧП», — рассказывает Павел Пека.

«Лифт отражает статус и качество предлагаемого объекта», — объясняет Алексей Белоусов, коммерческий директор «Капитал Групп». — Это та составляющая проекта, которая входит в инфраструктуру и должна соответствовать уровню бизнес-центра, торгового комплекса или гостиницы».

Девелоперам порой приходится учитывать неочевидные на первый взгляд обстоятельства. Так, по словам Алексея Белоусова, расчеты, проведенные при разработке проекта комплекса «Город столиц», показали, что ремонтные работы арендаторов офисов потребуют непрерывной работы лифтов — 24 часа в сутки на протяжении года. Впрочем, это не единственная особенность лифтов данного комплекса (производства LG и Sigma). Они спроектированы таким образом, что в каждую зону от входа и парковки ведет обособленная лифтовая группа. Чтобы попасть в офисную часть, служащие будут проходить через турникет с помощью магнитной карты. При прикосновении к турникету на ней автоматически высвечивается номер лифта, двери которого откроются первыми.

Отдельная тема — выбор лифтового оборудования для отеля. Здесь, как правило, решение принимается еще на уровне проектирования. Тем не менее есть стандарты, которых придерживаются ведущие игроки рынка. Для начала лифт должен быть в любом отеле, если он выше двух этажей. Но есть еще обязательность предоставления услуг посетителям с ограниченными возможностями, требование оптимизировать людские потоки таким образом, чтобы посетители не сталкивались с обслуживающим персоналом, необходимость устройства лифтовых площадок в подземной парковочной зоне.

В компании «Русские отели» при сооружении каждой гостиницы проводится конкурс среди компаний-производителей лифтов. Например, при строительстве бизнес-

ГОСТЯМ БАШНИ «ФЕДЕРАЦИЯ» НЕ ПРИДЕТСЯ ЖДАТЬ ЛИФТ БОЛЬШЕ 25 СЕКУНД



центра в Ереване необходимо было сделать выбор между продукцией компаний OTIS, Schindler, KONE, качество которой не вызывает сомнений. В результате победу одержала KONE, предложившая наиболее выгодную цену.

Заказ лифта номер один — президентского лифта Кремлевского дворца — также достался компании KONE. Его дизайн, включающий отделку красным деревом, разрабатывал художник Илья Глазунов.

РАССТАНОВКА СИЛ Из крупных западных игроков рынка OTIS — единственная в России компания, которая осуществляет полный цикл обслуживания лифтов — от проектных работ и сервисного обслуживания до капитального ремонта и модернизации оборудования. Во всех городах-миллионниках работают представители компании, 135 фирм-агентов, а также три собственных завода. Однако продвижением лифтов для объектов коммерческой недвижимости OTIS в основном занимается китайское подразделение компании «Экспресс-лифт».

По мнению экспертов, «Экспресс-лифт» выбрал правильную стратегию завоевания рынка, сосредоточившись на офисных центрах класса В и С, гостиницах «три-четыре звезды», multifunctional комплексах. К 2009 году «Экспресс-лифт» рассчитывает занять 5% российского рынка подъемного оборудования. В отелях с продукцией OTIS успешно конкурирует французская Sodimas.

Впрочем, в борьбу за российский рынок готовится вступить детище группы компаний «Пересвет-Групп». ГК купила 75% акций Самаркандского лифтостроительного завода. Покупка обошлась в \$1,3 млн; кроме того, в течение пяти лет «Пересвет-Групп» собирается инвестировать в предприятие еще \$7 млн. Помимо лифтов для жилой недвижимости здесь планируется выпускать и подъемные устройства для коммерческих объектов.

Строит экспериментальную площадку для строительства российских лифтов для офисных зданий и завод «Мослифт». Там разработаны модели лифтов грузоподъемностью 400 и 630 кг. «Это электрические лифты, но при разработке моделей мы изучили опыт фирм KONE и OTIS», — рассказывает Михаил Мостовов. — Они будут работать бесшумно. Контакты для закрытия дверей покупаем за рубежом». В декабре на заводе завершатся испытания, и с Нового года модели будут запущены в производство. ■

НОВАЯ
ПЛОЩАДЬ

www.newsquare.ru
+ 7 (495) 790-77-07

Управляемая урбанизация

Управление реализацией крупномасштабных проектов развития территорий.

- Консалтинговые услуги
- Project management

РЕКЛАМА

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ

У ИНВЕСТОРОВ И СПЕКУЛЯНТОВ НА РЫНКЕ ЗЕМЛИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОСТАЕТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ ШАНСОВ ЗАРАБОТАТЬ НА ЗАКРЫТОЙ ИНФОРМАЦИИ О РАЗВИТИИ В ОБЛАСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ДОРОЖНОЙ СЕТИ. ОСЕНЬЮ ВЛАСТИ ПОДМОСКОВЬЯ ОБНАРОДОВАЛИ БЛИЖАЙШИЕ ПЛАНЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОРОГ И КОММУНИКАЦИЙ В ОБЛАСТИ. ГОТОВ И ЖДЕТ ПУБЛИКАЦИИ ГЕНПЛАН РАЗВИТИЯ ПОДМОСКОВНОГО РЕГИОНА. ТО ЕСТЬ ИНСАЙДЕРСКУЮ ИНФОРМАЦИЮ ТЕПЕРЬ МОЖНО ЧЕРПАТЬ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ.

ИЛЬЯ ТЕРЕНТЬЕВ

Покупать в Подмоскovie участки с коммуникациями сегодня для многих девелоперов коммерческой недвижимости стало нерентабельно. Высокие цены на землю сводят к нулю прибыльность проектов. Особенно высоки цены на землю так называемой первой линии, которая расположена вдоль уже существующих и запланированных к строительству дорог. Именно эти территории наиболее востребованы строителями недвижимости для бизнеса. Соответственно, среди этих компаний наибольшее число тех, кто проявляет интерес к земле без коммуникаций и дорог в расчете на то, что они вскоре появятся.

В связи с постоянным увеличением стоимости земли в Подмоскovie застройщики готовы покупать участки в местах, где коммуникации подведут через три-пять лет. «Можно точно говорить, что на каждом из этапов (на момент появления слухов о строительстве дорог и коммуникаций, его начале и завершении) стоимость земли может возрасти не на 10–20%, а значительно выше — в два-четыре раза», — отмечает старший консультант департамента оценки и инвестиционных стратегий Jones Lang LaSalle Павел Карцев.

Покупка участков с подведенными коммуникациями сегодня рентабельна только крупным западным фондам, рассчитывающим на реализацию долгосрочных проектов. В результате скупкой перспективных земельных участков сегодня занимаются практически все крупные игроки рынка — от «Газпрома» до таких известных девелоперов, как, например, «Капитал Групп». «Крупные компании понимают будущую выгоду от этих приобретений. В свою очередь, частных инвесторов встречается на этом рынке не так много, так как здесь нужны длинные деньги», — констатирует директор департамента загородной недвижимости компании Paul's Yard Евгений Шевченко.

У прохождения по участку дорог и инженерных сетей есть свои плюсы и минусы. Так, если происходит реконструкция существующего шоссе, обычно в зону расширения попадают выделы из состава прилегающих земельных участков.

«Потери, возникающие в связи с этим, компенсируются собственнику. При этом теряется целостность участков, и оставшиеся части не всегда имеют выгодные формы и размеры, также в качестве обременения на них ложится охранный зона дорог (чем выше статус дороги, тем больше полоса отвода)», — напоминает консультант отдела земельных отношений компании Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko Серафима Хмара.

Но, по ее словам, есть и несомненный плюс в данном случае для участков в категории земли промышленности: эти участки автоматически оказываются на первой линии прилегания к трассе, что повышает их ликвидность. Так, сегодня на Киевском шоссе земля в первой линии — на 30 км в сельхозкатегории — стоит уже по \$10 тыс. за сотку. Если же речь идет об отдельном участке, то чем больше подъездных путей и подведенных коммуникаций, тем лучше. Исключение — если линии электропереда-

чи, водо- и газопроводы проходят по территории участков. В данном случае они являются обременениями.

В случае если у собственника большой объем земельных участков в пределах одного района Московской области, он сам выступает в роли заказчика и спонсора генерального плана данной территории и, соответственно, согласовывает все изменения, в частности проектирование транспортной сети района, повышая ликвидность земли.

ГДЕ СКУПАЮТ Одним из первых дорожных проектов, о котором было объявлено в Подмоскovie, стало строительство Центральной кольцевой автодороги

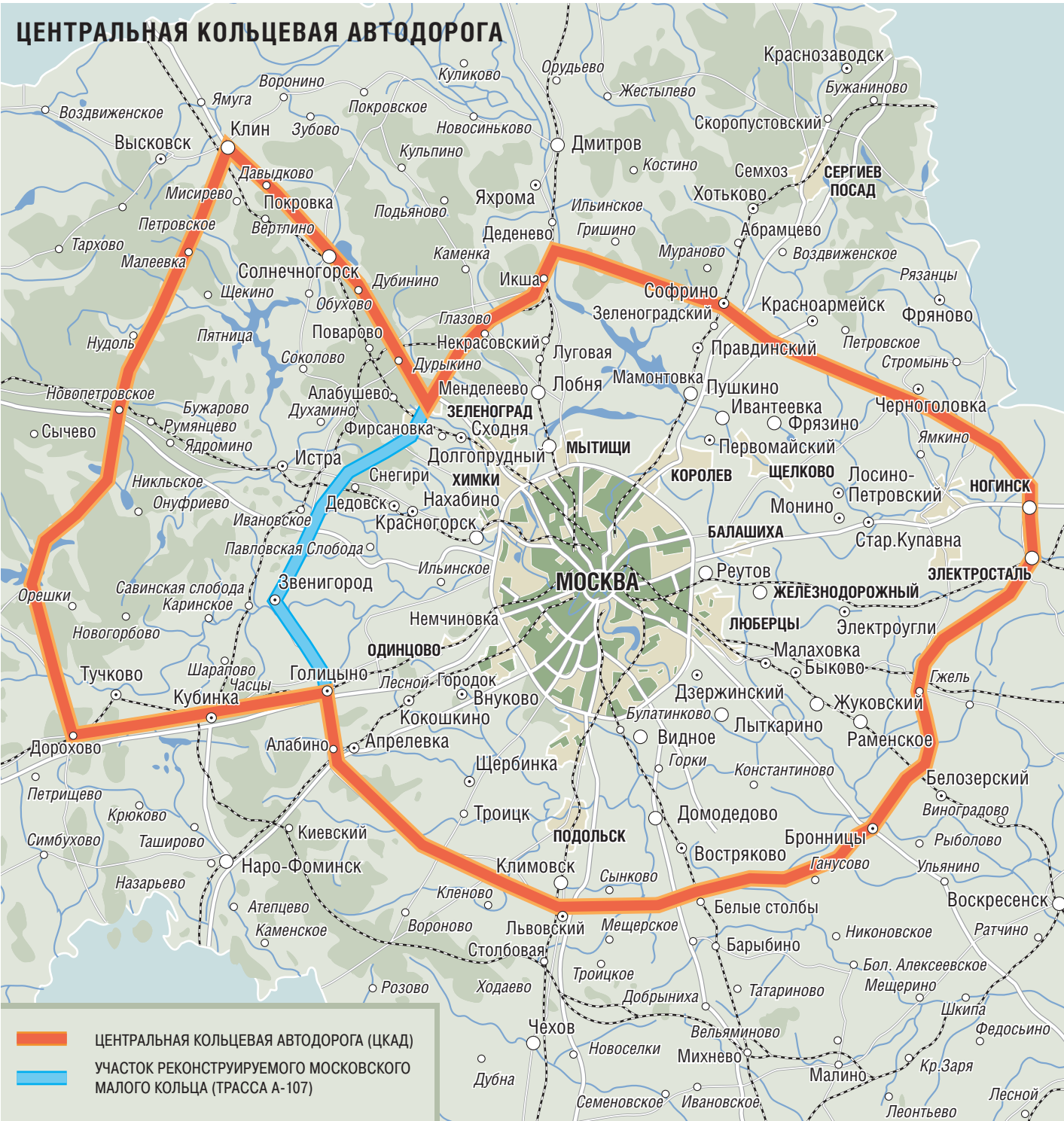
(ЦКАД). Еще задолго до объявления ее маршрута многие девелоперские структуры и перекупщики были осведомлены о том, как он пройдет и, соответственно, где следует скупать земли. В результате сейчас скуплены вокруг будущей трассы практически все крупные земельные массивы. Но, безусловно, еще остались земли, которые будут востребованы.

На всем протяжении ЦКАД — а это 520 км — планируется строительство развитой инфраструктуры и около 40 млн кв. м жилья. Девелоперы коммерческой недвижимости не спешат раскрывать информацию о планируемых здесь проектах, но с уверенностью можно сказать,

что на пересечении ЦКАД с основными транспортными магистралями уже приобретены земельные участки и ведется разработка проектов.

Примерно такая же ситуация сложилась и с земельными участками, прилегающими к будущей трассе Москва–Санкт-Петербург, презентация которой прошла сравнительно недавно. К моменту появления общедоступной информации наиболее хорошие участки были уже скуплены.

«Данный план был разработан одновременно с изменением законодательства об обороте сельскохозяйственных земель, после чего началась большая скупка земель сельхозназна-



СРЕДИ ДЕВЕЛОПЕРОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОСОБЕННО МНОГО КОМПАНИЙ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В ПОКУПКЕ ЗЕМЛИ БЕЗ КОММУНИКАЦИЙ И ДОРОГ В РАСЧЕТЕ НА ИХ ПОЯВЛЕНИЕ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ. ПУСТЬ ДАЖЕ В БЛИЖАЙШИХ ОБЛАСТЯХ

чения. При этом скупка земель производилась в основном структурами, приближенными к власти. Скупались земли как в наиболее хороших природных местах (у крупных водоемов), так и в местах прохождения автодорог», — рассказывает старший консультант департамента оценки и инвестиционных стратегий Jones Lang LaSalle Павел Карцев. Новая трасса пересекает Московское море (Иваньковское водохранилище), где и так уже высокие цены, а с приближением даты начала реализации проекта, по прогнозам, они вырастут еще в несколько раз.

Помимо Подмоскovie скупкой перспективных в будущем земель девелоперы стали заниматься и в ближайших областях. Для этого сейчас идет настоящая охота за информацией о том, где планируется строительство развязок, крупных заводов, новых микрорайонов и т. д. Информация стоит дорого.

БЛИЖАЙШИЕ ПЛАНЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОРОГ

До 2020 года в Подмоскovie построят 1611 км автодорог с твердым покрытием, 1697 км реконструируют. Доля скоростных автомагистралей составит 6,2% от общей протяженности автодорог Подмоскovie, или 1240 км. Первыми в очереди на строительство стоят путепроводы через железные дороги в Долгопрудном, Климовске, Лобне, на Носовихинском шоссе (через железную дорогу Москва—Орехово-Зуево), на Каширском шоссе (78-й км железной дороги Москва—Ожерелье), в районе платформы Фирсановка (17-й км железной дороги Москва—Санкт-Петербург), в районе станции Щербинка (34-й км автодороги Москва—Серпухов), на автодороге Ступино—Озеры, на Можайском шоссе (32-й км дороги). Все съезды и въезды на автобаны будут устроены на разноуровневых развязках. Пересечение с другими дорогами тоже будет на разных «этажах». Платными станут 200 км подмосковных дорог. Сеть платных магистралей образуют новые въезды в Москву: автомагистраль Москва—Санкт-Петербург, северный обход Одинцова на федеральной автомагистрали М-1 «Беларусь», южный обход Балашихи на федеральной автомагистрали М-7 «Волга» по направлению Москва—Электроугли—Ногинск—Орехово-Зуево, а также подъезд к аэропорту Домодедово. Также запланировано строительство скоростных трамваев и мини-метро.



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

ИНФОРМАЦИЯ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОРОГИ ПОВЫШАЕТ СТОИМОСТЬ ГРАНИЧАЩЕЙ С НЕЙ ЗЕМЛИ НА 20–30%

КАК ПОЛУЧИТЬ ИНСАЙД Информация о будущих проектах прокладки дорог и сетей, естественно, в первую очередь появляется в правительстве РФ и Московской области. Близкие к ним инициативные группы скупали и скупают лучшие земли или передают информацию девелоперам и перекупщикам. От наличия такого

ресурса во многом зависит успех развития девелоперской компании в области.

«Изначально скупкой крупных массивов сельхозземель, особенно в перспективных местах, в основном занимались структуры, так или иначе приближенные к власти. Без административной поддержки осуществить множество процедур с выкупом и выделением в натуре сельхозземель крайне сложно. Нет гарантий, что земельный участок кто-то не получит раньше и не приобретет еще по старой цене», — рассуждает Павел Карцев. По его словам, приближенные к власти структуры не являются в большинстве своем профессиональными девелоперами, их главная задача — найти покупателя на крупные массивы земли.

«Идеальным вариантом является, когда девелопер тоже имеет хороший выход на власть. В данном случае он может получить лучшие земли из скупленных, а соответственно, наибольший доход от их развития. Предыдущие собственники при этом помогают девелоперу осуществить процедуры перевода сельхозземель в нужную категорию», — констатирует Павел Карцев.

Таким образом, сегодня — до официальной публикации решений — легальным путем получить информацию об участках, на которых будет вестись строительство крупных автодорог и коммуникаций, практически невозможно.

«Изначально планы строительства готовятся органами власти и руководством госмонополий, а разработкой определенных проектных решений занимаются специализированные проектные организации. Только после утверждения проекта собственники земли могут легально получить информацию о прохождении дороги или газопровода по их участку или вблизи него. Формально купить такую информацию нельзя», — рассказывает Михаил Гец, вице-президент по стратегическому развитию компании Blackwood.

Если взять зарубежный опыт, то там сегодня существуют специальные законы, аналогичные законам об инсайде на фондовом рынке, запрещающие преждевременное распространение такой информации и спекуляции на ней. В России такое специальное законодательство пока не разработано.

В ПЕРСПЕКТИВЕ Ожидается, что российские власти учтут зарубежный опыт, и защита информации о планах строительства дорог и коммуникаций будет усиливаться, а наказание за использование инсайдерской информации и спекуляции на этом возрастет. Ведь даже если не рассматривать такие факторы, как вывод из сельхозпроизводства зачастую лучших и наиболее продуктивных земель — не всегда добросовестную процедуру собственности, то одним из проигрывающих на данных спекуляциях является государство, поскольку затем ему приходится выкупать необходимые под строительство земли по уже завышенным ценам.

С другой стороны, помимо усиления ответственности происходит и другой процесс — развитие самого планирования территорий, то есть планы развития становятся более долгосрочными и детальными. Они начинают выполняться, а не только оставаться на бумаге. Таким образом, возможности краткосрочных спекуляций будут значительно снижены. Генплан развития Московской области уже готов и утвержден.

Причем в выигрыше при его разработке остались крупные землевладельцы. Во-первых, они принимали участие в работе над генпланом в тех районах, где компании являются крупными собственниками земли (не без учета общественных интересов, естественно). Во-вторых, лендлорды стали первыми осведомленными участниками рынка. К тому же они могут в свою пользу влиять на создание генплана того или иного района.

«Зачастую лендлорды, скупившие участки и разработавшие на их основе концепцию урбанизации территории, сами разрабатывают и лоббируют варианты генпланов и прохождения дорог по своей территории, работая в сотрудничестве с государственными органами. Им это приносит значительную выгоду», — рассказывает заместитель генерального директора компании «Новая площадь» Евгений Якубовский. ■

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

ПРОДАЖА м. Алтуфьево, ул. Угличская. Продажа помещения для размещения офиса в природно - парковой зоне, общей площадью 3750 м². 3 этажа, перекрытия ж/б, свободная планировка. Парковка на 30 м/м. www.deltarealty.ru (495) 790-790-5	ПРОДАЖА м. Аэропорт. Продажа строящегося БЦ, общей площ. 55 670 м², 27 этажей, 6 скоростных лифтов. Центр. система кондиционирования; парковка на 390 м/м; система контр. доступа. Завершение строительства - декабрь 2008 г. ООО «Дельта Ризити». www.deltarealty.ru (495) 790-790-5	ПРОДАЖА 93 650 руб./м² м. Бауманская. Офисное здание 3500 м², 5 этажей, хорошее состояние, собственник, 1-я линия, 54 МГТС, оптоволокно, парковка. 8-916-223-38-68, 8-915-364-29-51	ПРОДАЖА договорная Бизнес-центр «Mirax Plaza». Офисные помещения площадью 1871 м² на 22 этаже башни «А». Подземный паркинг: 3 000 м/м. ООО «Бексар-Недвижимость». www.msk.becar.ru +7915-11-6776, (495) 225-2-335	АРЕНДА г. Зеленоград, Савелкинский проезд, д. 4, 28 этажный современный бизнес-центр в самом центре города. 30 минут от метро Речной вокзал. Общая площадь 25000 м². Офисы от 20 м² в аренду и продажу. www.greengrad.ru 739-65-75, 739-65-54
ПРОДАЖА 52 500 000 руб. м. Кантемировская. Полная продажа функционирующего бизнеса. Очень проходное место. Требуемый зал. 150 посадочных мест. Общая площадь 550 м². 236-80-90, 237-35-03	АРЕНДА 8 750 руб./м²/год м. Медведково, ул. Широкая. Аренда в реконструируемом БЦ класса Б. Об. пл. 16000 м², развитая инфраструктура Охран. парковка. Профессиональное управление БЦ. Блоки от 350 до 14 000 м². Готовность 1-ой очереди - декабрь 2007г. ООО «Дельта Ризити». www.deltarealty.ru (495) 790-790-5	ПРОДАЖА Новое офисное здание. Площадь 3342 м², 3 этажа. Загорьевский пр. д. 5, к. 3. Современные системы инженерии и безопасности, мощность 450 кВт. 500 м. от МКАД. Удобный подъезд, охраняемая парковка на 50 м/м. Возможна продажа блоками, 79670 за м². Собственник. 102-42-25, 8-916-960-06-40	ПРОДАЖА договорная г. Новосибирск. Бизнес-центр класса «В», общая площадь: 4200 м²; коммерческая площадь: 3400 м²; наземный паркинг: 120 м/м; Высота потолков 2,8 м. ООО «Бексар-Недвижимость». www.msk.becar.ru +7915-11-6776, (495) 225-2-335	ПРОДАЖА договорная м. Павелецкая. Офисное помещение на 5 этаже корпуса «А» под отделку, площадь 257,2 м² в POLLARS - бизнес-центр класса «В+» на Дербеневской набережной. Паркинг 400 машиномест. Высота потолков 3,3 м. ООО «Бексар-Недвижимость». www.msk.becar.ru 8-916-917-76-79, (495) 225-2-335
ПРОДАЖА м. Профсоюзная. 2 мин. пеш., ул.Кржижановского, д.14, корп.3. БЦ класса «Б» PALLAU-SW. Построен в 2006 году. Олп 23100 м², паркинг на 144 м/м. Здание на 100% наполнено арендаторами. www.ferrostroy.ru 968-06-38	АРЕНДА г. Санкт-Петербург, м. Владимирская, БЦ OWENTAL HISTORY класса «В». Отреставрир. 8-этажный особняк в центр. части города. 3 мин. пешком от метро. Олп 10000 м². Блоки от 30 до 8000 м². Совр. инж.системы. Чистовая отделка, охрана, наз. паркинг. www.owental.ru (812) 333-23-37, 8(985) 768-10-93	ПРОДАЖА 332 500 руб./м² м. Серпуховская/Добрынинская. Продажа особняка класса «А», 2+цоколь+аттик, кабинетная планировка, перекрытия ж/б. Общая площадь 779 м². Гараж на 2 м/м. Наземная парковка 5+7 м/м. Готово к въезду. www.deltarealty.ru (495) 790-790-5	ПРОДАЖА договорная г. Старый Оскол. Торгово-развлекательный центр, общей площадью 22 600 м². Земельный участок 2,2 Га в собственности. Парковка 860 м/м. Открытие ноябрь 2007 года. ООО «Бексар-Недвижимость». www.msk.becar.ru +7915-11-6776, (495) 225-2-335	ПРОДАЖА 9 100 000 000 руб. м. Театральная. Объект нового строит. Админ.-торговый комплекс «Женева Хаус», класса «А+». Площадь 17 950 м². Адрес: ул. Петровка, д. 7. Совр. инж. и архит. решения, 4 подв. и 8 надв. эт. ООО «Топ.Ри.Инвест». 780-72-82, 257-43-34
ПРОДАЖА договорная м. Театральная. Помещение под кафе, магазин, офис ул. Большая Дмитровка. На первом этаже жилого дома + подвал, 673,7 м². Все коммуникации. ООО «Бексар-Недвижимость». www.msk.becar.ru +7915-11-6776, (495) 225-2-335	АРЕНДА г. Тюмень, ТРК «Па-На-Ма». Магнитом торг. центра станет семейный развлек. компл. 3 мин. езды от центра. Олп 27700 м². Блоки от 30 до 3000 м². 3/сид. фронты, панорамные лифты. Охр. назем, паркинг на 425 м/м. Прямая аренда. ГК «Овентал». www.owental.ru 8-926-395-95-13, 8(985) 768-10-93	ПРОДАЖА м. Щелковская, Черныицкий пр., д.3. 2 ОСЗ: 2905,2 м² — цена 52 т. руб. за м² и 6124,2 м² — цена 49 т. руб. за м². Все коммуникации, охрана, теплое, мощность 250 кВт, ХЛП. Собственник. 941-69-15	ПРОДАЖА м. Щукинская, ул. Маршала Новикова, д. 2 корп. 2. Магазин, офис, 1-й этаж и подвал 6-этаж, кирпич, дома, общ. площ. 436 м², высота потолка на 1 этаже 4,75 м. Фасад выходит на оживленную проезжую часть. Возможна аренда. 8-916-682-57-89, 767-93-13	ПРОДАЖА м. Юго-Западная, ул. Академика Анохина. Продажа Торгового центра общей площадью 3339 м²; 3 этажа, открытая планировка, 1-я линия домов, все городские коммуникации. www.deltarealty.ru (495) 790-790-5

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.

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.

Партнер проекта – Сбербанк России ОАО



Генеральная лицензия №1481, выдана Банком России 03.10.2002 г.

- 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



АРЕНДА:
258 51 51

WWW.CAPITALCITY.RU



CAPITAL GROUP

+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 B+
- 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

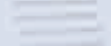
СОКОЛ-ЦЕНТР

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



258 51 51

на правах рекламы

WWW.CAPITALGROUP.RU



CAPITAL GROUP

Лич. ГС 1 99 02 27 0 7710360850 003984 1