



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ОТЛУЧИТЬ

В прошлые выходные я видела в книжном магазине чудесную книжку в твердом переплете под многообещающим названием «Утро Патриарха. Детские годы Алексия II». 420 рублей, между прочим. Рядом были выставлены еще три книги на ту же тему, но изданы поскромнее и стоят подешевле. Со дня смерти патриарха прошло так мало времени, что не возникает сомнений — материал собирали заблаговременно и ждали своего часа. Меня теперь не покидает ощущение, что недолго осталось ждать момента, когда Алексия II выдвинут в святые. Причем первое чудо (а чудеса — необходимое доказательство святости претендента) уже произошло.

В распоряжении „Ъ“ оказался подготовленный в Минэкономразвития проект закона «О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения», согласно которому все зарегистрированные в РФ религиозные конфессии получают право собственности на здания и земли. В таком случае Русская православная церковь станет одним из крупнейших в стране собственников.

Причем спишут все, как теперь принято, на кризис. Дескать, передав церкви ее имущество, государство избавится от необходимости содержать культовые сооружения. В середине марта законопроект должен быть рассмотрен на заседании правительственной комиссии по вопросам религиозных объединений.

РПЦ не в первый раз, но упорно штурмует кабинеты власти, требуя передать церкви в собственность имущество, которое в настоящий момент находится у нее в безвозмездном бессрочном пользовании. Поскольку именно собственностью иерархи смогут распоряжаться по собственному усмотрению. А когда это произойдет, чем, собственно, РПЦ будет отличаться от ЗАО или ООО с недавно назначенным гендиректором? Да ничем, пожалуй. Правда, в отличие от других ООО и ЗАО, устав этой компании имеет многовековую историю, но ее миссия теперь не очень прозрачна.

Новый собственник начнет более активно сдавать в аренду офисы (в основном категории С), но есть и новострой с подземной стоянкой на Волхонке с трапезными палатами и конференц-залом, которые можно арендовать прямо на сайте заведения. По числу объектов, а также по количеству гектаров земли конкуренцию церкви смогут составить только «Газпром» и РЖД.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ВЫСТАВОЧНЫЕ ОБРАЗЦЫ

ЧУТЬ МЕНЬШЕ НЕДЕЛИ ОСТАЛОСЬ ДО ОТКРЫТИЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ УСПЕШНЫХ СРЕДИ РОССИЙСКИХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВОК — МИПИМ-2009. В ЭТОМ ГОДУ ВО ДВОРЦЕ ФЕСТИВАЛЕЙ БУДЕТ НА ПОРЯДОК МЕНЬШЕ РОССИЙСКИХ СТЕНДОВ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ. МЫ ЖЕ РЕШИЛИ ВЫЯСНИТЬ, НАСКОЛЬКО УСПЕШНЫ БЫЛИ ПОИСКИ ИНВЕСТИТОРОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРОЕКТОВ, ВЫСТАВЛЕННЫХ В КАННЕ В БОЛЕЕ ЩЕДРЫЕ ГОДЫ. АННА ГЕРОЕВА



ВАЛЕРИЙ ГЕВЯГИН

БОЛЬШИНСТВО ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ПРИВОЗИЛИ НА МИПИМ В ПРОШЛОМ И ПОЗАПРОШЛОМ ГОДАХ, ТАК И НЕ НАШЛИ ИНВЕСТИТОРОВ

В КАЛАШНЫЙ РЯД Согласно нашему опросу, проведенному среди девелоперов, большинство региональных проектов, которые российские компании привозили на МИПИМ в прошлые годы, все еще ищут инвесторов.

В 2007 году свои проекты в Канне представила 561 российская компания. В 2008 году на МИПИМе, по официальным данным организаторов, число участников из России было рекордным: выставлялось более 770 российских компаний из 34 регионов страны.

