

дом

www.kommersant.ru/region/spb

Среда 1 сентября 2010 №160 (№4460 с момента возобновления издания)

Активное развитие Петербурга, массовая застройка уже сформировавшихся территорий заставляют профессионалов все чаще обращать внимание и на архитектурную составляющую проектов — ведь внешний диссонанс с окружающей архитектурной средой способен сослужить плохую службу новым объектам. В ходе начинающегося форума PROEstate тема архитектурной составляющей проектов станет одной из главных, которые будут обсуждать строители и девелоперы.

В точке пересечения интересов

архитектура

Проектирование и архитектурные проработки — точка пересечения разносторонних интересов. Архитектор стремится создать объект-памятник, который может внести вклад в мировую архитектуру и стать новым «шедевром», увековечившим имя автора. Инвестора и девелопера волнуют совершенно иные ценности, строго выраженные в цифрах: бюджет и доходность проекта.

Профессионалы говорят, что архитектурные решения могут снизить общую стоимость проекта. Здесь можно выделить два аспекта, первый из которых — планировочные решения. Совершенно очевидно, что и в жилой, и в коммерческой недвижимости иррациональные, неэффективные планировки прямо влияют на стоимость объекта: для квартир — на их цену, для торговых и офисных центров — на арендную ставку, либо заполняемость. И это вполне объяснимо: если, например, в торговом центре делается тушковый коридор либо «аппендикс» без хорошей видимости и проходимости, то ставки в этом месте будут ниже, чем в нормальной галерее, и здесь будет происходить ротация арендаторов. То же самое касается и бизнес-центров. Коэффициент потерь в соотношении общей и эффективной площади становится велик, и по факту получается, что инвестор вложил лишние деньги в бетон и стены, а доходность получается меньше, чем он бы мог получить при эффективном здании. «Что же касается архитектурных решений, то, если говорить об



Проектирование и архитектурные проработки — точка пересечения разносторонних интересов. Архитектор стремится создать объект-памятник, который может внести вклад в мировую архитектуру и стать новым «шедевром», увековечившим имя автора. Инвестора и девелопера волнуют совершенно иные ценности, строго выраженные в цифрах: бюджет и доходность проекта

объемно-композиционных, о фасадных решениях, они влияют в меньшей степени, но тоже способны повлиять на успешность объекта, и примеры существуют как в жилой, так и в коммерческой недвижимости. Из жилых объектов можно вспомнить элитный дом в достаточно престижном месте: его упрощенное решение фасада и дешевые отделочные материалы придали ему вид объекта экономкласса, что стало одним из факторов, негативно отразившимся на его цене. Продавался этот дом, действительно, дешевле, чем в среднем объекты в этой зоне, что неудивительно, учитывая

впечатления клиента, впервые приехавшего на просмотр объекта. Также можно вспомнить некоторые бизнес-центры: из-за специфических архитектурных решений они потеряли в эффективности и стали своего рода «притчей во языцех» на рынке. С моей точки зрения, если девелопер планирует строить современный высокотехнологичный объект, то у него должно быть качественное, продуманное архитектурное решение: с одной стороны, без излишней вычурности (поскольку это удорожает строительство), но и без экономии на всем, ведь иначе этот объект по внешнему виду просто не

будет соответствовать заявленному классу», — рассказывает Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg.

Риск массовости

Массовое применение новых архитектурных технологий способно дискредитировать и девальвировать идею. Владимир Копылов, ведущий аналитик компании Setl City, говорит, что применение вентилируемых фасадов несет в себе определенную угрозу, так как при массовом использовании этой технологии существует риск потери разнообразия. В итоге в погоне

за себестоимостью, изыскивая возможности экономии на фасадных решениях, можно прийти к скучным, примитивным и однообразным формам. «Нельзя забывать, что фасад — это визитная карточка дома. Поэтому зачастую даже неэффективное здание может стать привлекательным за счет интересного архитектурного решения. И в нашем городе есть масса примеров, когда неудобные с функциональной точки зрения и неприглядные объекты советской застройки преобразились благодаря использованию новых архитектурных решений», — отмечает господин Копылов.

Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», отмечает, что нужно очень профессионально, взвешенно подходить ко всем составляющим проекта, в том числе и принимать во внимание соответствие архитектурных решений окружающей застройке.

«Неудачное соседство различных стилей может изменить восприятие объекта. Среди самых красивых городов мира Санкт-Петербург выделяется гармонией стиля и отличается единством архитектурных ансамблей. Сохранение вековых традиций позволяет сохранять облик города как единое целое. На мой взгляд, Северная столица существенно выигрывает перед Москвой, центр которой перенасыщен разноплановыми зданиями», — говорит госпожа Инченкова.

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов также согласен, что архитек-

турные проекты могут влиять на стоимость проектов. «Если рассматривать сегмент загородной недвижимости, то готовый архитектурный проект, купленный за рубежом, может снизить стоимость объекта в коттеджном поселке на 15–20 процентов. У российских девелоперов есть возможность покупать готовые решения за границей и тем самым сочетать привлекательную архитектуру и недорогие материалы. Но такой подход в России пока не очень распространен — застройщики боятся, что готовые проекты окажутся слишком скучными для российского потребителя, зачастую всем хочется что-то добавить в проект — башенки, крыльцо и т. п. В итоге доработки стоят денег, а первоначальная идея часто превращается в безвкусицу», — говорит он.

Генеральный директор ЗАО «ЭкспоФорум» Анатолий Еркулов считает, что влияние архитектуры на доходность в чистом виде демонстрирует коэффициент полезной площади. Чем он выше, тем выгоднее проект и для собственника, и для арендатора. Собственно эстетические достоинства архитектурного проекта — категория вкусовая и почти не влияющая на доходность.

Повысить эффективность

Павел Созинов считает, что за счет архитектуры можно неэффективное здание сделать доходным. «Таким примером могут стать лофты. В Европе и на Западе подобное жилье очень модно — заброшенные промышленные здания, переоборудованные апартаменты в индустриальном стиле

настолько популярны, что западные девелоперы даже начали возводить стилизованные под лофты дома. Это классический пример того, как за счет собственно самой архитектуры и урбанизма здание становится притягательным для создания жилья. В России этот формат пока что не очень популярен — лофтов в классическом понимании в Петербурге и Москве нет. Это связано с российским менталитетом, российские покупатели не могут понять, как дорогое жилье может быть расположено на территории бывшего завода», — говорит господин Созинов.

Он также приводит примеры зданий промышленного назначения, успешно переоборудованных в торговые и бизнес-центры, — это, например, реконструированный БЦ «Базен» или ТЦ «Сампсониевский».

Дмитрий Золин, управляющий партнер London Consulting & Management Company | LCMC, говорит, что архитектурные решения способны и повышать инвестиционную стоимость объекта. Например, этому может способствовать привлечение известного архитектора. «Поэтому если девелопер создает проект с целью его последующей продажи, то архитектура должна рассматриваться как одна из инвестиционных составляющих. Точно так же конкретное архитектурное решение влияет на конечную стоимость строительства: на основании этого решения выбираются строительные материалы, стоимость которых может отличаться в разы.

(Окончание на стр. 14)

15

страница

Управляющих
отрегулировал
рынок

Необходимость появления
СРО вызывает дискуссии

16

страница

Промзоны ждут
жильцов

Ревдевелопмент территорий
притормозил на пару лет

18

страница

Под тенью залога

Банки страдают
от непрофильных активов

19

страница

Чиновники
займутся
маркетингом

для развития своих регионов



BLANCPAIN

MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE

BLANCPAIN WOMEN. С 2006 ГОДА.

Ultra-slim®
(мод. 3300A-3728-52B)

WWW.BLANCPAIN.COM

Санкт-Петербург, Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90, ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21, П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85, Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76, www.imperial-ltd.ru

РЕКЛАМА

ДОМ

Паровоз для транспортных проектов

Государственно-частное партнерство призвано «вытянуть» дорогостоящие проекты

инфраструктура

Администрация Петербурга уже не первый год пытается реализовать ряд крупных инвестиционных проектов в области транспортной инфраструктуры. Мировая практика указывает на то, что реализовать такие проекты можно только в формате государственно-частного партнерства (ГЧП). Пока что в России инфраструктурное развитие возле транспортных узлов, в том числе на стадии проекта, несколько отстает от коммерческого развития, которому уделяется более серьезное внимание как сегменту, приносящему прямой доход.

Формат ГЧП (PPP — в международной практике) при грамотной реализации является эффективным инструментом, позволяющим соблюсти интересы и государства, и инвестора.

ГЧП — это сотрудничество государственной власти и частного сектора. Цель такого сотрудничества — использование ресурсов и способностей частного сектора при обеспечении общественной инфраструктуры или общественных услуг. ГЧП популярно во многих странах, включая страны Европейского союза и северной Америки. Такое партнерство является взаимно удобным инструментом реализации сложных инвестиционно емких проектов, которые направлены на повышение качества и эффективности общественных услуг, ускоряют реализацию важных проектов из области инфраструктуры, положительно влияют на развитие экономики. Преимущество таких проектов в России понятно из определения. Ряд важных для социального и экономического секторов проектов вообще могут быть никогда не реализованы только за счет государственных или только частных средства. ГЧП представляет



К наиболее привлекательным секторам для частных инвестиций относятся, например, проекты реконструкции аэропортов, так как они позволяют получать отдачу намного раньше, чем инвестиционно емкие долгосрочные проекты, связанные со строительством дорог, организацией канализации и водоснабжения

собой симбиоз, позволяющий решить эту проблему.

Без инфраструктуры — никуда

В разрезе Петербурга ГЧП — это возможность для городского правительства реализовать стратегически важные для развития города проекты, инвестиционную нагрузку по которым городу сложно, а иногда и невозможно полностью взять на себя. Особенно явно это проявляется, когда замедляется рост экономики, снижается объем налоговых поступлений, что характерно для кризисного и посткризисного периода.

Очевидно, что Петербург не сможет развиваться как крупный мегаполис без ответственного развития

инфраструктуры. Это касается как города в целом, так и отдельных его районов. Так, например, депрессивный район и останется депрессивным, если внутри и вокруг него не будут построены дороги, обеспечивающие удобную логистику. Поэтому тема PPP очень актуальна, но в Петербурге существующая пока в основном только в теории. Во многом это связано с тем, что модели PPP требуют серьезного расчета и проработки. Разработка эффективных схем требует времени. Утяжелять модели PPP могут особенности местного законодательства, сложные условия входа инвестора в проект.

В приоритете у города инфраструктурные проекты,

жизненно необходимые для нормального сбалансированного развития мегаполиса. Городская инфраструктура пока развивается по догоняющему принципу. Многие объекты морально и технически устарели и не соответствуют современным потребностям города.

Примерами инфраструктурных проектов являются Западный скоростной диаметр (ЗСД), который соединит юго-западную и северо-восточную части города; Орловский тоннель, строительство которого запланировано под Невой в створе Пискаревского проспекта; проект развития аэропорта «Пулково».

К наиболее привлекательным секторам для частных инвестиций относятся про-

екты аэропортов, портов, телекоммуникационные, так как они позволяют получать отдачу намного раньше, чем инвестиционно емкие долгосрочные проекты, связанные со строительством дорог, организацией канализации и водоснабжения.

Перспективным PPP-проектом в Петербурге может стать строительство сети подземных парковок в центральной части города. Разговоры об этом идут давно, но пока реальных конкретных действий предпринято не было. Ни один частный инвестор не сможет «потянуть» финансовую нагрузку по данному проекту. Это связано и с дороговизной подземного строительства в целом, и со

сложной организацией подземного пространства города, испещренного многочисленными коммуникациями. В крупных городах Западной Европы подобные проекты осуществлялись именно по принципу PPP.

Интерес города в PPP понятен. Удовлетворяются общественные нужды, вопрос в интересе девелопера от участия в подобных проектах. Схемой PPP предполагается возврат вложенного капитала и получение инвестором прибыли на протяжении продолжительного периода времени. Интерес инвестора в возврате вложенных средств должен основываться на гарантиях государства и четкой и обоснованной финансовой схеме.

отраженной во временной шкале (то есть четкая схема: как, когда, какими частями и почему инвестору будут возвращаться вложенные средства).

Нужны гарантии

Один из основных принципов PPP в том, что реализованный проект (объект) в конечном результате становится или остается государственной собственностью. Задача государства — обеспечить гарантии для девелопера, входящего в совместный проект.

Не существует стандартного договора PPP, схемы разнообразны. Они зависят от специфики проекта, необходимого объема инвестиций, местного законодательства. Наиболее распространенные виды PPP — это концессия и сдача в аренду.

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, считает, что инвестиции в инфраструктуру могут быть выгодными только при условии, что в состав проекта будут включены доходные составляющие, которые обеспечат возврат инвестиций, и при участии федерального или регионального бюджетов, то есть деление объема инвестиций между государством и инвестором.

«Любой крупный транспортный узел „обременен“ на развитие коммерческой инфраструктуры вокруг. Пример — аэропорты, которые в современном мире превратились в зоны деловой и социальной активности, с офисными и гостиничными объектами, ритейлом, развлечениями, различными сервисами. Одна из ключевых „специфик“ коммерческих проектов у транспортных узлов, как в принципе и любого другого проекта, — это правильно выбрать целевую аудиторию и сформировать проект в соответствии с ней. Любой действующий транс-

портный узел представляет собой магнит, притягательной силой которого нужно профессионально распорядиться», — говорит господин Казанский.

Инфраструктура не успевает

Одна из ключевых проблем девелопмента — отставание инфраструктуры от коммерческих проектов. Строительство дорог, инженерных сетей, социальной инфраструктуры не поспевает за бизнесом, а из-за этого, в свою очередь, и бизнес начинает тормозиться. «Государство сейчас пытается активизировать развитие инфраструктуры, в том числе с использованием механизма ГЧП, но пока завершенных проектов нет, нельзя делать выводы об эффективности этой схемы. Подход сам по себе правильный — объединение усилий власти и бизнеса, но с ведущей ролью государства. Поскольку инвестиции в инфраструктуру окупаются очень долго, бизнес без труда находит альтернативные проекты для вложения средств: с более быстрой окупаемостью и высокой доходностью», — говорит генеральный директор ЗАО «ЭкспоФорум» Анатолий Еркулов.

Коммерческое развитие вокруг важных транспортных узлов имеет под собой несколько очевидных преимуществ. Другое дело, что в условиях кризиса компании не готовы вкладывать деньги в проекты, сроки окупаемости которых не видны на «горизонте». «В нашей практике (ИК „Эспро“) на сегодняшний момент наиболее ярким примером ГЧП является наш проект индустриального „А-парка“ в Калуге рядом с заводом автомобильного концерна Volkswagen в технопарке „Грабцево“, который реализуется совместно с „Корпорацией развития Калужской области“ и при активном участии региональных властей.

(Окончание на стр. 18)

В точке пересечения интересов

архитектура

(Окончание. Начало на стр. 13)

Но превратить неэффективное здание в доходное только за счет архитектуры невозможно, так как архитектура — это внешний облик здания. Если же мы говорим о внутренних планировках, то если планировочное решение позволяет использовать площади более эффективно, тогда окупаемость проекта происходит быстрее, то есть рентабельность проекта будет выше», — говорит господин Золин.

Анастасия Цыганова (Негребенская), ведущий эксперт «GVA Sawyer Санкт-Петербург», при этом подчеркивает, что на практике встречаются случаи, когда проект, выполненный именитым архитектором, влияет на стоимость строительства, а не на стоимость самого проекта. «Западные архитекторы знают, как сделать проект „правильным“, для того чтобы объект наиболее эффективно выполнял положенную ему функцию, будь то офисное, торговое, гостиничное или жилое здание или комплекс зданий», — считает она.

Лариса Окунь, заместитель генерального директора по маркетингу и продажам компании «Отделстрой», уверена, что любое архитектурное решение так или иначе влияет на себестоимость проекта, рыночную стоимость квартир и динамику реализации проекта в целом.

«Это правило особенно сильно в элитном сегменте, где архитектуре уделяется огромное значение. Элитный дом должен обладать своим неповторимым внешним обликом, отражающим его концепцию. Такой дом становится частью имиджа его обитателей, показателем их статуса, проявлением их индивидуальности. Поэтому все чаще элитные дома создаются по уникальным проектам, с привлечением именитых архитекторов и модных архитектурных бюро. В сегменте „комфорт“ эта тенденция не настолько сильна. Большинство квартир реализуется еще на начальном этапе строитель-

ства, когда внешний вид дома можно оценить разве что по 3D-модели. Для покупателя на первый план выступают рациональность и комфорт планировок, транспортная доступность, наличие инфраструктуры. Внешний облик дома должен быть привлекательным, но платить за архитектурные изыски покупатели не готовы», — рассказывает госпожа Окунь.

Нехватка профессионалов

Заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс» Владимир Альев полагает, что для удешевления стоимости проекта важна не столько архитектурная составляющая, сколько грамотный проект с технологической точки зрения. «При проектировании для проектировщика очень важно разработать правильную концепцию размещения объекта, энергетика, вентиляция, систем кондиционирования», — говорит господин Альев. По его словам, в городе очень мало профессиональных организаций, которые обладали бы своими технологиями проектирования.

С ним согласна директор по проектированию генподрядной компании STEP Лидия Ушакова. Она рассказывает, что использование современных технологий, разработка грамотных архитектурных и инженерных решений могут не только серьезно снизить стоимость строительства объекта, но и уменьшить затраты по его эксплуатации. «В частности, рациональные планировочные решения и применение инженерного оборудования, имеющего оптимальное сочетание „цена-качество“ позволяют сократить расходы заказчика на обеспечение объекта энергоресурсами. Кроме того, это облегчает эксплуатацию здания», — говорит госпожа Ушакова.

По словам госпожи Ушаковой, снизить стоимость строительства объектов недвижимости можно и за счет использования современных

материалов. Но европейский опыт строительства и использования различных технологий далеко не всегда применим в России. Причины — разные грунты и разные климатические условия, а также различные требования к объектам коммерческой недвижимости. «Условия строительства в Западной Европе и в Санкт-Петербурге очень сильно различаются. Из-за сурового климата нам приходится учитывать перепад температур и повышенные нагрузки, которые здания испытывают зимой при сильных снегопадах. А в скандинавских странах, климат которых сравним с климатом Санкт-Петербурга, грунты, на которых ведется строительство, как правило, скальные, не требующие для строительства зданий возведения дорогих и конструктивно сложных фундаментов. В Петербурге, построенном „на болотах“, все объекты нового строительства приходится возводить на свайном основании. Кроме того, в странах Европы санитарно-гигиенические и пожарные требования в области строительства серьезно отличаются от требований норм РФ. В частности, на Западе архитектор здания не связан нормативами по путям эвакуации. После завершения строительства страховое агентство определяет стоимость страхового полиса, и, чем более безопасно здание, тем меньше будет страховой взнос. А в бизнес-центрах Германии санитарные службы не требуют наличия систем принудительной вентиляции», — рассказывает Ушакова.

Екатерина Щербакова, руководитель проекта компании Storm Properties, отмечает, что для того, чтобы снизить общую стоимость проекта и повысить востребованность объекта на рынке, проектируемое здание должно быть геометрически простым, что позволит сэкономить на строительстве за счет легко реализуемых технологических решений, сэкономить на применяемых материалах, например, использовать наиболее простые, а следовательно —

но, и менее дорогие фасадные модули. Также объект должен обладать гибкой планировкой, позволяющей привлечь наиболее широкий круг конечных пользователей. Для жилья предпочтительно минимальное количество несущих стен и достаточное количество окон, что даст простор покупателям при планировании своей будущей квартиры. Для офисных объектов, например, важно выбрать эффективную сетку колонн, обеспечивающую наилучшую нарезку помещений на кабинеты и/или комфортное размещение требуемого количества рабочих мест. «В итоге стремления архитекторов, девелоперов и инвесторов должны быть уравновешены требованиями конечных пользователей продукта», — резюмирует госпожа Щербакова. Она также добавляет, что если речь идет только об архитектуре как внешнем облике здания и не затрагивает планировочные решения, то некоторые безалаберные здания можно спасти, нарастив объемы остекления и добавив света, увеличив тем самым количество привлекательных для арендатора или покупателя площадей.

Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК девелопмент», резюмирует: «Конечно, трудно представить эффективный девелоперский проект без грамотной архитектуры. Но одно только удачное архитектурное решение вряд ли способно повлиять на экономическую целесообразность проекта. Необходим целый комплекс мер: выбрать место для застройки с удачной локацией, обеспечить хорошую транспортную доступность, разработать грамотную концепцию. Задача архитекторов сегодня — предложить такой проект, который был бы не только эстетически привлекательным, но и экономически эффективным. Архитектурные решения лишь в некоторой степени могут снизить общую стоимость проекта за счет использования ряда техник».

РОМАН РУСАКОВ

МОРСКОЕ

за окном

Ψ

МОРСКОЙ КЛУБ

ЗАГОРОДНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ

Загородная резиденция находится в поселке Серово Курортного района Санкт-Петербурга.

Территория «Морского клуба», расположенная на естественном полуострове, ограничена Финским заливом, р. Черная и природным заповедником «Гладышевский заказник». Резиденция обладает песчаным пляжем протяженностью 3 километр.

Для каждого из домов «Морского клуба» предлагается индивидуальное архитектурно-проектное решение с полным инженерным обеспечением.

18 домовладений
на берегу Финского залива

У вас есть уникальная возможность приобрести домовладение в загородной резиденции премиум-класса «Морской клуб», расположенной в 6 километрах от Зеленогорска.

HONKA 320 5060

управляющая компания www.honkavillage.ru

ДОМ

Управляющих отрегулировал рынок

Необходимость появления СРО вызывает дискуссии

объединения

На предстоящем форуме PROEstate его участники будут обсуждать проблемы саморегулирования в среде управления недвижимостью. Однозначного мнения здесь нет — если в строительной сфере саморегулирование заменило гослицензирование, то возникает вопрос, нужен ли институт СРО для управляющих компаний.

Большинство профессионалов рынка недвижимости все же не видят необходимости в создании такого института.

Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК девелопмент», полагает, что необходимость создания СРО в сфере управления и эксплуатации недвижимости — спорный вопрос. «С одной стороны, можно говорить о том, что российский рынок управляющих компаний сегодня стихийный и нуждается в структурировании. С другой — надо для начала понять и четко сформулировать роль этой организации: будет ли она очередной контролирующей организацией или же цель ее — способствовать „оздоровлению“ рынка путем систематизации стандартов эксплуатации и управления недвижимостью», — говорит господин Абрамов. Впрочем, эти сомнения он высказывает лишь в части управления коммерческой недвижимостью. Для рынка управления жилой недвижимостью, как он полагает, появление СРО имело бы смысл: «Создание СРО могло бы решить множество проблем, в частности, был бы исчерпан вечный конфликт собственников и застройщиков, которые создают свои управляющие компании на объектах», — говорит он.

Сегодня сложно ориентироваться в большом количестве

управляющих компаний (УК), рынок насыщен предложением данных услуг, но количество отнюдь не означает их качество. Реалии момента таковы, что УК может набрать персонал чуть ли не «с улицы», и в таком случае результат работы может весьма разочаровать заказчика. «Такую ситуацию, к примеру, мы наблюдаем каждый год в начале отопительного сезона в сфере обслуживания жилых объектов. Непрофессионализм сотрудников некоторых УК также приводит к высокой аварийности обслуживаемых ими объектов», — говорит господин Абрамов.

Создание СРО может «очистить» рынок от «компаний-однодневок» и УК с сомнительной репутацией. Сегодня, поскольку нет единых стандартов, выбирать достойную управляющую компанию можно по результатам ее предыдущей работы, пакету проектов и известному имени. «К примеру, мы при выборе HSG Zander в качестве УК делового комплекса BolloevCenter руководствовались именно этими критериями. Если говорить о добровольной сертификации, то, безусловно, она необходима, так как позволяет клиентам понять, что данная УК соответствует ряду параметров и не является однодневкой. Для рынка это в первую очередь возможность получить ответственных



Большая часть рынка управления недвижимостью поделена сейчас между компаниями с иностранными корнями и компаниями, которые были созданы собственниками для управления своими объектами. Перед ними стоят совершенно разные задачи, и приводить все к единому знаменателю на базе СРО было бы нереально

игроков. В идеале СРО в сфере управления и эксплуатации недвижимости должны стать гарантом качества оказываемых услуг и своеобразным лобби, которое будет влиять на законотворческий процесс. Переход рынка на саморегулирование говорит, конечно, о его зрелости и ответственности, но насколько он сейчас к этому переходу подготовлен, сказать сложно», — резюмирует господин Абрамов.

Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Элванс», рассуждает: «История создания СРО в строительстве имеет под собой определенную логику — государство решило ослабить регулирование отрасли и передало функции по лицензированию профессиональным сообществам. Что касается управляющих компаний — то живучесть их показал рынок, и в форми-

ровании саморегулируемых организаций я не вижу необходимости. Есть в этой отрасли профессиональные объединения вроде Гильдии управляющих и девелоперов, которые, на мой взгляд, решают все необходимые вопросы на уровне профессионального объединения».

Виталий Антонов, генеральный директор «Эспро Девелопмент», как и его коллеги, говорит о том, что выработка

единых стандартов рынку необходима, но согласен с тем, что отрасль к появлению СРО еще не готова: «Профессиональное управление и эксплуатация — важная составляющая развитого рынка коммерческой недвижимости. Это специфический бизнес, отличающийся небольшой доходностью, где очень многое зависит от отношений между собственником и управляющей компанией. В нашей

стране управление начало развиваться совсем недавно, менее 10 лет назад. Большая часть рынка управления поделена сейчас между компаниями с иностранными корнями и компаниями, которые были созданы собственниками для управления своими объектами. Естественно, перед ними стоят совершенно разные задачи, и приводить все к единому знаменателю было бы неправильно. Поэтому, с на-

шей точки зрения, рынок еще не готов к созданию СРО для управления и эксплуатации коммерческой недвижимости. Что касается сертификации, то этот шаг вполне оправдан. Например, в целях обеспечения качества предоставляемых услуг наша управляющая компания „Эспро Инжиниринг Сервисез“ в 2005 году внедрила систему менеджмента качества ISO-9001-2000 и прошла сертификацию. Сертификаты подтверждаются ежегодно».

Адепты

Президент NAI Besag, вице-президент ГУД Александр Шарапов уверен, что переход отраслей на принцип саморегулирования позволяет приблизиться к тем нормам и правилам работы, которые существуют во всем мире. «Например, в Германии немецкие специалисты нам рассказывали о принципах работы СРО в Европе. Мы увидели, что стандарты, выработанные СРО, активно используются, применяя их в том числе и при организации конкурсов и тендеров. Это позволяет заказчику четко оценивать предложения конкурсантов и выбирать оптимальное соотношение цены и качества услуги. В основе конкурсного предложения, договора подряда лежит четко определенный в соответствии с принятыми нормами объем работ. И заказчик уже на этапе выбора подрядчика видит, за какие работы он будет платить. В Германии оказываемые услуги четко регламентированы и прописаны в техническом задании. Благодаря этому заказчик может не волноваться, что он получит некачественные или неполные услуги. В России же на сегодняшний день победителя конкурса выбирают зачастую только по цене, даже не задумываясь, каким будет качество работ за указанные деньги.

(Окончание на стр. 17)



КУЛЬТУРНЫЙ ПРИГОРОД
КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЫ

KANTELE
ТАУНХАУСЫ В РЕПИНО

«KANTELE» — ПОСЕЛОК ТАУНХАУСОВ В РЕПИНО ОТ ГК «ЦДС»

Группа компаний «ЦДС» — один из ведущих застройщиков Санкт-Петербурга и Ленинградской области — приступила к строительству в Репино поселка таунхаусов «Kantele». На рынок выведен уникальный проект, делающий доступным для широкого круга людей, относящихся к среднему классу, приобретение качественного жилья в красивейшем и престижном месте Курортного района, вблизи побережья Финского залива, недалеко от музея-усадьбы Ильи Репина «Пенаты».

Поселок «Kantele» займет территорию 13 га, расположенную практически на границе Солнечного и Репино, между «нижним» Приморским шоссе и «верхним» Зеленогорским. Комплексная застройка участка предполагает возведение 230 двух-трехэтажных таунхаусов общей площадью порядка 30 тыс кв. м. Секции будут состоять из 6–8 таунхаусов различных планировок от 120 кв. м. Кроме того, в поселке предлагается небольшое коли-

чество таунхаусов площадью 245 кв. м. Перед каждым таунхаусом предусматривается «зона барбекю», а также место с навесом для парковки автомобиля. Благодаря осуществлению всей застройки в рамках единой архитектурной концепции на территории поселка удастся сформировать приятную органичную среду для комфортного загородного проживания. Полностью построить поселок планируется в течение 15–18 месяцев.

Доступность жилья в поселке «Kantele», учитывая уникальность его местоположения, гарантирует проекту поистине беспрецедентный уровень привлекательности. Стоимость таунхаусов при единовременной оплате составляет от 4,6 млн рублей. При этом речь идет о возведении высококачественного жилья на основе уникальной технологии DURISOL, изобретенной в Голландии в 30-х годах прошлого века и получившей широкое распространение в домостроении в Западной Европе. Предлагаемые в поселке таунхаусы имеют все городские коммуникации, обеспечивающие возможности комфортного проживания круглый год. Комплекс расположен на закрытой территории, снабженной всей необходимой инфра-

структурой, функции по ее охране и эксплуатации будет выполнять собственная управляющая компания.

«Разрабатывая проект поселка, мы ориентировались на то, чтобы стоимость таунхаусов могла быть сопоставима с ценой трехкомнатной квартиры в спальном районе города, — отмечает генеральный директор Группы компаний «ЦДС» Михаил Медведев. — Наш проект вызван реалиями рынка — мы предлагаем достаточно доступное загородное жилье, спрос на которое всегда был высоким».

Наконец, Репино — это действительно одно из самых замечательных курортных территорий на побережье Финского залива. Красивейший природный ландшафт, прекрасная экология, колоритная

историко-культурная аура, не говоря уже о развитой инфраструктуре развлечений и отдыха (рестораны, кафе, бассейны, SPA, спортивные объекты и т. д.), — все это традиционно предопределяет популярность и респектабельность Репино как места, где приятно проводить время. ГК «ЦДС», разработав с учетом сегодняшних реалий рынка проект поселка «Kantele» и активно приступив к его строительству, сделала доступным приобретение комфортного и качественного жилья в Репино.

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЦДС

www.cds.spb.ru
(812) 320-12-00, 8-800-555-80-70
звонок по России бесплатный

ДОМ

Промзоны ждут жильцов

Редевелопмент территорий притормозил на пару лет

пространство для жизни

В условиях дефицита в центре Петербурга и его окрестностях качественных территорий под застройку остро стоит вопрос о реновации промышленных площадей. Редевелопмент сегодня позволяет оживить пришедшие в упадок и неэффективно используемые городские территории. Причем все участники процесса от этого только выиграют: город получит новые площади, предприятия — новые возможности для развития, а инвесторы — новые территории для освоения. Однако, по прогнозам специалистов, возобновление процессов реновации может произойти не ранее, чем через 2–3 года, когда в полной мере восстановится спрос на землю.

Анастасия Цыганова (Негребецкая), ведущий эксперт «GVA Sawyer Санкт-Петербург», указывает на то, что в настоящее время только в историческом центре размещается 213 промышленных предприятий и объектов общей площадью около 610 га. Загрузка мощностей, как правило, не превышает 30–40%. Физический износ основных фондов многих из них составляет 60–70% и ежегодно увеличивается из-за отсутствия средств на воспроизводство. По экспертным оценкам, площадь резервных территорий может составить 1 600 га, на которых будут построены как объекты коммерческого, так и жилого назначения. За счет строительства недвижимости на резервных территориях полезная жилая площадь может увеличиться ориентировочно на 9 млн кв. м.

Ситуация с кризисом оттянула сроки по реализации большинства запланированных проектов по редевелопменту промышленных территорий. В первую очередь это обусловлено тем, что такие проекты предполагают значительный масштаб и соответствующий объем инвестиций. В Петербурге многие промышленные или экс-промышленные площадки расположены в районах, тяготеющих к центру, в теле города, в зонах с развитой транспортной и инженерной инфраструктурой. Из минусов, вернее сложностей (по сравнению с чистой площадкой), можно назвать необходимость вывода производства (если таковое там еще располагается), необходимость рекультивации земель. «Считаю, что потенциал у таких площадок высок при условии удобной локации, например, если мы говорим о внутреннем промышленном полупоясе Петербурга», — говорит Николай Казанский, генеральный директор Colliers International.

Он указывает на то, что крупные территории используются, как правило, под застройку как жилой, так и коммерческой недвижимости, причем многие промышленные площадки за счет масштаба своих земельных участков — это ресурс, который позволяет создать по-настоящему комфортную среду обитания. Задача собственника в этом вопросе — найти необходимый баланс между коммерческой эффективностью проекта и его приспособленностью для проживания в долгосрочной перспективе.

«Конечно, инвестиции в чистый участок — более предсказуемы. С редевелопментом все намного сложнее: это вопросы рекультивации, экологической экспертизы,



ДЕНИС ВАСИЛЬСКИЙ

Кризис оттянул сроки по реализации большинства запланированных проектов по редевелопменту промышленных территорий. В первую очередь это обусловлено тем, что такие проекты предполагают значительный масштаб и соответствующий объем инвестиций

подготовки участка, расселения старых форматов жилья — в случае с аварийным или ветхим жильем. Несомненные плюсы промышленных площадок — их положение в местах со сложившейся застройкой, наличие коммуникаций, дорог и т. д. Сдерживают в таких случаях вопросы финансового бремени, которое ложится на девелопера: освобождение площадки и перевод производства в другое место, подготовка площадки к редевелопменту и новому строительству, работа с возможными ограничениями. Соответственно, и уровень инвестиций в такие проекты будет выше. Создание любых качественных проектов всегда повышает инвестиционную привлекательность того или иного региона, промышленные объекты и индустриальные парки не исключение. Важно при этом разумно выстроить систему логистики, организовать удобный доступ до объекта», — говорит господин Казанский.

Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», считает, что в ближайшие годы процесс освобождения промышленных территорий будет идти не слишком активно. «С одной стороны, реновация промышленных территорий дает возможность промышленным компаниям сконцентрировать и обновить свою производственную базу. С другой — спрос на землю пока не вернулся. Естественно, по дешевке купить могут, но платить рыночную цену сейчас мало кто готов. И когда мы говорим о реновации промышленных территорий, мы должны понимать, что помимо переезда промышленное предприятие должно потратить средства и на перевооружение, а эти затраты могут быть сопоставимы с переездом. Поэтому процесс реновации станет возможным лишь тогда, когда стоимость продажи земли будет выше затрат на переезд и затрат на перевооружение», — говорит господин Альев.

Удлинение возврата
В данный момент реновация промышленных территорий в Петербурге не ведется. И ожидать какого-то движения в этом направлении можно только тогда, когда начнется рост инвестиционной привлекательности сегмента недвижимости. То есть пока доходность проекта будет ниже стоимости кредитных денег, а именно так обстоит дело сейчас, ожидать начала каких-то новых проектов в области реновации промышленных территорий — как минимум нецелесообразно. Сейчас при кредитной ставке в 14% (а это средняя ставка по рынку) срок окупаемости проекта для девелопера должен быть не более 6 лет, что в случае переноса промышленных предприятий в данный момент абсолютно нереально. «Перенос предприятий четко связан с экономической эффективностью: с рыночной стоимостью конкретного участка земли, привлекательностью этого участка для девелопмента. Если участок расположен

в центре города и на нем, например, можно построить интересное для инвестора количество квадратных метров жилой недвижимости, то вывод предприятия с данного участка — вопрос времени. Если же этой эффективности нет, тогда единственный способ вывести производство из центра города — это льготный кредит от государства, который будет стимулировать инвестора.

В качестве хорошего примера можно привести территорию хлебозавода на проспекте Чернышевского: участок с отличной локацией, в центре города, около метро — казался бы, желающих инвестировать в него должно быть предостаточно. Но ограничения ГИОП к зданиям и окружающая малоэтажная застройка снижают привлекательность территории. Кроме того, собственника рентабельного бизнеса достаточно сложно убедить перенести успешное производство в другое место: у него не так много для этого мотивов. Опыт Мос-

квы показывает, что подобный перенос производства из города на окраины возможен, только если недвижимость стоит дорого, и собственник предприятия понимает, что ему выгодно на месте производства в городе построить более доходный вид недвижимости. Но в Москве гораздо более гибко подходят к историческим и архитектурным ограничениям, чем в Петербурге», — говорит Дмитрий Золин, управляющий партнер London Consulting & Management Company | LCMC.

Существуют также сложности, как охраняемые здания. Если рассматриваемое предприятие существует в течение продолжительного периода времени, то на его территории, как правило, есть памятники промышленной архитектуры. Соответственно, и девелоперу, и проектировщикам необходимо проявить определенный креатив и профессионализм, чтобы адаптировать эти здания для современных целей и новых функций с максимальной

эффективностью. В качестве примера можно привести наиболее известный Сестрорецкий инструментальный завод (проект «Сестра Ривер Девелопмент»), на территории которого существует достаточно много исторических корпусов. Проект разработан таким образом, что эти корпуса будут переделываться под жилую функцию, частично там будут размещены лофты — новый формат для нашего рынка.

Также сложности возникают, если производство было вредное и грязное, связанное прежде всего с химией и металлообработкой. В нашем городе таких достаточно много. При реализации этих проектов всегда встает вопрос очистки земли и зданий. Например, в проекте «Набережная Европы», где располагался институт прикладной химии, процесс усложняется необходимостью рекультивации достаточно большого объема грунта. Если говорить о проекте «Сестра Ривер Девелопмент», то также возникает и вопрос очистки стен.

Зачастую имеются и нормативные сложности, связанные с тем, что ряд промышленных площадок по градостроительной документации остался в зоне промышленной застройки. Соответственно, чтобы запустить на них процесс реновации, необходимо вносить изменения в Генеральный план нашего города. Как известно, эта процедура требует достаточно много времени и усилий на ее проведение.

Большой кусок не проглотить

Евгения Буторина, старший аналитик отдела консалтинга ASTERA, отмечает, что исторически сложилось так, что очень многие производства в Санкт-Петербурге базировались в центральной части города, вблизи рек и каналов. «При модернизации территории и существующих на ней зданий, их обновлении, реконструкции или строительстве новых объектов девелоперы могут сталкиваться с рядом проблем — от законодательных препятствий до конструктивных, ландшафтных и экологических особенностей той или иной территории (или зданий). При этом привлекательность территорий под редевелопмент заключается в сравнительно низкой стоимости приобретаемых земель или зданий (ниже среднерыночного уровня). На мой взгляд, потенциал развития подобных территорий высок. Так как большинство территорий, пригодных для реновации, расположены в центральной части города, то объекты жилой или коммерческой недвижимости, построенные на этих участках, будут привлекательны (как известно, определяющее значение для объектов недвижимости имеет место, место и еще раз место). В настоящий момент одной из сложностей для реновации территорий является их масштаб — в условиях затруднительного финансового положения девелоперам сложно освоить самостоятельно такие площади, иногда не помогают даже привлеченные денежные средства. Тем не менее в будущем нужно смотреть с оптимизмом — при необходимом содействии и участии административного аппарата девелоперы смогут создать новый облик нашего города, привлекательный не только с эстетической точки зрения, но и в плане коммерческого развития», — говорит госпожа Буторина.

Директор по маркетингу генподрядной компании STEP Дмитрий Карманов отмечает, что в центре Петербурга или рядом с ним расположено большое количество промышленных территорий, пригодных для редевелопмента. (Окончание на стр. 20)

Индустрия отдыха
Guide

Территория комфорта
Guide

МЕДИЦИНА

BUSINESS GUIDE

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ГАЗЕТЫ Коммерсантъ

(812) 324 69 49

РЕКЛАМА

ДОМ

Парк под опекой государства

Промышленники ждут равноправного партнерства с властями

развитие территорий

Кризис оказал неоднозначное влияние на развитие сегмента индустриальной недвижимости. Дефицит ликвидности и отсутствие проектного финансирования сделали практически нереальным реализацию индустриальных проектов на открытом рынке. Соответственно основной тенденцией на рынке сейчас является продажа/покупка земельных участков для строительства единичных объектов под собственные нужды. Поэтому, как говорят участники рынка, единственным разумным решением сегодня является создание определенных промышленных зон или кластеров, в которых будущим резидентам предоставляются определенные преимущества, такие как подведенные коммуникации, гарантии реализации со стороны властей.

Государственно-частное партнерство имеет смысл тогда, когда проект является долгосрочным и требует большого объема инвестиций и долгой реализации. В таких проектах участие и поддержка государства наиболее актуальны. На правительственном уровне должны решаться и вопросы инфраструктуры. Именно с инфраструктурой обычно возникают сложности: нужно получить и выкупить мощности, достроить или реконструировать необходимые объекты и т. д. Благодаря созданию промышленных территорий европейского уровня есть возможность говорить о повышении инвестиционной привлекательности России и регионов. «Примером является развитие промышленной зоны „Парнас“, где активно открываются автомобильные заводы крупных западных марок. При этом одной из проблем остается привлечение квалифицированной рабочей силы. Для полноценного функционирования промышленных зон необходимо привлечение большого количества специалистов. Поэтому до активного развития промышленных зон, расположенных в удалении от крупных городов, необходимо решать вопрос с обеспечением работников жильем и социальной инфраструктурой. Также для начала активного развития территорий необходимо и строительство как жилых, так и коммерческих объектов. Значимым объектом, например, является порт в Усть-Луге», — говорит управляющий директор NAI Besag в Санкт-Петербурге Илья Андреев.

Есть куда расти

Индустриальная недвижимость — неразвитый в России сегмент. Качественные проекты единичны, а спрос даже в кризис превышает предложение. «В ближайшие два года данное направление будет активно развиваться, в том числе и в формате индустриальных парков. Что касается инвестиционного привлечения, то надо понимать, что рентабельность бизнеса по строительству объектов



Сегодня большинство промзон создаются по кластерному типу. И это имеет под собой логичное объяснение: гораздо проще и эффективнее развивать территорию, когда на ней расположены производства, к которым предъявляются общие требования с точки зрения санитарно-защитных зон и функциональному назначению

индустриальной недвижимости заведомо ниже других сегментов коммерческой недвижимости. Поэтому говорить сейчас о преимуществе индустриальных парков по сравнению с другими объектами не приходится. Офисные и торговые объекты, например, для иностранного инвестора более привлекательный с точки зрения выхода в России в условиях кризиса вариант», — считает Виталий Антонов, генеральный директор «Эспиро Девелопмент».

Александр Волюшин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга ASTERA, уверен, что государство должно принимать активное участие в подготовке зон промышленного использования. «Если мы хотим привлекать инвесторов, то речь может идти только о привлечении их на подготовленные территории. Государство должно развивать инфраструктуру и инженерные коммуникации промышленных территорий. В любой стране мира, если инвестор хочет строить завод, муниципальные власти с готовностью обеспечивают ему все необходимые условия. Административные единицы ведут конкурентную борьбу за инвесторов, предлагая им лучший участок, лучшие условия. Власти осознают, что открытие завода это не только прямые денежные инвестиции, это также новые рабочие места, решение социальных и кадровых проблем», — считает господин Волюшин. Он уверен, что для государства проще реализовывать подготовку промышленных территорий, создавая кластеры зон промышленного назначения, индустриальные парки. На одной территории создается вся инженерная инфраструктура,

которая затем распределяется между инвесторами. «Это дешевле и удобнее. В таком подходе есть свои преимущества и для инвесторов. Большой плюс, когда соседи известны и можно разделить вложения в инфраструктуру. Создание индустриальных парков, безусловно, повысит инвестиционную привлекательность России. В настоящее время взаимодействие регионов с инвесторами пока строится неоднородно: отлично работают с инвесторами в Ленинградской области, в Калуге, но при этом есть регионы, где не только не помогают инвестору, но и ставят препоны», — говорит господин Волюшин.

Дмитрий Рябов, генеральный директор ОАО «Корпорация развития Ульяновской области», считает, что создание новых промышленных территорий должно вестись в соответствии со стратегиями развития и схемами территориального планирования, и это дело государственных и муниципальных органов власти, либо созданных при их участии структур. Ключевой момент при создании новых промышленных зон — это решение вопросов с землей и строительством инфраструктуры. «Земельные участки должны быть либо государственными и муниципальными, либо выкуплены на управляющую компанию, занимающуюся развитием промышленной зоны. Необходимо снять все риски для инвесторов — прежде всего правовые и экологические. В Ульяновской области, например, мы землю выкупаем на „Корпорацию развития“ региона (100 процентов государственный капитал) и проводим все необходи-

мые геологические и экологические исследования; планировку территории нам делает известная европейская компания. И обеспечение промзоны инфраструктурой — дело государства. В нашем регионе мы создаем ее за счет бюджетных средств, а, например, электрические мощности строит частная сетевая компания, которой это выгодно, так как появляются новые потребители — клиенты. Социальные и кадровые проблемы вокруг промышленных зон должны решаться также на этапе планирования — за счет расположения их рядом с участками перспективной жилищной застройки. В частности, успешно действующая на территории города Ульяновска промышленная зона „Заволжье“ расположена в пяти километрах от земельных участков, предлагаемых девелоперским компаниям для комплексного освоения территорий», — рассказал господин Рябов.

Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», говорит, что сегодня большинство промзон создаются по кластерному типу. «И это имеет под собой основу. Гораздо проще и эффективнее развивать территорию, когда на ней расположены производства, к которым предъявляются общие требования и с точки зрения санитарно-защитных зон», — говорит он. Господин Альев также отмечает, что важнейшим вопросом для реализации проектов индустриальных парков является вопрос обеспечения энергией. «Для начала все же нужно определить модель развития энергетической отрасли. Если она будет развиваться за

счет частных инвестиций, то владельцам таких компаний будет выгодно предоставить ресурс в требуемые сроки и по приемлемой цене. Если же энергетика пойдет по пути монопольного развития, а сейчас похоже, что именно так оно и будет, то государство должно взять на себя роль регулятора и тарифной политики и контролировать выполнение сроков», — говорит господин Альев.

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов обращает внимание на то, что при создании технопарков используются современные модульные легкие конструкции, что позволяет возводить подобные помещения достаточно быстро и технологично. «Если создана соответствующая инфраструктура, то кластерные терминалы устраиваются достаточно быстро, и из-за их невысокой стоимости они достаточно быстро окупаются. Однако это и накладывает определенные ограничения на использование коммерческих помещений. Поскольку подобные здания не являются капитальными, то их перепрофилирование практически невозможно. Если инвестор ошибается с проектом, то цена ошибки довольно высока. Сегодня под склады класса С используются промышленные помещения и здания, но их можно перепрофилировать, несмотря на их низкую рентабельность в склад, промпредприятие. Сегодня основные проблемы технопарков — дороги, транспортная доступность, квалифицированная рабочая сила», — добавляет он пункты в список проблем, стоящих перед промышленниками.

РОМАН РУСАКОВ

Управляющих отрегулировал рынок

объединения

(Окончание. Начало на стр. 15) К сожалению, на рынке недвижимости много случаев, когда управляющая компания неграмотно работает на объекте и собственник несет убытки. Среди основных преимуществ СРО — устранение бюрократических барьеров, возможность передачи в СРО работ, которые предполагают повышенную опасность. Для нас такой организацией является СРО „Строители Петербурга“, которое создано строительными компаниями, являющимися членами Союза строительных объединений и организаций. Статус СРО объединению был присвоен Ростехнадзором 31 декабря 2009 года», — рассказал господин Шаравов.

Несмотря на то, что управление недвижимостью как бизнес в России существует уже более 15 лет, единых стандартов управления у нас в стране до сих пор нет. Каждая управляющая компания устанавливает критерии обслуживания, исходя из собственных возможностей и представлений о том, как это должно быть. В итоге сегодня нередко на объектах, заявленных их владельцами как объекты одного и того же класса, на самом деле, предоставляются совершенно разные пакеты услуг по управлению — и в качественном отношении, и в количественном. А значит, страдают заказчики — и арендаторы, желающие получить за свои деньги достойный уровень обслуживания, и собственник, который рискует потерять арендаторов, а значит, и доход.

В затруднительном положении из-за отсутствия стандартов находятся и сами управляющие компании. Главным критерием победителя тендера на управление сегодня являются цены на услуги, лучшая из которых определяется простым арифметическим сравнением — лучше та, что ниже. Не имея стандартов, собственник не имеет возможности адекватно оценить полученные коммерческие предложения с точки зрения качества. Требуется большой профессионализм и опыт, чтобы понять, какой набор услуг и в каком количестве стоит за предложенной ценой. Совершенно очевидно, что наличие стандартов сделало бы эту процедуру гораздо прозрачнее и объективнее.

Каждая саморегулируемая организация имеет перечень документов, которые компания должна предоставить для вступления. Как правило, это учредительные документы, документы, подтверждающие факт внесения в государствен- ный реестр записи о госрегистрации и т. д.

Однако для вступления в СРО этого пакета недостаточно. Саморегулируемая организация берет на себя ответственность за профессиональный уровень своих членов. Естественно, она хочет иметь как можно больше доказательств того, что компания, вступающая в ее ряды, что называется, не «подтаивает» организацию, ведь риски, возникшие в результате недобро-

совестно предоставленных услуг покрывать придется всем членам СРО.

Как показывает практика, среди дополнительных документов, которые запрашивают СРО, могут быть, например, подробное описание материально-технической базы, которой располагает компания, информация о квалификации сотрудников, причем это не формальный список с перечислением сотрудников по специальностям, а персонализированные данные об образовании, стаже работы по профессии, послужной список, а также портфолио компании, отзывы заказчиков и т. д. Практически везде приветствуется наличие сертификата менеджмента качества ISO-9001.

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Созинов напоминает, что, в отличие от строительной СРО, СРО управляющих, ТСЖ и риелторов строятся на добровольной основе, что не предполагает обязательного участия. Часть компаний пользуется едиными стандартами, а часть — находится вне профессиональных регламентов, что накладывает повышенные обязательства на первых и менее высокие требования — на вторых. «Очевидно, что саморегулирование должно быть не только добровольным, но и обязательным. Не должно быть огромного количества предпринимателей, предлагающих разнородные услуги. Услуги должны стандартизироваться в рамках профессиональных союстов. Конечно, на втором этапе появится конкуренция внутри самого сообщества, появятся конкуренты внутри СРО, но основные вопросы качества должны выстраиваться на основе профессиональных союстов. СРО, несомненно, будет только на пользу рынку эксплуатации недвижимости, упорядочит деятельность управляющих компаний и установит некий минимальный ценовой порог вхождения на этот рынок. Необходимо более четко прописать критерии приема и членства, с тем чтобы в СРО не привлекались компании с сомнительной репутацией, что в дальнейшем может привести к банкротству самих СРО», — заключает Павел Созинов.

Кто ответит?

Марина Великорещкая, генеральный директор УК «Colliers International FM», рассказала: «Участвуя в тендерах на управление объектом, мы довольно часто в последнее время слышим от собственников вопрос о членстве в СРО. Вопрос этот в целом вполне оправдан, поскольку членство в СРО — не только имиджевая составляющая. Для владельцев недвижимости, передающих свои объекты в управление, это своего рода страховка на случай, если компания все же по каким-то причинам не сможет качественно обеспечить техническую эксплуатацию. В такой ситуации отвечать за это будет не только сама компания, а вся саморегулируемая организация, членом которой является „бракодел“.

Совершенно очевидно, что при такой постановке вопроса собственник объекта более защищен». Кроме того, отмечает она, поскольку СРО берет на себя ответственность за своих членов, то и требования к ним она предъявляет достаточно высокие, а это в свою очередь значит, что, привлекая к управлению компанию, состоящую в СРО, собственник может быть уверен в том, что работы на его объекте будут оказываться на действительно профессиональном уровне.

Объединение в СРО происходит не столько по общности профессиональных интересов и сферы деятельности, сколько по видам работ, которые выполняют члены СРО. Перечень этих работ в сфере строительства регламентирован приказом Министерства регионального развития РФ №624 «Об утверждении перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства».

Ряд работ по технической эксплуатации, которые проводят управляющие компании на объектах, обеспечивая безопасность и комфортное пребывание арендаторам и посетителям, в этом перечне оговорены — это работы по подготовке проектной документации, а также работы по строительству, реконструкции и капитальному ремонту СРО, в ведении которых находятся эти работы, уже созданы. Проектными вопросами занимается СРО «Проект», строительными и монтажными работами — СРО «Монтаж». «Вступление управляющей компании в СРО необходимо и оправданно в том случае, когда компания оказывает услуги, указанные в перечне видов работ, самостоятельно. Наша компания управляет объектами на всех стадиях их существования — от этапа проектирования до этапа эксплуатации уже готового объекта. Поэтому для нас актуально вступление в обе саморегулируемые организации, чем мы и занимаемся в данный момент», — говорит Марина Великорещкая. — Если же компания готова отдать эти виды работ на аутсорсинг компаниям-членам СРО, то ей самой иметь такое членство совершенно не обязательно. Правда, компания должна быть готова к тому, что в этом случае ее услуги будут дороже, а значит, могут не выдержать конкуренции. Что же касается создания СРО для управляющих компаний, то, на мой взгляд, появление какой-то дополнительной структуры с теми же полномочиями, что и у первых двух, но специально „зачотченной“ под управляющие компании, не имеет смысла, поскольку противоречит самой идее СРО, членство в которой определяется не столько цеховой принадлежностью, сколько видами работ, которые производит компания».

РОМАН РУСАКОВ

РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн, Мегафон

www.RGS.ru

ВЫПЛАТЫ

1 МИЛЛИАРД

В НЕДЕЛЮ

РУБЛЕЙ*

* Общие средневзвешенные данные по выплатам за 2009 год страховыми обществами группы компаний РОСГОССТРАХ

000 «Росгосстрах», лицензия С № 0917-50 выдана ВСХН 07.12.2009 г.

ДОМ

Под тенью залога

Банки страдают от непрофильных активов

новое время

В период кризиса множество девелоперских активов оказалось полностью или частично в руках банков. Речь идет как об объектах, так и о самих компаниях. Отрасли нужно учиться работать в новых условиях с новыми собственниками. Проблемы управления залоговой недвижимостью везде одинаковы — для банков это непрофильный бизнес, а значит, нужно нанимать дополнительного персонал. Далеко не каждый на это готов.

Задача любого банка в управлении залоговой недвижимости — прежде всего возврат денежных средств. Однако стоимость таких активов в период кризиса опустилась ниже их залоговой стоимости. Банки столкнулись с тем, что реализация залоговой недвижимости в том виде, в какой она была ими получена, далеко не всегда целесообразна. В некоторых случаях, если заемщики пользовались доверием банка, удавалось реструктурировать долги (например, ГК «ПИК» и Сбербанк), однако в большинстве своем банки все-таки обзаводились новыми активами, с которыми им предстояло что-то делать.

Если залоговую недвижимость и проекты не продавать, то ими необходимо управлять, однако эта деятельность для банков непрофильная и требует создания соответствующих структур и подразделений, что весьма трудоемко и затратно. Создание собственных девелоперских структур требует времени на формирование

профессиональной команды и затрат на ее содержание, при этом в зависимости от портфеля проектов создание собственной девелоперской компании может быть неэффективным в принципе. Наилучшим решением в данном случае может стать привлечение профессиональных структур для управления проектами — fee-девелопмент. Профессиональные игроки рынка недвижимости помогут оценить портфель проектов и выделить в нем объекты, которые принесут банку прибыль в случае их развития, проекты, реализацию которых следует отложить на более поздние сроки, а также те проекты, от которых стоит избавиться. В дальнейшем fee-девелопер обеспечит выполнение выбранной стратегии, реализует лучшие проекты, обеспечит тем самым банку желаемые потоки доходов. Екатерина Шербакова, руководитель проекта компании Storm Properties, говорит: «На рынке появились весьма успешные и перспективные союзы банков и девелоперских структур. Так, ВТБ, став акционером „Системы-Галс“, приостановил все переговоры по продаже объектов „Системы-Галс“ и принял решение о развитии наиболее перспективных из них, кроме того, ВТБ привлекает „Систему-Галс“ к реализации своих собственных проектов».

Кому управлять? Александр Волошин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга ASTERA, от-



Банкротство клиента банку не всегда выгодно, поэтому иногда он может «тянуть до последнего», чтобы не забирать неликвид

мечает: «Прошло время, когда можно было просто ждать в расчете на то, что кредиты рано или поздно будут возвращены. Эта точка пройдена, и банки осознали, что стали собственниками объектов недвижимости и им придется заниматься непрофильной деятельностью». По его мнению, первым делом финансовым институтам требуется реструктурировать и разделить залоговые объекты, так как среди них есть качественные: крупные торговые и офисные центры, земельные участки, но основную массу составляют девелоперские проекты и объекты

коммерческой недвижимости, в том числе склады, гаражи, среди них и расположенные в регионах.

Все эти объекты переоценены, при сегодняшнем состоянии рынка и сформировавшихся ценах их невозможно реализовать по цене залога, под который был дан кредит. Задача банка — избавиться от таких активов по цене, максимально приближенной к залоговой стоимости объекта. При этом существует два возможных варианта действия: продавать объекты в их нынешнем виде по бросовым ценам, либо выбрать объекты, которые могут генерировать

доход, и получать этот доход, ожидая, когда рынок начнет расти, речь может идти об отрезке в 3–4 года.

«Чтобы получать доход от объектов, ими необходимо управлять, в противном случае стоимость их не повысится, а будет постепенно падать. С этой целью банки привлекают управляющие компании. Крупные банки, такие как ВТБ и Сбербанк, могут себе позволить создавать свои собственные управляющие компании или девелоперские подразделения, чтобы заниматься девелоперскими проектами, которые есть в залоге. Так в группу компаний ВТБ входит

ЗАО „ВТБ Девелопмент“, — говорит господин Волошин.

Другие банки привлекают профессионалов из сторонних управляющих компаний, которые будут приводить объект в порядок: заниматься реконструкцией, работой с арендаторами, привлечением покупателей, если речь идет о торговом объекте. Примером успешного fee-девелопмента может служить тандем банка МДМ с компанией ИДК АЛУР. Управляющая компания подключает консультантов и брокеров, чтобы объекты залоговой недвижимости банка генерировали доход.

Директор по консалтингу и оценке NAI Besag Игорь Лучков уверен, что никакой стратегии банков по управлению недвижимостью на сегодняшний день нет. Банк — это финансовый институт, поэтому он может быть и не заинтересован в недвижимых активах. Большая часть залоговой недвижимости может вообще не генерировать поток, и избавиться от нее банку довольно сложно. «Кто-то привлекает fee-девелопмент, внешние управляющие компании. Например, банк „ВТБ Северо-Запад“ по результатам тендера нашел управляющих из ряда своих залоговых объектов в разных регионах России. Управляющим по ряду этих объектов стала NAI Besag. Некоторые банковские структуры решают справиться самостоятельно. Банкротство клиента банку не всегда выгодно, поэтому иногда он может „тянуть до последнего“, чтобы не забирать неликвид. Но есть и банки,

которые еще до кризиса занимались девелопментом. Ярким примером является ЗАО „ВТБ Девелопмент“, реализующее крупные проекты на рынке недвижимости. Для того чтобы генерировать доход, нужен более гибкий подход. Одним из вариантов является мировое трехстороннее соглашение, подписываемое банком, клиентом и управляющей компанией. Это делается, когда клиент согласен отдавать банку значительный доход от объекта в обмен на то, что банк не будет признавать его банкротом. Так как проблема залоговой недвижимости стала актуальна в последние полтора года, то сейчас решение проблем идет довольно вяло. И на выработку механизма работы банку понадобится большое количество времени», — отмечает господин Лучков.

Заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс» Владимир Алев считает, что наибольших успехов в деле управления залоговой недвижимостью добился банк ВТБ. «У него есть и девелоперские „дочки“, и строительная „дочка“, и главное, что компания развивает эти направления, грамотно занимается их управлением. Понятно, что в какой-то среднесрочной перспективе эти компании будут проданы — когда за них будет предложена адекватная цена. Здесь мы видим, что пример вертикальной интеграции проекта имеет определенный эффект», — резюмирует господин Алев. Максим Михайлов, исполнительный директор

компании Maris Properties in Association with CB Richard Ellis, объясняет то, что банки не спешат расставаться с залоговой недвижимостью еще и тем, что продавать дешево, значит, зафиксировать убыток. «Собственные девелоперские подразделения кредитных организаций, как правило, не слишком успешны — банки не нанимают дорогостоящих специалистов. Для того чтобы проект развивался успешно, нужно его любить и вкладывать в него душу. А посыл залогового девелопмента — избавиться как можно быстрее — вряд ли можно назвать перспективным. Отсюда прогноз: „висеть“ на балансе будет долго», — говорит господин Михайлов.

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Соколов отмечает: «На Западе это высокорисковый и доходный бизнес, выкуп недвижимости под залогом у банка в случае дефолта заемщика. Выкуп недвижимости из-под залога примерно на 15 процентов дешевле рынка, но это выгодно и эффективно в условиях растущего рынка. У нас пока случаи продажи из-под залога единичны. Банки всеми силами стараются удержать клиентов, предоставляя им отсрочки по оплате, что, собственно, означает скрытый дефолт. Прозрачного рынка по реализации дефолтных активов банк не сформировал, соответственно, и не сформировались условия работы на этом рынке».

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Паровоз для транспортных проектов

инфраструктура

(Окончание. Начало на стр. 14)

Необходимо отметить и участие в проекте ЕБРР, который в России активно посредничает между бизнесом и государством при реализации проектов ГЧП и инфраструктурных проектов. Государство может совместно с частным бизнесом профинансировать подобные проекты, участвовать в уставном капитале, предоставлять государственные гарантии инвесторам. Например, в случае строительства промышленного „А-парка“, затраты на строительство ложатся на инвестора, а затраты на инфраструктуру — на государство», — говорит Виталий Антонов, генеральный директор «Эспро Девелопмент».

Владимир Алев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», отмечает, что если брать пример развития такого транспортного узла, как «Пулково», то здесь можно очень четко проследить, как увязывается транспортная составляющая с девелоперской. «Сейчас развитие территории идет за счет ее удачного транспортного расположения. Но когда будут запущены все

заявленные проекты, место начнет привлекать новые потоки арендаторов уже за счет концентрации этой деловой составляющей», — рассуждает господин Алев.

Все на доверии

Исполнительный директор NAI Besag Давид Голдшук указывает на то, что ключевым моментом в государственно-частном партнерстве при реализации инфраструктурных объектов является доверие между государственной и частной стороной. Реализация подобных объектов, как правило, требует очень больших вложений. Частная сторона в обмен на свои затраты получает преференции по дальнейшей работе с объектом. Суть этих преференций может варьироваться в зависимости от типа объекта, объема работ, особенностей страны и т. д.

Например, если речь идет о строительстве торгового центра на территории аэропорта, привлеченный девелопер получает, например, право субаренды этих помещений на 20–25 лет. Крупные транспортные узлы являются местом концентрации пассажирских и покупательских потоков, ставки аренды по помещениям в этих точках одни из

самых высоких в городе. Как следствие — право сдавать эти помещения в аренду приносит очень большой доход, и за десятки лет окулает затраты на девелопмент или редевелопмент территории вокруг транспортного узла. В Англии эта практика государственно-частного партнерства очень распространена. Однако что пугает иностранные компании в России, так это риск потерять такой контракт раньше срока. Если контракт в силу каких-то причин (изменения в законодательстве, смена власти и т. п.) разрывается не через 20–25 лет, а, скажем, через 3 года, компания несет колоссальные убытки. Это риск. Поэтому инвестиции в инфраструктуру, безусловно, могут быть выгодными, однако это зависит от многих факторов.

В настоящее время в России развитие территорий вокруг транспортных узлов находится в стадии концепций (за исключением Шереметьево, «Терминал D»), предлагающих различные многофункциональные варианты. Наиболее активно рассматриваются концепции развития территорий при аэропортах в виду наличия свободных земельных участков.

Чужой опыт

При разработке концепций транспортных узлов активно используют опыт реализации подобных проектов в других странах, где подобные концепции получили активное применение на практике и работают уже много лет, но инфраструктура зарубежных транспортных узлов планируется и развивается более эффективно, чем в России. К наиболее ярким примерам Эвелина Павловская, вице-президент GVA Sawyer по консалтингу, относит приаэропортовые территории европейских и азиатских городов. Например в настоящее время город Куала-Лумпур (Малайзия) обслуживают два аэропорта: международный аэропорт Куала-Лумпур и аэропорт имени султана Абдул Азиз Шаха. Оба аэропорта осуществляют международные перевозки, но последний в основном обслуживает малую авиацию, частные рейсы и имеет невысокий трафик. Международный аэропорт Куала-Лумпур был построен в 1998 году на участке площадью 10 000 га на расстоянии 51 км от столицы Малайзии. Строительство нового аэропорта было связано с тем, что ранее существовавший тогда

единственный аэропорт султана Абдул Азиз Шаха не мог обеспечить увеличивающийся ежегодно спрос на услуги авиаперевозок. Международный аэропорт Куала-Лумпур имеет отличное транспортное сообщение со столицей (железная дорога, такси и автобус). В непосредственном окружении от аэропорта (в радиусе 3 км) расположены авто- и мотодром для гонок Формулы-1, поля для гольфа, природный заповедник. Развитие подобных проектов может увеличить интерес гостей аэропорта к их посещению и, следовательно, спрос на гостиничные услуги. В настоящее время территория аэропорта имеет большие свободные площади для своего дальнейшего развития. В частности, до 2020 года планируется: строительство еще трех ВПП, возведение второго терминала-спутника «В», строительство нового терминала для low-cost-авиалиний, строительство второго терминала. Основная цель расширения аэропорта — увеличение его возможной пропускной способности до 130 млн пассажиров в год и грузооборота до 3 млн тонн в год. Также госпожа Павловская приводит в пример международный аэропорт Франкфурта-на-Майне — самый крупный аэропорт континентальной Европы и второй по величине аэропорт Европы после международного аэропорта Хитроу. Он расположен в 12 км к югу от центра Франкфурта и обладает отличным транспортным сообщением с городом. Аэропорт соединен с центром города железной дорогой, а также скоростными автомобильными трассами. Удобство доступности к городу и растущая конкуренция заставляют управляющую компанию аэропорта Fraport AG активно развивать приаэропортовую территорию, увеличивая деловую активность вокруг аэропорта и тем самым — доходы от неавиационной деятельности.

Важной особенностью аэропорта является активное развитие близлежащей территории, которая имеет статус востребованной деловой зоны, несмотря на близкое расположение с городом. На сегодняшний день на территории аэропорта расположены две гостиницы с ориентировочным объемом номерного фонда 1500 номе-

ров. В ближайшем окружении аэропорта (в радиусе 3 км) расположены еще три гостиницы с номерным фондом в 600 номеров. Международный аэропорт Франкфурта-на-Майне обладает широким комплексом деловой и сопутствующей инфраструктуры, расположенной на территории 125 га. В планах компании Fraport AG также увеличить к 2020 году пассажиропоток до 88 млн человек в год и грузооборот до 3,16 млн тонн в год. Для этих целей предполагается строительство третьего терминала-3 и третьей ВПП. Для этих целей предполагается освоить порядка 350 га прилегающих территорий.

Амстердам обслуживается одним аэропортом — аэропортом Схипхол, расположенным в 17,5 км к юго-западу от города. Это крупнейший аэропорт Нидерландов и четвертый по величине аэропорт Европы. Он был построен в 1916 году. Аэропорт Схипхол состоит из одного терминала, где вся инфраструктура находится под одной крышей. Территория терминала разбита на три зала, все залы связаны переходами. В Схипхоле расположены торговые залы, офисные площади и конференц-зона, что подтверждается высокой долей деловых поездок (65%) и способствует притоку дополнительного дохода.

Кроме внутриаэропортовой инфраструктуры, вокруг аэропорта также активно развивается деловая инфраструктура, которая и составляет полноценный аэрополис. Аэрополис включает территорию в радиусе 2,5 км непосредственно от самого аэропорта. Общая площадь города-аэропорта составляет порядка 2 800 га, включая территорию самого аэропорта. В аэрополисе расположены Business Garden Hoofddorp (офисно-гостиничный комплекс на территории аэропорта, площадь участка — 6,6 га, общая площадь строений: 60 000 кв. м); Schiphol Center — центр аэрополиса, включающий офисные, торговые-развлекательные площади и отели (площадь участка — 31 га, общая площадь строений 165 000 кв. м); Schiphol Rijk — бизнес-парк (площадь участка — 28 га, общая площадь строений — 202 000 кв. м, планируемое увеличение — на 70 кв. м); Schiphol Logistics Park общей площадью 20 тыс.

кв. м. Также в радиусе 3,2 км от аэропорта расположено 10 гостиниц с общим номерным фондом в 2 882 номера. При пассажиропотоке порядка 48 млн человек в год, аэрополис обеспечен гостиничными помещениями значительно лучше вышеперечисленных городов — 60 номеров на 1 млн человек пассажиропотока.

Весьма примечательным является различие в арендной ставке на офисные помещения на территории аэропорта: средняя ставка по городу — \$360 за 1 кв. м в год (данные 2008 года), а средняя ставка на территории аэрополиса — \$370 за 1 кв. м в год. «Подобные показатели являются дополнительными подтверждением наличия спроса на офисные площади в приаэропортовой зоне», — полагает госпожа Павловская.

Свои особенности развития имеет международный аэропорт Орли, расположенный на 14 км южнее Парижа на участке площадью 1 530 га. Он служит главным образом для пассажирских перевозок внутри Франции. В настоящее время аэропорт состоит из северного и южного терминалов, которые были открыты в 1954-м и 1961 году соответственно.

На аэропорт Орли наложены ограничения: так, в 1996 году появился административный запрет на дальнейшее расширение Орли. Также аэропорту запрещено перевозить более 30 млн пассажиров в год; в аэропорту запрещены ночные полеты (с 23:30 до 6:00 утра). Прибывающие в этот период рейсы перенаправляются в аэропорт имени Шарля де Голля. Это было сделано в целях ограждения жителей близлежащих населенных пунктов от шума. В настоящее время в состав аэропорта входит 43 тыс. кв. м офисных площадей, зона для обработки грузов площадью 61 га, три гостиницы с общим номерным фондом порядка 900 номеров. Кроме того, на территории аэропорта располагается большое количество предприятий питания, торговли и сервисных услуг. Говоря о ближайшем окружении аэропорта (в радиусе 3 км), прежде всего следует отметить многочисленные жилые районы пригородов аэропорта; складские комплексы пригородного значения; крупный оптовый рынок (площадь 232 га).

Железная дорога таит

большие трудности Территории вблизи железнодорожных вокзалов в настоящее время вызывают больше сложностей вплоть до первоначального проведения реконструкции или ремонта вокзалных комплексов (ведение Дирекции железнодорожных вокзалов), дефицита земли, мощностей и стесненных условий проведения строительных работ, что в итоге оборачивается значительным увеличением бюджета развития.

Эвелина Павловская в качестве примеров развития инфраструктуры на железнодорожном транспорте приводит японский город Нагоя, где над вокзалом возведен пятидесятиэтажный офисно-гостиничный центр. Также она вспоминает, что в комплексе вокзала Юнион-Стейшн (Сент-Луис, США) включены не только комнаты отдыха, бары, игровые автоматы, но и водные аттракционы.

На специфику развития коммерции у транспортных узлов основное влияние оказывают развитие инфраструктуры вокруг этих объектов. Прежде всего это транспортная составляющая (удобство и доступность подъезда как личным, так и общественным транспортом, парковки, перемещения между объектами). Также влияю обеспечение территорий инженерными коммуникациями и конкурентные коммерческие условия.

«Государство активно способствует развитию территорий вблизи транспортных узлов. Но длительность согласовательных действий (например, в таких крупных структурах как ОАО „РЖД“, „Аэрофлот“), различные бюрократические проволочки в государственных и муниципальных органах власти, затягивают процесс получения различных разрешительных документов, что и удлиняет сроки разработки концепций и может оказать влияние на актуальность проектных разработок», — считает госпожа Павловская.

Привлечение института ГЧП в развитие инфраструктурных проектов может помочь сдвинуть с «мертвой точки» многие инфраструктурные объекты и при выгодных кредитных условиях способствовать их успешной реализации.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ



забыли оформить подписку?

(812) 271 36 35

стоимость подписки на газету «Коммерсантъ» с учетом ежедневной доставки издания в офис подписчика в течение одного месяца — от 517 руб./1 экз.*

* — конечная стоимость подписки зависит от выбранного способа доставки через Почту России или СЗАО «ПРЕСС-ИНФОРМ». Узнайте подробную информацию у менеджера отдела подписки по телефону или e-mail: office@spb.kommersant.ru

ДОМ

Чиновники займутся маркетингом

для развития своих регионов

генплан

Проблемы создания проектов-«паровозов», которые бы формировали имидж населенных пунктов и регионов, тревожат умы местных руководителей уже не первый год. Однако найти такую «маркетинговую фишку», которая была бы способна стать своего рода магнитом для других инвесторов и которая оказывала бы влияние на имидж региона, по силам далеко не каждому губернатору или мэру. «Маркетинг регионов» станет одной из тем, которые планируются обсудить в ходе начинающего свою работу 8 сентября форума PROEstate.

Разработка и использование программы территориального маркетинга сегодня способны решить ряд проблем: повысить инвестиционную привлекательность городов и тем самым повысить доходы бюджета, получить дополнительную прибыль от продажи земельных участков, привлечь успешные компании в регион. Региональный маркетинг создает основу деятельности бизнеса и дает ответы на вопросы и вызовы современного рынка. Так стратегическое планирование позволяет эффективно использовать конкурентные преимущества городов и территорий.

Направление движения

Территориальный маркетинг также позволяет оценить и определить основные векторы развития региона, которые могли бы быть наиболее экономически эффективны в данном месте. Так, одним из основных векторов развития Петербурга и Ленинградской области является отрасль автомобилестроения. Для инвесторов создаются специальные льготные условия для развития здесь автомобильных и комлектующих производств, повышая тем самым как инвестиционную привлекательность города и области, так и налоговые доходы региона. В качестве примера применения территориального маркетинга в небольших городах можно привести Усть-Лугу. Масштабное строительство порта, которое влечет за собой создание целого города с развитой инфраструктурой, влияет на долгосрочное комплексное развитие экономики и социальной сферы данной территории.

Директор по маркетингу генподрядной компании СТЕР Дмитрий Карманов считает, что для повышения эффективности планирования городов и территорий и более активного привлечения в них бизнеса чиновники должны сосредоточиться на развитии инфраструктуры и оптимизации схем взаимодействия с потенциальными инвесторами. «Инфраструктурный вопрос является наиболее важным для привлечения инвестиций. Если избавить бизнес от необходимости тратить огромное количество времени и сил на получение разрешений на подключение к электросетям, водопроводу и канализации, а иногда и самим прокладывать эти сети, инвесторы это оценят. Кроме того, для бизнеса важно чувство стабильности и защищенности. Например, при решении о строительстве какого-либо объекта девелоперы обязательно обращают внимание на наличие генплана по развитию этой территории. Такой документ, обозначающий правила игры хотя бы на 10, а лучше на 20 лет, дает понять, каким образом будут застраиваться расположенные поблизости участки, как будет развиваться территория, что очень важно для девелоперов, проекты которых весьма протяженны по времени», — говорит господин Карманов.

Генеральный директор ЗАО «ЭкспоФорум» Анатолий Ерку-

лов напоминает, что история знала примеры, когда один проект явился катализатором развития всего региона. «Хрестоматийным является опыт города Бильбао, центра Страны Басков. Появление в городе музея Гуттенхайма и развитие транспортной и гостиничной инфраструктуры превратило провинциальный городок в Мекку ценителей современного искусства. Это явление получило название „эффект Бильбао“. Территориальный маркетинг — явление совершенно новое для России и пока неосвоенное. Из примеров последних лет могу припомнить только создание резиденции Деда Мороза в Великом Устюге и рекламную кампанию курортов Краснодарского края. Все прочие проекты не оказали сколько-нибудь значительного влияния на привлекательность региона. Миграционные процессы, происходящие в крупных городах, в основном обусловлены экономическими причинами и не имеют отношения к маркетингу. Сейчас самый заметный в России проект территориального маркетинга — Сочи-2014. Но это федеральный проект. Помимо него, нужны инициативы на местах, и их должно быть много, пусть и не таких масштабных», — считает Анатолий Еркулов.

Без власти — нигде

Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», согласен с коллегой: «Если говорить о каких-то знаковых проектах региона, но на память мало что приходит: вероятно, промзона „Дониверево“, жилые проекты в районе Гатчины... Разумеется, такие проекты будут развиваться там, где есть определенная подготовка: инженерная инфраструктура, разработанная концепция. Очевидно, что этим должны заниматься местные власти», — говорит господин Альев.

Владимир Копылов, ведущий аналитик компании Setl City, говоря о проектах-«магнитах» вспоминает такие проекты, как жилые районы «Семь столиц» (вблизи пересечения КАД и Мурманского шоссе у юго-восточной границы Петербурга), «Южная долина» (СК «Стоун») во Всеволожске, «Девяткино» (ГК «Арсенал-недвижимость»), микрорайон во Всеволожском районе в поселке Бугры на ул. Полевой (компания «Сигма»). Но все эти проекты находятся на границе с городом. В Ленинградской области территориальный маркетинг находится пока еще в неравном состоянии. У каждого муниципалитетного образования, конечно, есть собственный генеральный план, который, как правило, разрабатывался архитектурными институтами, работающими еще с советских времен. И говорить о какой-либо полноценной концепции развития этих территорий на годы или ближайшие десятилетия пока не приходится. «На мой взгляд, для развития территориального маркетинга необходима поддержка со стороны органов власти, которые должны



Территориальный маркетинг в укрупненном виде — это генплан, разработка которого является необходимым условием для сбалансированного развития любого города

разработать планы развития существующих населенных пунктов и инициировать строительство новых. Для этого необходимо развивать транспортную инфраструктуру и наращивать инженерную. Но людям нужно не только жилье. Важно обеспечить их рабочими местами, а для этого требуется стимулировать развитие производств неподалеку от новых жилых кварталов. А пока, более или менее грамотное, но все же точечное, комплексное развитие территорий идет именно в вышеперечисленных жилых районах, где учтены потребности жителей, хотя бы объектами социальной инфраструктуры», — говорит господин Копылов.

Деловая столица

Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК девелопмент», считает, что современная маркетинговая стратегия Санкт-Петербурга, к примеру, ориентирована на достижение европейского стандарта качества городской среды, позиционирование города как международного многофункционального контактного центра региона Балтийского моря и Северо-Запада России. Петербург является крупным центром деловой активности: его территория сегодня — это площадка для мероприятий международного уровня. Примером тому является проведение Международного экономического форума, который еще называют «российским Давосом». «Сотрудничество на международном уровне между отдельными бизнес-структурами сегодня перерастает в сотрудничество между городом и другим государством. К примеру, открытие завода «Тойота» в Шушарах символизирует развитие партнерских отношений между Санкт-Петербургом и Японией и говорит о включении нашего города в глобальные экономические процессы. «Для делового имиджа города как внутри страны, так и для грамотного позиционирования Санкт-Петербурга на мировой арене не только как центра культуры, но и как второй деловой столицы России, важна тема создания и так называемого Петербург-Сити. Реализация данного проекта также идет в русле задач успешного территориального маркетинга. Что касается небольших городов России, то данные техники управления практически не применяются. Конечно, территории с глубокими историческими корнями и уникальными достопримечательностями продвигают себя в информационном пространстве, но эти примеры единичны», — говорит господин Абрамов.

Председатель правления Северо-Западной палаты недвижимости Павел Соколов отмечает, что в 75% городах Ленинградской области отсутствуют генеральные планы развития города, они формировались в советский период и на сегодняшний момент устарели. «Все попытки обновить генплан — это попытки залатать дыры на уже рассыпавшейся жилетке. Одна из проблем заключается в том, что деньги на формирование генпланов должны найтись в самих небольших городах. Так что на сегодняшний момент все развитие идет методом тыка и зависит от активности предпринимателей», — с горечью констатирует господин Соколов.

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, впрочем, замечает, что отсутствие генерального плана может оказаться на руку собственникам крупных территорий: «Территориальный маркетинг в укрупненном виде — это генплан, разработка которого является необходимым условием для сбалансированного развития любого города. Некоторые собственники крупных территорий в небольших городах, которые приобрели участки еще до кризиса, сейчас начинают снова задумываться о возможности дальнейшего их развития. Это удобный момент для девелопера, так как во многих городах генплан еще находится на стадии разработки или доработки, и развитие крупной территории может повлиять на его формирование».

Чиновничья болтовня

Директор по консалтингу и оценке NAI Besar Игорь Лучков отмечает и такой нюанс: вместо реальной работы чиновники лишь создают документы, которые называют стратегией. Но их создание сводится к банальному перечислению целей. «Например, желание наладить развитие на уровне западных регионов должно быть сопутствующим фактором, а не целью. Возникает вопрос, что именно нужно развивать в городе. Если говорить об имиджах Санкт-Петербурга и Ленинградской области, то здесь есть проблема. Структурно они не разделены, поэтому решения часто принимаются хаотично. С точки зрения рыночных отношений, Петербург и область идут по разным путям. В Санкт-Петербурге упор делается на развитие бизнеса, строительство жилья, а в Ленинградской области — на промышленном и складском направлении. Конечно, играет территориальный фактор. Но при этом

нужны глобальные проекты, которые будут способствовать развитию региона. В Ленинградской области одним из таких проектов является порт Усть-Луга. Появлять также может и запуск скоростной магистрали. Хотя одним из ее минусов является то, что понадобятся оперативные развязки, иначе транспортная ситуация может усугубиться. В Петербурге проектов значительно больше: «Охта-Центр», «Балтийская жемчужина», «Новая Голландия» и т. д. Правительство города делает шаги, и это вызывает достаточно большой резонанс», — говорит господин Лучков.

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg, затрудняется назвать проекты в городах Ленинградской области, которые формируют имидж города и которые действительно могут стать каким-то стержнем для маркетинга и его продвижения, для повышения привлекательности и конкурентоспособности. «Я могу назвать только Усть-Лугу. Но это проект скорее не существующего города, а порта и развития вокруг него городского поселения. Потенциально это наиболее показательный пример, когда существует понятный проект с внятной маркетинговой стратегией и развитием вокруг этого проекта современной городской среды. Есть определенная возможность концептуально это продвигать. В других городах крупных проектов немного, а таких, которые были бы витриной города, кроме самого Санкт-Петербурга, прак-

тически нет», — рассуждает господин Пашков.

Вопрос повышения конкурентоспособности города или региона, по словам экспертов, очень сложен и многогранен, и выходит за рамки только девелопмента недвижимости. Поскольку вопрос конкурентоспособности на уровне страны, и, в частности, для мегаполиса связан с целым рядом факторов, из которых территориальное планирование — только один, и не самый важный. Хотя, безусловно, данный аспект имеет значительный вклад, поскольку современные подходы к планированию и социальной и социальной инфраструктуре, общественных пространств — все это создает среду обитания. Для человека при выборе места жительства и/или места работы, помимо финансовых факторов играет большую роль качество жизни, одним из аспектов которого является качественная среда обитания. «У нас, к сожалению, на сегодняшний день из реализованных или находящихся на строительной стадии проектов с полной уверенностью я бы не назвал ни один, действительно формирующий качественно новую среду и представляющий собой некое „лицо“ петербургского девелопмента».

Ряд подобных проектов находится в стадии проработки, и я надеюсь, что в течение ближайшего десятилетия мы увидим прорыв в этом направлении», — прогнозирует господин Пашков.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ, ВАЛЕРИЙ ТРИБАНОВ

КОНТЕКСТ

ФИНАНСЫ

Чистая прибыль «Северного города» по РСБУ выросла в 7 раз

ЗАО «Северный город» (входит в холдинг RBI) отчиталось по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) за I полугодие 2010 года. Чистая прибыль компании за отчетный период увеличилась в 7 раз по отношению к аналогичному периоду прошлого года и достигла 306 млн рублей. Выручка компании по РСБУ в I полугодии 2010 года составила 926 млн рублей. **Олег Привалов**

ДРУЖБА НАРОДОВ

Петербургжцы покупают латвийскую недвижимость

На 10% за полтора месяца выросло количество обращений по латвийскому направлению купли-продажи жилой недвижимости, отмечают специалисты NAI Besar. После падения на 56% рынок жилья Латвии предлагает одни из самых низких в мире цен на объекты недвижимости. В первую очередь, латвийская недвижимость интересна обладателям городских квартир, ищущих альтернативу дачам.

«На сегодняшний день квартиру в Риге можно приобрести за 50 тыс. евро, — говорит генеральный директор агентства недвижимости „Бекар“ Сергей Козлов. — Однокомнатную квартиру в кружке — и вовсе за 25 тыс. евро. Это как минимум вдвое дешевле аналогичных объектов в Петербурге и практически втрое дешевле самых экономичных предложений в Москве. Порядка 1000 евро за квадратный метр — стоимость дома в престижных районах Риги и на побережье Рижского залива. В Ленинградской области по сравнимым ценам предлагаются лишь старенькие деревянные домики в садоводствах».

«В Латвии есть несколько престижных районов, в том числе, с объектами среднего и выше среднего классов, — отмечает генеральный директор NAI Baltics Валдис Лигерс. — Предложение элитных объектов в Латвии сравнительно мало востребовано и не велико по объему. Это объекты в тихом центре Риги, в старой Риге (где, правда, шумно на выходных), в районах Межапаркс, в элитном районе Бальтэзерс с безопасными песчаными пляжами одноименного озера (10 км от Риги), юральские поселки в западную сторону от залива (70 км от Риги) и объекты в восточной стороне от залива — в районах Вецаки, Саулкрасти, Скулте (30–70 км от Риги)».

Аналитики NAI Besar подсчитали, что средние цены на жилую недвижимость Латвии в кризисный период упали на 56%, однако в силу высокого спроса на некоторые сегменты качественной недвижимости с начала года этот показатель уже вырос на 16%.

Сравнительно низкие цены на недвижимость тем более привлекательны в силу экологии, выгодно отличающейся от российской, более мягкого климата и членства страны в Европейском союзе. И без того активный спрос подогрели недавние изменения в иммиграционном законодательстве страны: с 1 июля 2010 года иностранные инвесторы, вложившие в экономику страны более 140 тыс. евро, получают вид на жительство и право на свобод-

ное перемещение по территории Евросоюза для себя и членов своей семьи.

«Примеч Рига и Юрмала — это не то, что наши петербургские пригороды, — добавляет Сергей Козлов. — Концерты, фестивали и прочее — сфера развлечений там развита очень хорошо. Уровень сервиса соответствует Западной Европе. При этом добраться до Латвии можно за 45 минут из Петербурга на самолете и часа за два из Москвы».

Специалисты «Бекара» отмечают, что девелоперские проекты в Латвии приносят до 20% доходности. Наиболее привлекательными являются варианты перепрофилирования объектов под жилье комфорт- и бизнес-класса. Например, среднего уровня гостиница в Риге предлагается за 800–1000 евро за кв. метр. При существующей сезонности (сезон — 3–4 месяца) и средней заполняемости 26%, доходность гостиничных объектов редко превышает 3–4%. Однако при перепрофилировании здания под жилую функцию доходность составит порядка 15–20%. Аналогичны показатели проектов перепрофилирования старых полуразвалившихся объектов: при вложениях на уровне 500–800 евро за кв. метр, редевелопмент под жилье востребованных сегментов обеспечивает до 20% доходности.

«Членство в Европейском союзе делают Латвию более привлекательной для западных инвесторов, так как для них принадлежность к Евросоюзу — это дополнительное подтверждение сравнительно низкой рискованности вложений, — отмечает исполнительный директор NAI Besar Давид Годшо. — Такая позиция западных инвесторов, в том числе, способствует увеличению интереса к латвийским объектам со стороны инвесторов российских».

Роман Русаков

СЪЕМ

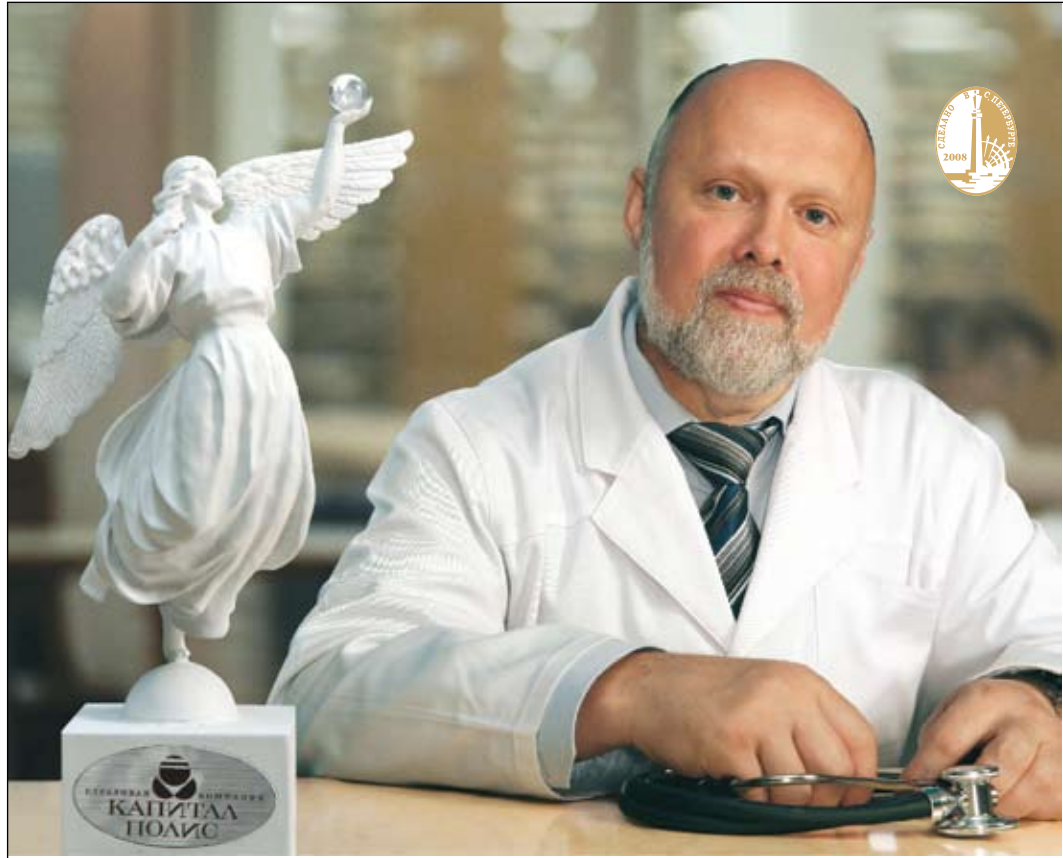
Невский район лидирует у арендаторов

С 16 по 20 августа в списке самых востребованных объектов у съемщиков жилья лидируют однокомнатные квартиры Невского района Петербурга. Средняя арендная ставка для них составляет 14,9 тыс. руб. в месяц.

По данным городской справочной по недвижимости «Квартирный вопрос», в десятку наиболее часто встречающихся запросов от потенциальных съемщиков жилья за неделю также вошли однокомнатные квартиры Приморского, Московского, Калининского, Выборгского и Фрунзенского районов (по мере убывания частоты запросов). Арендные ставки на эти объекты колеблются в пределах от 14,9 (Калининский и Фрунзенский районы) до 16,6 (Московский район) тыс. руб. в месяц.

Популярностью у съемщиков пользуются комнаты Центрального (8,5 тыс. руб. в месяц), Невского (8,2 тыс. руб. в месяц), Московского (8 тыс. руб. в месяц) и Приморского (8,4 тыс. руб. в месяц).

Согласно поступившим в городскую справочную по недвижимости «Квартирный вопрос» предложениям, минимальная сумма, за которую петербуржцы готовы сдать свою собственность в аренду, начинается от 8,2 тыс. руб. (цена сдачи комнаты в Калининском районе). Самая низкая средняя цена предложения аренды однокомнатных квартир оказалась в Невском районе — 16,2 тыс. руб. в месяц. **Роман Русаков**



СК «Капитал-полис» — победитель конкурсов по качеству «Сделано в Санкт-Петербурге 2008» в номинации «Добровольное медицинское страхование среднего и малого бизнеса».

Ангел-хранитель вашего здоровья



320-6534

Московский пр., 22
www.capitalpolis.ru

ДОМ

Промзоны ждут жильцов

пространство для жизни

(Окончание. Начало на стр. 16)

По его словам, на Васильевском острове — это район Уральской улицы и территории, прилегающие к Балтийскому заводу, на Петроградской стороне — это почти весь Петровский остров и отдельные кварталы в западной и восточной частях района. Большое количество заводов, фабрик и складов находится на Выборгской стороне (Выборгская, Арсенальная и Свердловские набережные), а также в районе Московского проспекта, Черной речки и Обводного канала.

По словам господина Карманова, основными сложностями при редевелопменте промышленных территорий являются возможные проблемы с юридическим статусом участка, определение четкой структуры собственности, а также трудности, возникающие при переводе «пятен» из промышленного статуса в категорию жилой или общественно-деловой застройки. Кроме того, достаточно дорог и затратен по времени сам процесс переноса промышленного предприятия в другое место. Есть проблемы и с окружением таких участков — зачастую нужно преобразовывать сразу огромную территорию, иначе жилой квартал или бизнес-центр в унылом промышленном окружении будет не востребован.

Однако до кризиса эти сложности не пугали инвесторов, которые в условиях нехватки мест для строительства и высокой цены, требуемой городом за земельные участки, постепенно реализовали несколько заметных объектов по выводу промышленных предприятий за пределы исторического центра Петербурга. «В кризис реализация таких проектов по понятным причинам была заморожена. А вот сейчас девелоперы обращают внимание на промышленные территории пока не очень охотно. Дело в том, что из-за кризиса в Петербурге опять появилось достаточно большое количество доступных участков. Некоторые участки продаются в связи с тем, что за последнее время на них так и не были построены объекты, другие выставляются на продажу владельцами, чтобы рассчитаться с долгами. Причем стоимость земли сейчас на десятки процентов ниже, чем до кризиса. В таких условиях непростые и дорогостоящие проекты по редевелопменту промышленных территорий пока не очень нужны инвесторам. Интерес к ним опять начнет расти только после того, как вновь возникнет дефицит земли под строительство. Который рано или поздно произойдет», — отмечает Карманов.

Место месту — рознь

Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК девелопмент», отмечает, что при расчете эффективности реструктуризации промышленных территорий необходимо учитывать их локацию. «Мы получим абсолютно разные данные по территориям, располагающимся в центре и на периферии.

Вероятнее всего, на периферии адекватным будет строительство жилых комплексов и зон рекреации. Что касается

коммерческой недвижимости, то рационально строить такие объекты на бывших промышленных территориях в центральной части Петербурга. К примеру, проект переезда «Адмиралтейских верфей» открывает новые возможности для девелоперов», — считает Дмитрий Абрамов.

Перенос производственных площадей благоприятно скажется не только на экономических показателях, но и улучшит экологические характеристики города, создаст более удобную логистическую инфраструктуру. Господин Абрамов указывает на то, что городская программа по переводу производств из исторического центра набирает темп, и необходимо очень грамотно подойти к реализации данного проекта, чтобы минимизировать ряд проблем: при переоборудовании предприятий возможны их временные остановки и временная потеря рабочих мест; территория достаточно загрязнена и потребуются немалые вложения средств для того, чтобы перевести их в пригодное для развития состояние.

Так или иначе, полная ликвидация промышленных территорий в центре города — это всего лишь вопрос времени, и в ближайшие десятилетия данные территории будут использоваться согласно их архитектурно-пространственным характеристикам.

Максим Михайлов, исполнительный директор компании Maris Properties in Association with CB Richard Ellis, считает, что в условиях кризиса уже начатые проекты по редевелопменту промышленных территорий будут активнее менять функциональное назначение. «Так называемое „серое кольцо“ вокруг центра является транзитной территорией. Поэтому торговые помещения в таких местах развиваются плохо. Лучше обстоит дело с офисными проектами. Еще перспективнее было бы строить жилье. Несмотря на экологию, цена „входа“ достаточно невысокая, а доступ к метро и наличие сетей могут обеспечить успех. Так решил поступить Главстрой, конвертировав проект на участке Обводный — Шкапина — Розенштейна в частично жилое направление. Однако для прочих случаев желателен комплексный подход, с частичной рекультивацией земель и реконструкцией целых кварталов», — говорит господин Михайлов.

Долгоиграющий проект

Лариса Инченкова, коммерческий директор ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», видит и положительные моменты в том, что из-за кризиса проекты по редевелопменту промышленных территорий приостановились: эта вынужденная пауза позволила создать проекты, максимально отвечающие требованиям изменившегося рынка. «Сегодня большинство крупных проектов редевелопмента в Петербурге в рабочем состоянии, более того, по многим из них в этом году активизировались строительные работы. К примеру, мы начали реализацию масштабного

„Смольного квартала“ с премиальной жилой и коммерческой недвижимостью, а также завершаем проектирование жилого комплекса на проспекте Медиков, 10», — говорит госпожа Инченкова.

«Редевелопмент территорий, занятых различными промышленными предприятиями, медицинскими и социальными учреждениями, воинскими частями, — это очень трудоемкий и длительный процесс, который растягивается на годы. Решение подобных задач под силу только профессионалам. Скажем, перед тем как начать строительство „Смольного квартала“, мы на протяжении нескольких лет решали вопросы по переезду учреждений, которые находились на территории будущей застройки. Для пациентов ПНИ №1 были построены современные медицинские корпуса в Зеленогорске и в Красном Селе. Детский сад открыл свои двери в доме на Таврической улице. Дом творчества юных „Живая земля“ был перевезен в новое здание в Приморском парке Победы. Совершенно очевидно, что была проведена невероятная по объему и сложности работа. Другой показательный пример корпорации связан с переводом молокозавода за черту города. На его месте по адресу ул. Радищева, 34, был построен элитный жилой дом. Важно отметить, что это был первый опыт перевода предприятия из исторического центра Петербурга», — продолжила госпожа Инченкова.

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg, согласен с тем, что сейчас ситуация постепенно нормализуется. «Мы, постоянно общаясь с нашими клиентами, у которых есть такого рода проекты, видим, что они снова начинают возобновлять работы по этим проектам. Как правило, в большей степени проекты реновации промышленных территорий находятся в стадии подготовки градостроительной документации, подготовки участков и проектных проработок. За период кризиса многие из них сменили функциональную концепцию. Понимая, что коммерческий сегмент рынка (особенно офисный) испытал большее падение и дольше восстанавливается, чем жилой, девелоперы переориентировали проекты в большей степени на жилую составляющую», — говорит он.

«В целом, по нашим наблюдениям, в ближайшие 2–3 года большинство проектов, которые были и остаются реалистичными с точки зрения их рыночной целесообразности и экономики, возобновятся. В первую очередь, развиваются те из них, где производственная деятельность не ведется, либо ведется в сильно уменьшенных масштабах. Это связано с тем, что процесс вывода действующего производства очень сложен и требует поиска подходящей площадки для переноса, нового строительства на ней, перевоза существующего и приобретения нового оборудования», — продолжает Николай Пашков.

РОМАН РУСАКОВ

Интернет-кафе с деловым уклоном

Коворкинги не приживаются в Петербурге

офисная недвижимость

Собрать фрилансеров и стартап-команды со всего города в одном офисном пространстве, дать каждому рабочее место и возможность для профессионального развития, общения с идейно близкими людьми — вот для чего создаются коворкинги (coworking). Однако в последнее время в России, и в Петербурге конкретно, находится все меньше желающих обосновываться в таких офисах и тратить деньги, пусть и небольшие, на их аренду.

Суть коворкинга определил в 2005 году американский программист Бред Ньюберг, которому и дома не работало, и в корпоративные отношения ввязываться не хотелось. Свободу действий и времени, так привычные для фрилансеров, Ньюберг решил соединить с офисной работой и создал первый в мире коворкинг. Американец арендовал небольшое помещение и «поселил» там за определенную плату несколько свободных специалистов, то есть фрилансеров. Название для этого явления — coworking (от co-working «совместно работающий») Ньюберг придумал также сам.

• Коворкинг — совместно арендуемое помещение для работы независимых фрилансеров или небольших компаний. Каждый коворкер платит ежемесячно за одно (свое) рабочее место и по собственному желанию объединяется с другими участниками коворкинг-сообщества для более эффективной работы.

В нашей стране первый коворкинг-офис «Башня» появился в 2008 году в Екатеринбурге. Вслед за «Башней» такие офисы стали появляться в Москве, Новосибирске, Перми и других городах. В Петербурге было открыто сразу несколько коворкингов — New Level на Литовском проспекте, «Вектор» на Шпалерной улице и StartUp Place на Ораниенбаумской улице.

«Коворкинг — это как обычный офис, — говорит создатель «Башни», пионер российского коворкинг-движения Алексей Глазков. — Только здесь нет ощущения „Большого Брата“, который следит и командует. Люди приходят и работают в привычном для них графике, ни под кого не подстраиваясь».

Идея коворкинг-центров подобна идее интернет-кафе, — рассказывает директор по маркетингу NAI Besar Наталия Черейская. — Коворкинги ориентированы на фрилансеров, которым для работы периодически требуется оборудованное рабочее место, кабинет или переговорная. Чтобы не встречаться с клиентами на квартирах и в общественных местах, арендаторы коворкинг-центров приглашают их в такой „офис“.

Целевая аудитория коворкингов — молодые семейные мужчины или пары в возрасте 20–30 лет. Большинство имеют технический склад ума, работают в сферах IT, дизайна, бизнеса и рекламы.

«Все, кто сидит в моем коворкинге, — айтишники, так как я сам занимаюсь IT, —



Коворкинг — это как обычный офис, говорят адепты этого формата, только там нет ощущения «Большого Брата», который следит и командует

говорит организатор петербургского коворкинг-центра StartUp Place Борис Умитбаев. — Изначально искал офис для себя, и мне нужно было всего 2–3 рабочих места. Однако маленькое помещение для своей команды я не нашел, и пришлось арендовать большое. Часть его я начал сдавать в аренду фрилансерам, не желающим или не имеющим возможности трудиться дома».

По словам Бориса Умитбаева, в России классических коворкингов, когда команда разработчиков арендует одно на всех помещение для стартапа, — единицы. Чаще всего в нашей стране коворкинги создаются по иной схеме — находится организатор, который снимает большое помещение, желательно в офисном здании, и потом сдает его незнакомым друг с другом фрилансерам. Так формируются новые связи между независимыми профессионалами, растет их производительность, создаются новые стартапы.

«Грубо говоря, коворкинг — это сдача площадей в субаренду, — говорит Алексей Глазков. — Но здесь критическое значение имеет сообщество, а не недвижимость».

Обычно условия работы в коворкинге устанавливаются 5–10 людьми, которые составляют костяк того самого сообщества свободных специалистов. При этом есть некоторые общие принципы: открытость, готовность к сотрудничеству, неконфликтность и честность.

«Лично я не беру в свой коворкинг тех, кому надо много говорить по телефону, — говорит Борис Умитбаев. — У нас орендрасе, и разговорчивые товарищи могут мешать другим арендаторам».

Люди, работающие в коворкинг-центрах, могут присоединяться к любым стартап-командам или группе организатора этого рабочего центра. Для фрилансеров это возможность обрести новые навыки, для их заказчиков — в одном месте собрать всех нужных специалистов.

Цена вопроса

Чтобы открыть свой коворкинг-центр, в первую очередь нужно проникнуться идеей. Затем найти деньги, оформить юридическое лицо, арендовать или купить помещение, обустроить его, начать сдавать и платить налоги.

«Только вот в России при нынешнем понимании идеи коворкинг-движения вряд ли получат шанс на будущее, — комментирует Алексей Глазков. — Никто не понимает перспектив коворкинга в нашей стране и, соответственно, никто не способен выстраивать долгосрочную стратегию развития».

В свое время Глазков для запуска «Башни» потратил порядка 40–50 тыс. рублей. За все же время работы с коворкинг-центром (в том же 2008 году проект был закрыт) екатеринбургский активист потратил около 300 тыс. рублей. Этими деньгами Алексей покрыл расходы на аренду помещения, его обустройство и рекламу коворкинга. В Москве и Петербурге

эта цифра примерно в 4 раза больше.

Заработать на коворкинге сейчас почти нереально. Многие с настороженностью относятся к этому явлению.

«Теоретически можно работать на коворкинг-центре, но на практике не получается, — говорит Борис Умитбаев. — У нас менталитет другой, нежелание у тех же американцев. Например, в StartUp Place половина мест пустует, так как народ предпочитает трудиться дома и ничего не платить за рабочее место».

До кризиса Борис сдавал одно рабочее место за 5 тыс. рублей в месяц. После того, как поток коворкеров, отличающихся тягой к экономии, спал, цену пришлось сбить до 4 тыс. рублей.

За эти деньги коворкер может получить доступ в офис с 8:00 до 23:00, метро в двух минутах ходьбы, помещение орендрасе на 12 рабочих мест, безлимитный интернет, рабочее место (стол, стул, настольная лампа), переговорную комнату общего пользования, которая порою становится комнатой отдыха, туалет, раздевалку, сейф, кафе, кулер, чистую воду, чай, кофе, сахар, влажную уборку каждый день.

В другом петербургском коворкинг-центре New Level, пока он не закрылся из-за нерентабельности, были несколько иные цены. За практически такие же условия — 6 тыс. рублей в месяц. Если же кому-то потребуются собственный шкафчик и возможность установить свой компьютер на рабочем столе, плата повысится до 10 тыс. рублей в месяц.

Распространен также вариант сдачи рабочих мест посуточно. Такой вариант удобен для тех, кто приезжает в командировку или объединяется с другими фрилансерами для общего завершения проекта. Средняя цена посуточной аренды коворкинга — 250–300 рублей.

«Заработать на коворкинге, если иметь в виду субаренду площадей, нельзя, — говорит Алексей Глазков. — Зато можно получить выгоду. Для этого нужно использовать умения и опыт коворкеров, комбинируя различные команды для разработки всяческих заказов и бизнес-проектов».

При столь низком интересе со стороны потенциальных арендаторов, который сейчас наблюдается, коворкинг-центры в России вряд ли будут жизнеспособны. Нет достаточного количества коворкеров, чтобы организатором центра для них можно было покрыть хотя бы аренду помещения, не соблюдаются основные принципы работы в сообществе и сказывается влияние экономической ситуации в стране.

«Коворкинги закрываются, так как нет платежеспособного спроса, — говорит Наталия Черейская. — Люди стараются экономить. Даже в бизнес-центрах уровень вакансий достигает 30 процентов. Что уж говорить о помещениях малоизвестного пока формата...».

ДАША ГИЛЕВА



ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ
В.О., Средний пр., 85
(812) 600-03-94
www.arin.spb.ru

Дома Вас ждут!



от 95 000 до 150 000 рублей за кв. метр!



ООО «Арин» в Софии. Справочная информация размещена на сайте www.arin.spb.ru. Фото: Россия