Уменьшение числа участников в этом году свидетельствует о том, что финансовое положение большинства российских девелоперов неважное. На МИПИМ-2009 будет представлено всего 24 российских стенда. Многие компании решили сэкономить. Например, по словам директо-

ра по экономике калининградского фонда развития «Возрождение» Даниила Кофнера, в рамках 20% сокращения бюджета Калининградской области решено в МИПИМ-2009 не участвовать. «На мой взгляд, это вполне логично: Калининградская область напрямую работает с международными инвесторами и температуру инвестиционного интереса чувствует как никто другой. Сейчас этот интерес находится в режиме „заморозки“ как минимум на один год, поэтому все в основном и сконцентрировалось на конкурсах, концептуальной работе и редевелопменте», — говорит Даниил Кофнер.

Далеко не все участники прошлогоднего МИПИМа охотно рассказывали нам о нынешнем состоянии проектов, выставленных во Франции в прошлом и позапрошлом годах. Из 36 компаний — участников выставки, в которые

мы обратились с вопросами, лишь в 10 согласились на них ответить. Например, авторы проекта «Уфа-Сити», вначале с воодушевлением откликнувшиеся на просьбу рассказать о поисках инвесторов, наотрез отказались комментировать текущее положение дел. По концепции «Уфа-Сити» — многофункциональный комплекс, расположенный в центре башкирской столицы. В него должны войти три 180-этажные башни, бизнес-центр на 75 тыс. кв. м, подземный паркинг, торговая галерея. Планировалось, что проект будут строить в несколько этапов в течение трех лет, с 2009 года. Стоимость строительства — \$400 млн, которых на выставках во Дворце фестивалей инициаторам проекта найти не удалось.

Не захотели комментировать нынешнее состояние многофункционального комплекса «Остров» и в нижего- ➔



ВЕСЕННИЙ МАРАФОН

Весна традиционно считается временем всевозможных выставок, в том числе и в сфере недвижимости. Второй проект компании Reed MIDEM (компания принадлежит проекту MIPIM, а также ряд других выставочных проектов) — MAPIC — пользуется не меньшей популярностью. Он существует на рынке уже более 12 лет и представляет собой самую значительную в Европе выставку торговой недвижимости и розничных сетей. Выставка эта также проходит под сводами Дворца фестивалей во вторую неделю ноября.

Среди участников MAPIC — торговые и развлекательные центры, супер- и гипермаркеты, франчайзинговые сети, строительные, финансовые и консалтинговые компании, а также инвесторы, девелоперы, дизайнеры и маркетологи.

Третья по величине выставка коммерческой недвижимости Expo Real проходит в Мюнхене в выставочном центре New Munich Trade Fair Centre. Так же, как и MIPIM, она объединяет всех участников рынка коммерческой недвижимости: представителей экономически развитых регионов, девелоперов, риэлтеров, консультантов по недвижимости, финансовые институты, институциональных инвесторов и венчурные фонды.

Четвертая по популярности выставка коммерческой недвижимости под названием Real Vienna проходит в мае. На сегодняшний день это небольшая выставочная площадка размером всего 16 тыс. кв. м, куда приезжает строительный ме-

неджмент, финансисты, девелоперы, службы эксплуатации и обслуживания объектов недвижимости, арендаторы, а также представители специализированных СМИ.

«Целевая аудитория проекта — это инвестиционные фонды закрытого и открытого типа, инвесторы, архитекторы, проектные мастерские, а также операторы по управлению недвижимостью», — поясняет сотрудник пресс-службы выставочной компании Reed Exhibitions Оливер Джон Перри.

Стоимость участия в выставке Real Vienna довольно скромная. Обязательный членский взнос здесь обойдется в €640, аренда площади — €320 за 1 кв. м, а стоимость стенда с выходом на главную аллею — €462. На MIPIM цены совершенно иного порядка. Стоимость участия в ней начинается от €1,5 тыс., то есть членского взноса в размере €1340 плюс 19,6% налог на добавленную стоимость. Надо учитывать, что сумма взноса зависит и от времени обращения. Так, с учетом всех налогов заявка, поданная до 2 февраля, ограничится обязательным взносом в размере €1602,64. За поданную позже заявку компании-экспоненту придется заплатить €1722,24.

Участие в выставках возможно как с наличием стенда, так и без него. Второй способ, как правило, предпочитают инвесторы. Многие компании участвуют в работе выставок в формате посетителей, то есть без собственного стенда, именно с целью проведения маркетинговых исследований, общения с участниками рынка.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА