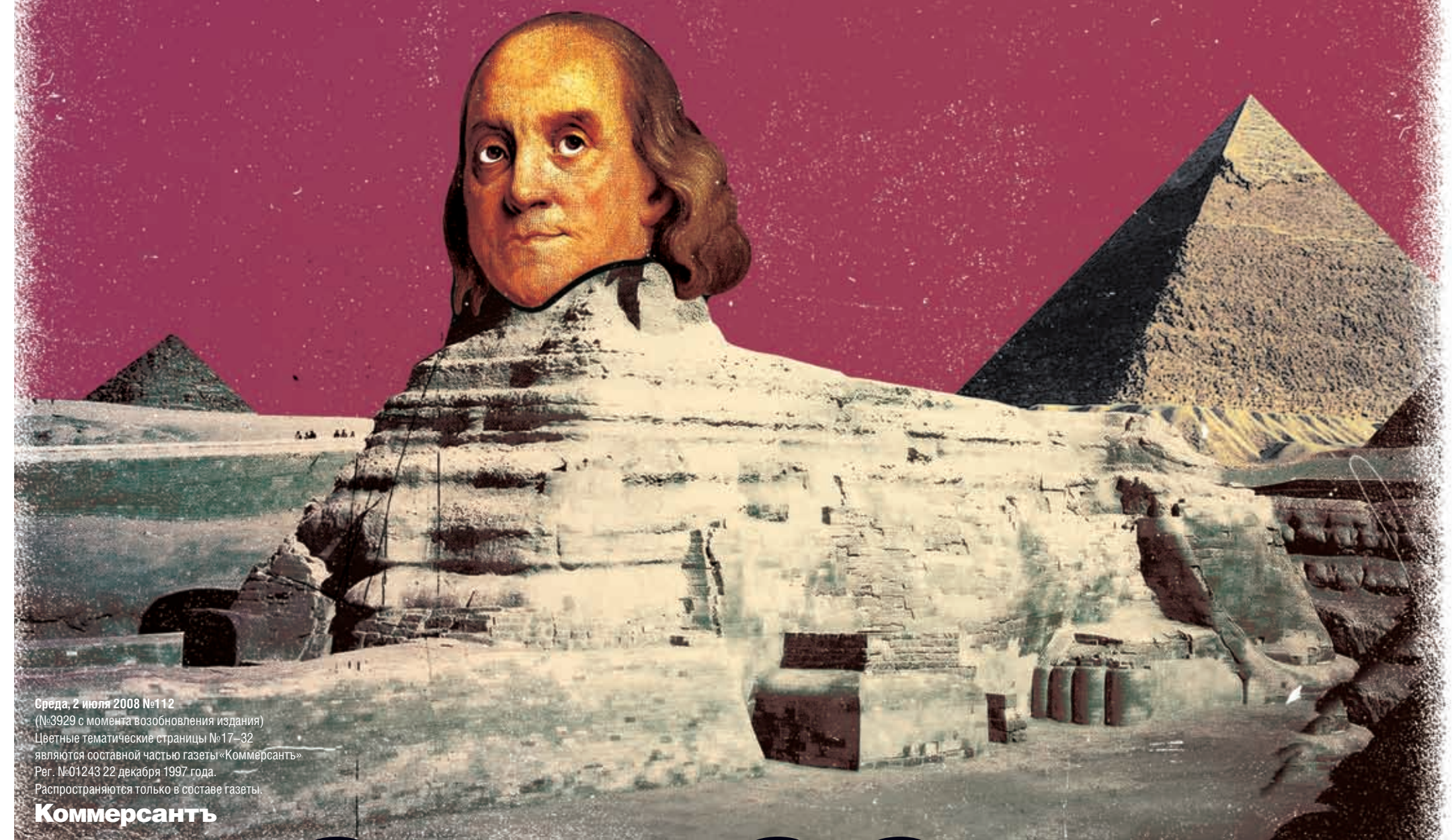


КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

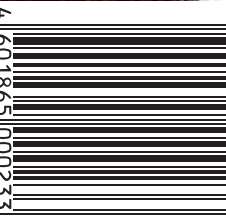
МОСКВА БУДЕТ ПРОДАВАТЬ
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
БЕЗ ОБРЕМЕНЕНИЙ / 19
ПРОМЗОНЫ ОСТАЮТСЯ
В СТОЛИЦЕ / 21
ПРОЗРАЧНОСТЬ АРЕНДНЫХ
СТАВОК КАК КОНКУРЕНТНОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО БЦ / 24
СКЛАДЫ АВТОЗАПЧАСТЕЙ
ПОКАЗЫВАЮТ САМУЮ
ВЫСОКУЮ ДОХОДНОСТЬ
СРЕДИ СКЛАДСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ / 28



Среда, 2 июля 2008 №112
(№3929 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ В МОСКВЕ



ГОРОД СТОЛИЦ

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

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

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

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

- Общая площадь офисного комплекса – 80 000 кв. м
- Офисные помещения – от 400 кв. м
- Офисы расположены на 4-17 этажах
- Развитая инфраструктура – рестораны, SPA- и фитнес-клуб, торговый центр, столовая для сотрудников
- Захватывающие виды из окон на исторический центр города, излучину Москвы-реки, высоты, храм Христа Спасителя
- Подземная 6-уровневая парковка
- Парковка для посетителей
- **Завершение строительства:**
Фаза 1 – II кв. 2008 года
Фаза 2 – II кв. 2009 года

Партнер проекта – Сбербанк России ОАО



Генеральная лицензия №1481, выдана Банком России 03.10.2002 г.

АРЕНДА И ПРОДАЖА:

WWW.CAPITALCITY.RU



CAPITAL GROUP

+7 (495) 771 77 77



IMPERIAL HOUSE

- Офисное здание «премиум» класса
- Роскошное расположение в самом сердце исторического города
- Развитая инфраструктура района
- Подземная автостоянка на 147 м/мест для арендаторов
- Основные транспортные магистрали – Садовое кольцо, Большая Якиманка, Ленинский проспект
- Ближайшие станции метро «Полянка» и «Октябрьская»
- Арендваемая площадь офисных помещений – 10 000 кв. м

Аренда:



WWW.CAPITALGROUP.RU

на правах рекламы



CAPITAL GROUP

Лис.: ГС-1-99-02-270-7710360850-064780-2



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

БИТВА ЗА УРОЖАЙ

Вот она — растущая экономика, думаешь ты, когда звонок пиарщика будит тебя в девять часов утра и бодрый голос радостно делится очередным информационным поводом. Обратите внимание, из всех наших регулярных глянцевого путеводителей по различным областям бизнеса, которые выходят вместе с газетой «Коммерсантъ», летом в обычном режиме выпускаются только приложения о недвижимости — «Дом» и «Коммерческая недвижимость».

У кого — лето и отпуск, а у девелоперов — жатва или хотя бы борьба за урожай, но бороться большей частью приходится с комбайнами. И это еще на фоне всеобщих жалоб на сложности с финансированием. Страшно представить, когда бы мы отдыхали, не случись мировой финансовый кризис. Наверное, научились бы строить такими же темпами, как в Арабских Эмиратах: один день — один этаж.

Москва продолжает занимать лидирующие позиции по ставкам аренды и продаж коммерческой недвижимости. Но новости — впервые так активно — приходят и из регионов. Один Сочи чего стоит. И нужно сказать, что после победы российской сборной по футболу над голландцами (а на момент выхода этого номера, может быть, уже и над испанцами) во многое начинаешь верить. Кто-то рефлектирует и страхует риски, а у нас каждый раз — как первый раз, а поэтому не страшно. Понимание приходит с опытом.

К примеру, за первые три недели июня, в пик строительного сезона, цены на цемент в Центральном федеральном округе упали на 10%. Кто-то из производителей снижает цены напрямую, кто-то — через скидки, которые составляют 5–10%. Такое случилось впервые с 2005 года — до этого стоимость цемента ежегодно росла на 50–60%. Участники рынка связывают снижение цен на цемент с двумя факторами: снижением темпов строительства в стране в целом (и особенно в ЦФО) и существенным увеличением импорта серого порошка.

Факт снижения цен в ЦФО, еще и в пик строительного сезона, кажется невероятным: именно Центральный округ в последние годы оставался самым крупным потребителем цемента и регионом с самым большим дефицитом. Но что интересно — у участников строительного рынка нет пока единого мнения по поводу того, что заставило цены на цемент падать. Так же, как и нет еще ясности, хорошо это или нет. И для кого.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СВОБОДНЫЙ ДОСТУП ДЕВЕЛОПЕРАМ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОКУПАЮЩИМ НА АУКЦИОНАХ УЧАСТКИ В МОСКВЕ, БОЛЬШЕ НЕ ПРИДЕТСЯ «ОЧИЩАТЬ» ЗЕМЛЮ САМОСТОЯТЕЛЬНО: СНОСИТЬ СТРОЕНИЯ, ДОГОВАРИВАТЬСЯ С ИХ СОБСТВЕННИКАМИ, ЖИТЕЛЯМИ ИЛИ АРЕНДАТОРАМИ. ОБРЕМЕНЕНИЯ ВОЗЬМУТ НА СЕБЯ ЧИНОВНИКИ. ОПЛАТА «ДОЛИ ГОРОДА» (40% И БОЛЕЕ ОТ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА) ТАКЖЕ УПРАЗДНЕНА — ЕЕ ВКЛЮЧАТ В СТАРТОВУЮ ЦЕНУ УЧАСТКА НА АУКЦИОНЕ.

ОЛЬГА СИЧКАРЬ, МАРГАРИТА ФЕДОРОВА

КАК В ПЕРВЫЙ РАЗ Первые аукционы по новой схеме, в которой не предусмотрены ни доля города, ни другие обременения, должны пройти уже в августе 2008 года, рассказали в тендерном комитете Москвы (занимается организацией и проведением городских аукционов). На торги будут выставлены участки под строительство пяти объектов гаражного строительства. Таким образом, начнет действовать новая схема предоставления участков под застройку в столице, прописанная в постановлении правительства Москвы (ППМ) №417 от 20 мая 2008 года «О дальнейшем развитии системы подготовки и проведения торгов при реализации инвестиционных проектов в сфере капитального строительства на территории города Москвы».

В первую очередь на торги без обременений будут выставляться участки, на которых находится только имущество самого города Москвы. Поскольку договориться с собственниками, не подчиняющимися напрямую столичному начальству, чиновникам значительно сложнее. Не исключено, что «договариваться» сторонам придется в судах.

До сих пор на аукционах застройщики вместе с правом реализации инвестконтракта получали также многочисленные обременения, которые должны были разрешить в ходе строительства объекта. Девелоперу часто приходилось в обязательном порядке улаживать вопросы с третьими лицами (собственниками зданий), сносить расположенные на участке строения. Помимо этого застройщик выплачивал долю городу, которая могла достигать более 40% от стоимости проекта.

Как объяснил глава департамента экономического развития Москвы Юрий Росляк, теперь город «будет сам заниматься освобождением участка и подготовкой всей необходимой градостроительной документации, чтобы покупателю осталось только строить объект». По его словам, цену участка будет определять независимая экспертиза, исходя из кадастровой стоимости земли, с учетом всех затрат, понесенных городом на подготовку площадки к торгам. К примеру, средняя кадастровая цена 1 га в Западном административном округе Москвы составляет \$7,5 млн.

По словам пожелавшего остаться неназванным работника столичного стройкомплекса, изменения в работе с девелоперами связаны с необходимостью привести московские законы в соответствие с новым федеральным законодательством — Градостроительным и Земельным кодексами (последние поправки вступили в силу в начале 2007 года. — **BG**). «Московские власти обычно выставляли на аукционы участки, на которые не были урегулированы права третьих лиц, что вызывало нарекания со стороны федералов», — вспоминает один из столичных чиновников. В соответствии с новым Земельным кодексом участки должны продаваться на земельных аукционах, а чтобы выставить их на торги, земля должна быть свободна от прав третьих лиц, пояснил он (иначе

ЦЕНУ УЧАСТКА БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬ НЕЗАВИСИМАЯ ЭКСПЕРТИЗА, ИСХОДЯ ИЗ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ, С УЧЕТОМ ВСЕХ ЗАТРАТ, ПОНЕСЕННЫХ ГОРОДОМ НА ПОДГОТОВКУ ПЛОЩАДКИ К ТОРГАМ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



ПЕРВЫЕ ЗЕМЛИ БЕЗ ОБРЕМЕНЕНИЙ ПРОДАДУТ УЖЕ В АВГУСТЕ

участок не поставят на государственный земельный кадастровый учет в Роснедвижимости и, соответственно, не выставят на аукцион. — **BG**).

Новый порядок для московского рынка недвижимости — привычная практика для большинства российских городов, отмечают девелоперы. Владелец петербургской компании «Лемешко и партнеры» Дмитрий Лемешко говорит, что в Санкт-Петербурге власти выставляют на аукцион только свободные от обременения участки.

Для игроков строительного рынка нововведение облегчит работу: обременения могли обернуться непредсказуемыми денежными и временными затратами, а новая схема проведения аукционов позволит легче просчитывать экономику проекта.

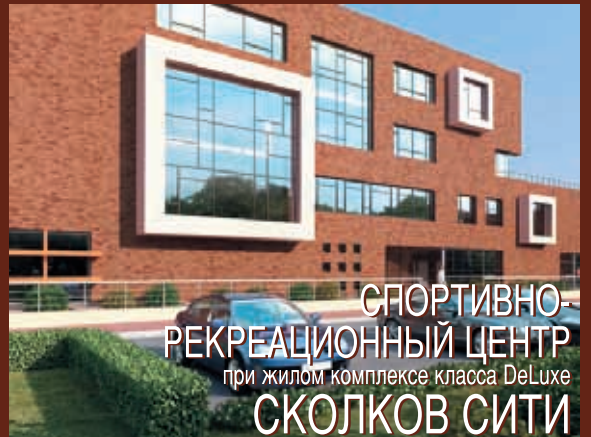
«Хотя в цену аренды и будут включены все затраты, которые понесет город, чтобы упаковать участок, застройщику уже не придется брать на себя риски, связанные со сносом строений, переговорами с собственниками», — радуется гендиректор московской ГК «Оргстройинвест» Светлана Третьякова. Зачастую размер затрат и сроки разрешения этих вопросов

сложно прогнозировать, что негативно сказывается на рентабельности проекта, добавляет она.

По словам вице-президента ГК «Ташир» Виталия Ефимкина, на решение всех вопросов с обременениями может уходить до года и более. «Каждый лишний год за счет роста стоимости стройматериалов и процентов по кредиту может прибавлять к себестоимости строительства 1 кв. м до \$1 тыс.», — говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. ■

АРЕНДА НЕЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

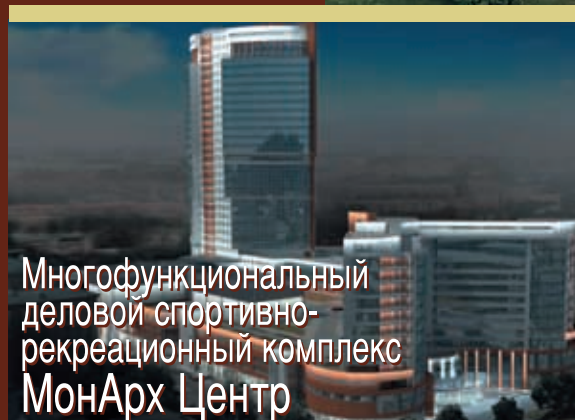
Идеальное помещение под салон SPA, магазины, офисы, фитнес-клуб



СПОРТИВНО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ ЦЕНТР при жилом комплексе класса DeLuxe СКОЛКОВ СИТИ

АРЕНДА, ПРОДАЖА ОФИСОВ

Ленинградский пр-т, д. 31



Многофункциональный деловой спортивно-рекреационный комплекс МонАрх Центр

ОАО «Концерн МонАрх»
С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте: www.mon-arch.ru



BEST CONSULTING

СОБСТВЕННИК

727 27 88
www.bestcon.ru

Реклама



АЛЕКСЕЙ КУЗЕНКО

В СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ЗЕМЛИ БУДУТ ВКЛЮЧЕНЫ ЗАТРАТЫ, КОТОРЫЕ ПОНЕСЕТ ГОРОД, ЧТОБЫ ОЧИСТИТЬ УЧАСТОК ПОД ЗАСТРОЙКУ, НО ДЕВЕЛОПЕРЫ НАЧНУТ СТРОИТЬ ГОРАЗДО БЫСТРЕЕ И С МЕНЬШИМИ РИСКАМИ

«ГОРОД БУДЕТ САМ ГОТОВИТЬ УЧАСТОК И ВСЮ НЕОБХОДИМУЮ ДЛЯ ЕГО ПРОДАЖИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНУЮ ДОКУМЕНТАЦИЮ»

Каким образом будет действовать новая схема предоставления участков под застройку в столице, корреспонденту ВГ рассказал глава департамента экономического развития Москвы **ЮРИЙ РОСЛЯК**.

BUSINESS GUIDE: По новым правилам предполагается ли в построенных объектах выделять долю городу?
ЮРИЙ РОСЛЯК: Нет, город получает только средства от продажи участка с компенсацией собственных затрат, понесенных при его освобождении для выставления на торги.



ВГ: Нормативные документы для введения новой системы уже в действии?
Ю. Р.: Нормативным документом является 417-е постановление правительства Москвы, которое отныне будет действовать вместо 255-го, которым руководствовались при проведении инвестиционных торгов. В нем же прописаны и изменения, внесенные в другие нормативные акты.
ВГ: Когда заработают новые правила?
Ю. Р.: Выпуском постановления система фактически вводится в действие. То есть можно сказать, что на данный момент она уже работает.

ВГ: Как будет вычисляться стартовая цена участка?
Ю. Р.: Цена участка будет высчитываться независимой экспертизой, отталкивающейся от кадастровой стоимости участка и плюсовой к ней затраты, понесенные городом на освобождение участка, подготовку его к торгам, создание градостроительной документации и проч.
ВГ: Какие участки будут выставаться на торги?
Ю. Р.: Город при выставлении участков на торги будет как учитывать мнение бизнеса и потребности рынка, так и сопоставлять

целесообразность выставления участков на торги с собственными нуждами, например с развитием гостиничного хозяйства или иных актуальных для столицы объектов. Найдя точку пересечения интересов, город будет сам готовить участок и всю необходимую для его продажи градостроительную документацию, чтобы покупателю осталось только реализовать инвестиционный план, то есть строить объект. Естественно, с учетом всех ограничений, наложенных на использование участка (иными словами, строить можно будет только то, что предполагалось изначально).

ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ ВЕРИТЕ, ЧТО ЗЕМЛЮ ПРОСТО ТАК НАЧНУТ РАЗДАВАТЬ?

Виктор Черкасский, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ОАО «СИСТЕМА-ГАЛС»:
— Нововведение хорошее при условии, что новый порядок будет распространен не только на гаражи, но и на коммерческую недвижимость. Новый порядок существенно сократит сроки подготовки площадки к строительству и снизит неопределенность. Это позволит избежать уплаты дополнительных процентов по кредитам и снизит инфляционные риски. Соответственно, при входе в проект инвестор не будет требовать повышенной нормы доходности, чтобы компенсировать риски. В целом в выигрыше будут все, поскольку городу значительно проще очищать участки, чем частным компаниям, соответственно, общие издержки снизятся. Влияние на цены, скорее всего, будет минимально, поскольку в настоящий момент цены на коммерческую недвижимость определяются растущим спросом в условиях дефицита качественных площадей. Возможно, снизятся цены на площадки, продаваемые

частными компаниями, поскольку они станут менее привлекательными на фоне реализуемых городом чистых площадок. В целом нововведение можно охарактеризовать как большой шаг на пути становления прозрачного, эффективного рынка.
Станислав Капинос, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ SPECIAL EDITION HORECA, CONSULTING & DEVELOPMENT:
— Новый порядок проведения аукционов, безусловно, увеличит стартовую стоимость участка. Но это позволит, во-первых, значительно сократить срок реализации инвестиционного проекта и, соответственно, увеличить его коммерческую привлекательность, а во-вторых, позволит выйти на московский рынок большому количеству новых игроков, включая иностранные компании, которые раньше, не имея административного ресурса, даже не пытались строить в Москве.
Есть еще несколько организационных аспектов исполнения решения московского

правительства по подготовке очищенных территорий для инвестора. Остается открытым вопрос — кто будет выполнять эти работы по очищению площадки для выставления на конкурс? Можно предположить, что планируется создание некой структуры, которая будет решать все вопросы согласования, регистрации и прочие. Но административный аппарат — это не конечные исполнители. Нужна еще и команда строителей и проектировщиков, которые выполнят работы по подготовке площадки к строительству. Не секрет, что инженерные сети столицы — это сложнейшая система коммуникаций, и зачастую документация по конкретному месту не соответствует реальному положению дел на площадке. Все эти работы и изыскания кто-то должен выполнить. Следовательно, будут проводиться дополнительные конкурсы на эти работы, что неминуемо влечет значительное увеличение стоимости московской земли, и без того высокой. Не исключено, что расходы инвестора по обременениям будут в результате ничуть

не выше стоимости участка без обременений после предварительной его очистки.
Айдар Галеев, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА КОНСАЛТИНГА И ИССЛЕДОВАНИЙ КОМПАНИИ «МИЗЛЬ — КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»:
— Город, имея собственный административный ресурс, проще решит проблемы, с которыми может столкнуться инвестор, но при этом он компенсирует свои затраты повышением цен на соответствующий участок земли. В этой связи снижение рисков инвестора с лихвой может быть компенсировано увеличением стоимости предлагаемых земельных участков и соответствующим снижением доходности проектов. Такое потенциальное развитие событий, на мой взгляд, насторожит инвесторов. Не следует забывать, что другие обременения (транспортная, инженерная и социальная инфраструктуры) остаются. Поэтому сейчас сложно судить о будущем, особенно учитывая то, что любые изменения в уже налаженной

практике грозят на неопределенное время заморозить соответствующие процессы.
Максим Темников, ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОРПОРАЦИИ MIRAX GROUP:
— В целом для рынка это положительное заявление. На сегодняшний день у инвесторов, входящих в проект, не всегда есть четкое понимание того, какова будет доля обременений. Выход данного распоряжения эту неопределенность снимает.
Отрицательный момент данного заявления заключается в том, что департамент, который будет от имени города заниматься решением этих вопросов, не будет заинтересован в минимизации издержек. Поэтому организационные затраты, скорее всего, обойдутся намного дороже, чем если бы всеми обременениями занимались сами инвесторы.
Расселение, например, вместо 10% от стоимости проекта может составить и 20%. Это соответственно увеличит и конечную стоимость продукта.

ЗОНИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИИ

ШЕСТЬ ЛЕТ НАЗАД СТОЛИЧНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРИСТУПИЛО К РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ВЫВОДА ИЗ МОСКВЫ ПРОМЗОН. ЕСЛИ БЫ НЕ ДЕФИЦИТ ЛИКВИДНЫХ ПЛОЩАДОК ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО, ВРЯД ЛИ УДАЛОСЬ БЫ ВЫВЕСТИ ИЗ ГОРОДА ХОТЯ БЫ ОДНУ ПРОМЗОНУ, ПРИЗНАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ»

ПРОГРАММА НА ВСЕ ВРЕМЕНА По данным правительства Москвы, в 1993–2003 годах без всяких программ в столице было реорганизовано около 200 га промышленных территорий. В 2002 году столичные власти решили ограничить этот процесс и приняли постановление №1065-ПП от 24 декабря 2002 года «О первоочередных мероприятиях по совершенствованию механизма реорганизации производственных территорий г. Москвы». Оно стало результатом масштабного исследования, которое было проведено совместно с префектурами административных округов и городскими комитетами. В итоге было выявлено 14 производственных территорий общей площадью более 1200 га. Эти площадки было решено выставить на конкурс.

Более подробно детали новой программы по выводу промзон столичные чиновники решили изложить в постановлении правительства Москвы №107-ПП «О целевой программе реорганизации производственных территорий города Москвы на период 2004–2006 гг.». Этот документ определил механизм, по которому промзоны можно было выводить из центра столицы. Согласно ему, перебазируание действующих производственных предприятий осуществлялось исключительно после строительства нового здания на другой территории. В противном случае владелец должен был предоставить предприятию новые помещения для работы. В результате на высвобождаемых таким образом территориях ежегодно должно было строиться не менее 600 тыс. кв. м жилья, а также в совокупности до 736 тыс. кв. м офисных помещений для малого бизнеса. При этом Москомархитектуре предписали обеспечить подбор земельных участков для размещения перебазируемых предприятий преимущественно в пределах того же административного округа. Все эти пункты должны были служить одной цели — привлечению ежегодных частных инвестиций в размере 14 млрд руб. на реорганизацию промзон. То есть за три года сумма должна была составить примерно \$1,5 млрд.

Итоги реализации программы были подведены в постановлении правительства Москвы от 29 мая 2007 года №409-ПП. Как следует из документа, за три года столичным властям при помощи частных инвесторов удалось реорганизовать 460 га производственных территорий, на которых было возведено более 2,15 млн кв. м жилья, 500 тыс. кв. м объектов социально-культурного назначения, 303 тыс. кв. м офисных и торговых площадей, а также 751 тыс. кв. м нежилых помещений для размещения субъектов малого предпринимательства. То есть получается, что декларированные в программе показатели были достигнуты. Однако в целом в обширной программе упомяну-

то гораздо большее число предприятий, чем фигурирует в итоговом документе. Предполагалось, что она даст толчок частному бизнесу для активного освоения промзон, да и список территорий промзон был шире, чем в постановлении №409-ПП. Программа распространялась на 44 производственные территории общей площадью 8,6 тыс. га. Как оказалось, у частных инвесторов возникли трудности.

ТОРМОЗ РАЗВИТИЯ Во-первых, столичные власти не стали решать корпоративные конфликты на территории промзон, в результате многие предприятия оказались мишенью для рейдерских захватов или по-прежнему принадлежат нескольким собственникам. Более того, из-за многочисленных пробелов в законодательстве у городских властей, по словам экспертов, практически нет возможности применения санкций за неэффективное использование земельных участков или их изъятия. С другой стороны, задачей городской администрации в процессе реорганизации промзон является развитие транспортной и инженерной инфраструктур, а также энергоресурсов, однако соответствующие решения могут не приниматься годами. «Как правило, участки в промзонах принадлежат нескольким собственникам. Программа реформирования промышленных зон, принятая городскими властями, становится нереальной, если между этими собственниками нет договоренностей о едином комплексном порядке реформирования промзоны, а также о порядке инвестирования и участия в прибыли», — добавляет генеральный директор «МИАН-Девелопмент» Олег Рубин. По его словам, городские власти обычно не помогают решать эту проблему. В частности, проект реконструкции завода «Красный богатырь» был представлен на общественном совете в 2004 году, а инвестор — «Монтаж-инвест» нашелся пока только для одного участка; строительство планируется завершить во втором квартале 2009 года. Всего же на территории промзоны расположено около 50 промышленных предприятий, а следовательно, столько же участков. Другим примером того, как труднорешаемые инфраструктурные проблемы, накладываясь на отсутствие общих договоренностей, привели к большой задержке реализации проекта, эксперты называют случай с так называемым «Золотым островом». Территории на этом участке напротив Кремля принадлежат различным компаниям, а замена всей инженерной инфраструктуры, по данным одного из застройщиков острова, потребует \$400 млн. В результате проект так и не сдвинулся с мертвой точки, а городские власти решили отобрать статус управляющей проектом компании у КРТ, долгое время управлять им самостоятельно, а затем передать эти функции «Гута-Девелоп-»

В ПРОЦЕССЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРОМЗОН ЗАДАЧЕЙ ГОРОДСКОЙ АДМИНИСТРАЦИИ ЯВЛЯЕТСЯ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ И ИНЖЕНЕРНОЙ ИНФРАСТРУКТУР, А ТАКЖЕ ВОПРОС ЭНЕРГОРЕСУРСОВ, ОДНАКО СООТВЕТСТВУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ МОГУТ НЕ ПРИНИМАТЬСЯ ГОДАМИ



АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

МЕРКУРИЙ СИТИ
МОСКВА

Ваш мир. Ваши правила.

«Меркурий Сити» - новый проект в деловом центре Москва-Сити.

70-этажная башня, в которой современные офисы удачно сочетаются с элегантными апартаментами. Уникальное место для успешного ведения бизнеса и комфортной жизни.

Офисы класса А спроектированы для роста и успеха Вашей компании. Престижное расположение Вашего офиса в центре Москва-Сити станет завершающим штрихом в формировании имиджа, подчёркивающим Ваш статус в мире бизнеса.

www.mercury-city.com

Knight
Frank
(495) 981 0000
www.knightfrank.ru

JONES LANG
LASALLE
+7 495 737 8000
www.joneslanglasalle.ru

Реклама

№112 СРЕДА 2 ИЮЛЯ 2008 ГОДА / КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE / 21

мент». Отчаявшись добиться какого-то результата, из проекта по строительству подземного торгового комплек-са под Болотной площадью вышла компания «Ингеоком-Инвест», уступив свою долю Mirax Group. Вывод фабрики «Красный Октябрь» на территорию концерна «Бабаевский» занял у «Гута-Девелопмент» около трех лет. В 2008 году компания заявила, что также выведет из центра города фабрику «Рот Фронт». Расходы оценены в 3,5 млрд руб. Закончить перебазирование фабрики девелоперы планируют только к 2012 году. То есть на этот раз для вывода промзоны компании может понадобиться четыре года.

По словам Олега Рубина, в ближайшее время процесс застройка промзон станет еще сложнее. Всему виной — постановление правительства Москвы от 30 октября 2007 года №962-ПП «О мерах по упорядочению градостроительной деятельности и осуществлению комплексной застройки на территориях Москвы, освобождаемых от использования в производственных целях». Согласно этому документу, заказчиком, разрабатывающим документацию по планировке производственных территорий, становится Москомархитектура. Пока это ведомство не разработает всех нужных документов по кварталу, а правительство Москвы их не утвердит, девелопер не сможет приступить к разработке акта разрешенного использования и проектированию нового объекта. Хотя, согласно Градостроительному кодексу, инициатором такой документации могут быть и «прочие заинтересованные лица», к которым, безусловно, относятся собственники недвижимости в пром-зонах. «В связи с инертностью местных властей и нежеланием других собственников выводимого предприятия менять привычный расклад, как правило, процесс вывода промзоны растягивается на четыре-семь лет в зависимости от масштабности проекта. Более того, на первом этапе

девелоперам приходится полагаться только на собственные средства, на финансирование со стороны банков можно рассчитывать только после получения полного пакета необходимых документов», — утверждает директор по маркетингу ГК «Контин» Юрий Синяев. По его словам, практически всем участкам земли в промышленных зонах необходима рекультивация, так как за время функционирования предприятий грунт был загрязнен различными промышленными отходами. Необходимо вывозить землю на глубину порядка 1–2 метров, прежде чем начать новое строительство, а затраты на подготовку участка могут составить около \$5 тыс. за сотку. «Поиском площадки для вывода промзоны, как правило, занимается сам девелопер. Выводимое предприятие называет приоритетные места, где ему хотелось бы находиться, после чего ведутся переговоры с продавцами участков, по результатам которых стороны приходят к консенсусу», — добавляет член совета директоров корпорации Mirax Group Максим Темников. Процесс вывода промзоны идет быстрее, только если собственники предприятий сами становятся девелоперами своих участков. Например, на территории завода «Рубин» его владельцем был построен торговый центр «Горбушкин двор». Другим примером может стать бизнес-центр «Красная роза», который возвела на месте одноименной фабрики компания «Нерль».

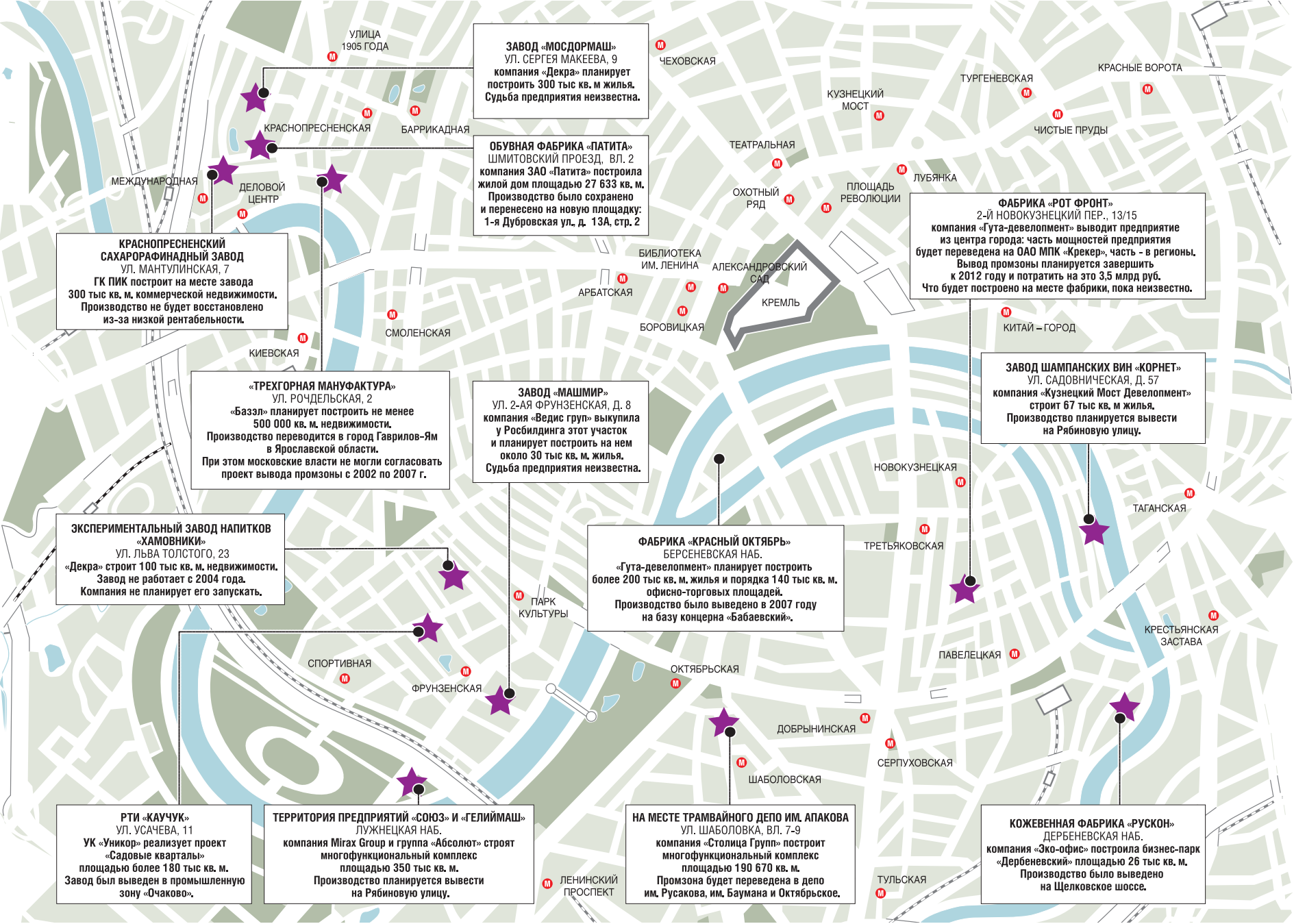
ВАЖЕН РЕЗУЛЬТАТ Сложности при выводе промзон привели к тому, что большинство самых привлекательных участков, расположенных под предприятиями в центре столицы, так и не было вовлечено в оборот рынка недвижимости. Помимо упомянутого выше «Золотого острова» долгостроем участнки рынка называют и проект строительства элитной недвижимости на месте РТИ «Каучук» в районе станции метро «Фрунзенская». УК

«Уникор» получила контроль над этой площадкой четыре года назад, однако строительство планируется начать только во второй половине 2008 года (нынешнее название проекта — «Садовые кварталы»). В самой компании опровергают обвинения в том, что задержка якобы связана с недостатком финансовых ресурсов, и утверждают, что несколько лет потребовалось на перенос производства и разработку архитектурного проекта. «Отчасти превращение привлекательных промзон в долгострой связано с тем, что московское законодательство о перебазировании предприятий чрезмерно усложнено. Также определенные проблемы возникают в нагрузку от предыдущих собственников: это и налоговые претензии, и финансовые обязательства перед третьими лицами, и наличие на территории объекта других собственников, а также сданные в долгосрочную аренду помещения. Кроме того, модернизация коммуникаций требует таких средств, что зачастую делает экономику проектов отрицательной», — говорит Юрий Синяев.

Все эти факторы замедляют реализацию программы столичного правительства. «На мой взгляд, за время существования программы было реорганизовано не более 10% от заявленного количества промзон. Самое быстрое освоение промышленных участков происходит в ЦАО и ЗАО — это дорогие, но наиболее эффективные с точки зрения девелопмента округа», — считает Максим Темников. По словам Олега Рубина, один из таких проектов реализуется на месте промзоны «Фили» и «Западного порта», где будет построено 200 тыс. кв. м жилья. В настоящее время уже ведется планировка последней части территории. Кроме того, примерно 1 тыс. га вокруг делового центра «Москва-Сити» планируется застроить жилыми домами и социальными объектами. Сейчас большая часть этой территории занята производственными и коммунальными объектами, входящими в три производственные зо-

ны: «Фили», «Магистральная улица» и «Силикатная улица». «Знаковым является освоение бывших промзон заводов ЗИЛ и АЗЛК, а также бывший насосный завод на Большой Татарской улице — практически в двух шагах от Кремля», — говорит заместитель директора по инвестициям компании «Сити-XXI век» Владлен Писарев. Кроме того, по его словам, в ближайшее время будет выводиться промзона в районе улицы Плеханова, а также промзона в районе Дубровки и 1-го Дубровского переулка.

В большинстве зарубежных мегаполисов предприятия также выводились за черту города, а промышленные зоны преобразовывались в деловые районы, например, в английском Манчестере, который благодаря комплексной перестройке старых кварталов и промышленных зон из угледобывающего городка превратился в современный мегаполис. При этом во всех таких проектах государство старалось помогать девелоперам. В частности, в Лондоне на создание общественно-деловой зоны Docklands на месте полуразрушенных речных доков государство выделило £2 млрд для выкупа земли у собственников, рекультивации земель и создания обновленной инфраструктуры. Только после этого в проект удалось привлечь £6 млрд частных инвестиций. Примерно так же поступили власти на территории «Москва-Сити», подготовив участки для девелоперов. Однако на «Целевую программу реорганизации производственных территорий города Москвы» выделялось из городского бюджета только от 90 млн до 150 млн руб. в год. По мнению экспертов, в ситуации, когда органы власти настаивают на перебазировании предприятий промзон, не выделяя на это средства из бюджета, проекты по реорганизации некоторых промзон становятся нерентабельными и их реализация откладывается. И пока нет оснований считать, что с выводом предприятий за черту города что-то изменится. ■



ПРИПЫЛИ ПО МНЕНИЮ ЧИНОВНИКОВ, У ВЛАДИВОСТОКА ЕСТЬ ВСЕ ШАНСЫ СТАТЬ КРУПНЫМ ЦЕНТРОМ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ. ОДНАКО ГОСТИНИЦЫ ГОРОДА СТОЯТ ПУСТЫЕ. БИЗНЕС ПРЕДПОЧИТАЕТ ОБХОДИТЬ СТОРОНОЙ ЭТОТ РЕГИОН, ПОСКОЛЬКУ ЗДЕСЬ НАБЛЮДАЕТСЯ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ КОРРУМПИРОВАННОСТИ И ОТСУТСТВУЕТ ПОЛИТИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ.

ДЕНИС ТЫКУЛОВ

БОЛЬШАЯ СЕМЕРКА По данным компании Azimut Hotels Company, во Владивостоке насчитывается всего 35 гостиниц с суммарным фондом 2,8–3 тыс. номеров (около 6 тысяч мест).

По уровню сервиса к категории «четыре звезды» можно отнести лишь отель «Хендэ». На «три звезды» претендуют «Амурский залив», «Версаль», «Гавань», «Акфес-Сейо», «Славянская», «Меридиан» и «Владивосток». «Всего во Владивостоке около десяти отелей, работающих в сегменте бизнес-класса», — говорит директор по развитию Azimut Hotels Company Михаил Фельдман. Средняя цена одногоместного номера в трехзвездных гостиницах составляет 1,5–2 тыс. руб. за ночь. Остальные гостиницы — обветшалые общежития с коридорной системой. Стоимость проживания в таких приютах начинается от 130 руб. в сутки. Единственным сетевым оператором, пришедшим в регион, стала российская сеть Azimut Hotels Company, открывшая в регионе два трехзвездных отеля — «Владивосток» и «Амурский залив». Правда, пока среднегодовая загрузка отелей, по словам Михаила Фельдмана, составляет 50–60%, но в городе присутствует ярко выраженная сезонность, и зимой загрузка отелей падает до 10–15%. Конечно, содержать две гостиницы при такой загрузке нерентабельно, и пока «Амурский залив» работает лишь в сезон, а на зиму закрывается.

РУССКИЙ С КИТАЙЦЕМ С одной стороны, благоприятные природные и климатические условия, в первую очередь наличие океана, должны привлекать в регион потоки отдыхающих. С другой стороны, здесь существуют значительные возможности для развития делового туризма. Владивосток обладает огромным логистическим потенциалом как портовый город и имеет большое политическое значение

для выстраивания отношений со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Правда, весь потенциал Владивостока существует исключительно в теории. За прошлый год город посетило около 270 тыс. человек. Большинство из них (по данным Михаила Фельдмана, около 70%) приезжает в регион на отдых, и лишь третья часть — с деловыми целями. «Несмотря на то что Владивосток принято называть восточной столицей России, по своей деловой активности он серьезно уступает целому ряду российских городов», — отмечает председатель совета директоров компании HoReCa Станислав Капинос. — Даже то, что город является крупным портом, не делает его центром бизнес-активности».

Ситуация с отдыхающими обстоит несколько лучше. Все-го в прошлом году Приморье как с деловыми, так и развлекательными целями посетило 200 тыс. россиян, основную долю которых составили граждане соседних областей и регионов Дальнего Востока. «Это люди с доходами ниже среднего, а более обеспеченные россияне предпочитают отдыхать за границей», — делится Михаил Фельдман. — Ведь та же Австралия для жителей Дальнего Востока гораздо доступней, чем для нас».

Что касается въездного туризма, то в 2007 году, по данным департамента международного сотрудничества и туризма Приморья, регион посетили 70 тыс. иностранцев. Из них 7 тыс. человек — граждане Кореи, 5,5 тыс. — Японии. Основу въездного туризма региона составляют китайцы. За прошедший год Приморье посетили более 50 тыс. жителей Поднебесной. Естественно, в статистику попадают не только люди «с фотоаппаратами», но и трудовые мигранты из Китая. «Начиная с 2000-х годов в Приморье наблюдается негативный тренд по въездному туризму», — замечает Михаил Фельдман. Из-за того что общий въездной поток более

чем на 80% состоит из граждан Китая, на его динамике напрямую отражаются такие факторы, как ужесточение миграционного контроля на русско-китайской границе и снижение квот на трудовую миграцию.

«Много китайцев приезжает и просто на отдых, часть за свои деньги, часть — по профсоюзным путевкам», — рассказывает Михаил Фельдман. — Однако верхняя планка, которую они готовы заплатить за гостиницу, — 500–600 руб. в сутки». При этом на прибыль от дополнительных услуг, в частности кафе и ресторанов, отелям рассчитывать не стоит. «Доходит до того, что китайцы готовят в раковине лапшу быстрого приготовления», — продолжает Фельдман. — Я не верил, что такое может быть, пока лично не увидел этот процесс!» Учитывая своеобразную культуру поведения граждан Поднебесной, владивостокские гостиницы условно разделились на два лагеря: одни принимают китайцев, другие — нет. Яркий пример первой категории — гостиничный комплекс «Цзинь Лун», а наиболее крупные гостиничные предприятия, такие, как «Хендэ», «Версаль», «Акфес-Сейо» и некоторые другие, решили не работать с китайцами.

ВХОД ЗАПРЕЩЕН Главной проблемой Владивостока эксперты считают коррупцию. Приморский край в последние 15 лет стабильно держит лидерство по количеству коррупционных скандалов. Все мэры Владивостока оказывались под следствием.

Несмотря на то что в городе не наблюдается активного строительства, вся земля Владивостока давно уже поделена. Со сторонними инвесторами обходятся достаточно жестко. Несколько лет назад какие-то конфликты с властью были у владельцев гостиницы «Хендэ», в резуль-

тате перед главным входом в отель была затеяна перекладка подземных коммуникаций, а подъезды к зданию были перекрыты. Напомним, что «Хендэ» является самым дорогим отелем города: в номерах президент-класса цена проживания достигает 60 тыс. руб. в сутки. Конечно, через какое-то время владельцы отеля и чиновники пришли к согласию, и ремонтные работы свернули.

Неудивительно, что флагманы гостиничного бизнеса не проявляют к региону активного интереса. Даже заявления о реализации проектов можно пересчитать по пальцам. «Протокол о намерениях с администрацией подписывали международные сети Marriott и Accor, планировали выйти в этот регион корейская сеть Lotte Hotel и Domina Hotel Group», — перечисляет вице-президент Федерации рестораторов и отельеров Вадим Прасов. Однако все намерения операторов пока остаются лишь на бумаге. Власти не оставляют надежду сделать Владивосток крупным центром деловой активности. Неблагоприятный инвестиционный климат в городе, по их мнению, может изменить саммит форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), который должен пройти на острове Русском, расположенном в 8 км от Владивостока. К саммиту на острове планируется построить 10,5 тыс. гостиничных мест.

«Однако до саммита осталось всего четыре года, а проект по преобразованию острова Русский в „город-сад“ до сих пор находится на стадии согласований», — рассуждает Станислав Капинос.

Вадим Прасов, в свою очередь, сомневается в том, что властям удастся привлечь бизнес в проект. «Понятно, что проект не окупится за время саммита, и не совсем понятно, что будут делать отельеры после его завершения», — подытожил он. ■

Реклама



ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР «БУГРОВ БИЗНЕС ПАРК»
Аренда
г. Нижний Новгород, Мотальный переулок.
Общая площадь 24 000 кв.м.
Арендопригодная площадь 19 200 кв.м.
Прилегающая территория 9 га.
Ввод в эксплуатацию сентябрь 2008 г.



БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕРЕБРЯНЫЙ ГОРОД»
Аренда
ул. Земляной вал, менее 2 км от Кремля.
Общая площадь 60 000 кв.м.
Арендруемая площадь 42 500 кв.м.
Блоки офисных помещений от 500 кв.м.
Сдан Госкомиссии.



ОФИСЫ НА МОСФИЛЬМОВСКОЙ
Продажа
м. Киевская, м. Университет.
Общая площадь 1 415 кв.м.
2 этаж 656 кв.м, 3 этаж 661 кв.м.
Открытая планировка этажей.
Подземный паркинг на 20 м/мест.



ОФИСЫ НА ПЕТРОВСКОМ БУЛЬВАРЕ
Продажа
м. Китай-город, м. Чистые пруды.
Общая площадь 1 473 кв.м.
Входная группа 254 кв.м.
Цоколь 300 кв.м, 2 этаж 919 кв.м.
Подземный паркинг на 29 м/мест.



ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС
Продажа
м. Измайловская, ул. 3-я Парковая.
Общая площадь 21 700 кв.м.
Земельный участок 0.9 га,
договор аренды до 2018 г.
Инвестиционный проект.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС
Продажа
г. Липецк, ул. Советская, центр города.
Общая площадь 3 119,5 кв.м.
Цоколь, 1 и 2 этажи - торговые площади.
3 этаж и мансарда - офисные площади.
Свободная планировка, потолки 3 м.



ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС
Аренда
г. Воронеж, двухэтажное здание.
Общая площадь 4 419 кв.м.
Торговая площадь 3 100 кв.м.
Потолки 5,2 - 5,8 м, мощность 350 кВт.
Все коммуникации подведены.



ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР
Продажа
г. Сочи, центральный район, 1 км от парка «Ривьера». Общая площадь 14 263,8 кв.м, участок 8 892 кв.м.
Свободная планировка, потолки 5 м, шаг колонн 6 м. Инвестиционный проект.



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

+7 (495) 775-7555

WWW.CRE.MIEL.RU
CRE@MIEL.RU

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

ЗА СТЕКЛОМ НЕСМОТЯ НА ЗРЕЛОСТЬ СТОЛИЧНОГО РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ДЛЯ МНОГИХ АРЕНДАТОРОВ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ТАЙНОЙ ЗА СЕМЬЮ ПЕЧАТЯМИ. МЕЖДУ ТЕМ ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ ЭТОГО ГОДА — ПОЯВЛЕНИЕ БЦ КЛАССА А И В, ПОЗИЦИОНИРУЮЩИХ ПРОЗРАЧНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ КАК ОДНО ИЗ СВОИХ ГЛАВНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ. АЛЕКСАНДР МАКАРЕНКО

ЭВОЛЮЦИЯ СПРОСА Если на западных рынках коммерческой недвижимости ставки аренды в БЦ уже давно рассчитываются по общепринятым методикам (например, Urban Institute, UCI), то в Москве до последнего времени владельцы большинства бизнес-центров, устанавливая цены на свои площади, руководствовались либо собственными представлениями о том, сколько должна стоить их недвижимость, либо усредненной ценой по рынку. «В том случае, если бизнес-центр находился в центре города и обладал хотя бы небольшой парковкой, инвестор часто выставлял максимальный прайс, не обращая внимания на отсутствие таких „мелочей“, как отсутствие кафе или плохая отделка», — рассказывает директор по развитию компании «Миронов и партнеры. Управление недвижимостью» Сергей Марков. Такому подходу способствовала и катастрофическая нехватка в Москве офисной недвижимости. В самом деле, когда, к примеру, в 2005 году спрос на БЦ класса А в столице превышал предложение почти в 3–3,5 раза, арендаторы были вынуждены переплачивать за любой мало-мальски приличный вариант.

Сегодня ситуация изменилась. По данным компании GVA Sawyer, всего по итогам первого квартала 2008 года в столице насчитывается 6,87 млн кв. м офисных площадей класса А и В (А — 2,6 млн кв. м, В+ — 1,53 млн кв. м, В — 2,54 млн). Конечно, до насыщения еще далеко — по прогнозам компании Blackwood, это произойдет к 2012 году, когда в Москве появится 10–12 млн кв. м качественных офисов класса А и В. Однако у арендаторов сегодня появилась хотя бы минимальная возможность выбирать, какой БЦ избрать своей штаб-квартирой на ближайшие несколько лет. «Повышение требований потенциальных арендаторов к качеству офисных объектов можно назвать одной из главных тенденций на рынке офисной недвижимости», — отмечает директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова. В свою очередь, для собственника БЦ с каждым месяцем становится все важнее статус арендатора. «Не секрет, что одним из механизмов привлечения средств в развитие бизнеса является рефинансирование, — рассказывает ведущий специалист департамента офисной недвижимости Penny Lane Realty Максим Жуликов. — И тут выясняется, насколько важен статусный арендатор: если банк увидит в списке арендаторов компании с мировым именем, то даст деньги гораздо охотнее, чем если бы в БЦ была прописана малоизвестная компания». Вот толь-



ВЛАДИМИР ПУШКОВ

В ЦЕЛОМ РАСХОДЫ НА «КОММУНАЛКУ» ДАЖЕ В САМЫХ ПРЕСТИЖНЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ МОСКВЫ, КАК ПРАВИЛО, НЕ ПРЕВЫШАЮТ \$10–15 ЗА КВ. М В ГОД

ко для того, чтобы привлечь подобных статусных арендаторов, одним слов мало, и раскрытие владельцами БЦ «анатомии» арендной ставки, чтобы их потенциальные клиенты знали, на что уходят их деньги, стало одним из главных трендов этого года. Как бы то ни было, всего в настоящее время, по неофициальной информации, порядка 60–65% столичных БЦ класса А и В, формируя арендные ставки, придерживаются западных стандартов вроде того же UCI, в то время как оставшиеся 45–40% (в основном это БЦ класса В+ и В–) продолжают устанавливать цены, руководствуясь собственным представлением об их уровне и текущей конъюнктурой рынка.

БАЗОВЫЕ ЦЕННОСТИ Но все же, из чего состоят регулярные арендные платежи в бизнес-центрах без учета единовременных расходов в виде депозита и отделки помещений? Самая главная составляющая — это так называемая базовая ставка аренды, используемая для расчета периодического платежа арендодателю за использование офисного помещения. По данным Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, средневзвешенные арендные ставки по уже закрытым сделкам на 2008 год составили \$1150 для офисов класса А и \$700 для БЦ класса В. При этом интересный момент — в уже функционирующих бизнес-центрах класса А базовая ставка аренды несколько выше, чем в строящихся, в то время как в БЦ класса В подобного люфта не наблюдается. По мнению опрошенных нами экспертов, это объясняется, во-первых, желанием арендаторов «прописаться» в БЦ с уже сложившейся историей и репутацией на рынке, в то время как от строящихся бизнес-центров по большому счету никогда не знаешь, чего ждать. «В некоторых БЦ потенциальных арендаторов не устраивает расположение, другие не соответствуют требованиям заявленного класса, — замечает Максим Жуликов. — Те же, что оценены арендаторами, давно и надолго заняты. Отсюда и более высокая цена». Во-вторых, уже сегодня на рынке офисной недвижимости спрос на А-класс выше, чем на В, чем и объясняется описанный выше ценовой дисбаланс.

Чего ждать от базовой арендной ставки до конца года? По словам вице-президента по консалтингу компании GVA Sawyer Эвелины Ишметовой, ее ежегодная индексация зависит от трех главных факторов: роста рынка коммерческой недвижимости данного класса в целом, престижа района, в котором находится БЦ, и, наконец, субъектив-

НЕСОБСТВЕННЫЕ ИМЕНА



ТАТЬЯНА КОМАРОВА, КОРРЕСПОНДЕНТ ЖУРНАЛА «СЕКРЕТ ФИРМЫ»

MosCityGroup поссорилась с «Русским стандартом» — компания, принадлежащая Рустаму Тарику, посчитала, что название многофункционального комплекса Imperia Tower, одного из крупнейших проектов «Москва-Сити», зарегистрировано незаконно. «Русский стандарт» выпускает премиальную водку Imperia, название которой было зарегистрировано в качестве товарного знака по разным категориям, в том числе 36-й («Финансовые услуги и девелопмент»), еще в 2005 году. Роспатент признал, что «Русский стандарт» прав. Теперь MosCityGroup придется либо переименовать свой амбициозный проект, либо пытаться все же отстоять право на «Империю». А ведь «Русский стандарт» предупреждал — компания обратилась к девел-

оперу сразу после анонсирования объекта с предложением поменять название. Не очень понятно, что заставило MCG так держаться за «Империю», — название Imperia Tower не слишком оригинально и не выбивается из ряда названий других проектов «Москва-Сити», которые явно апеллируют к патриотическим чувствам: «Федерация», «Россия», «Город столиц», «Евразия» и др. С названиями у бизнес-центров, торговых центров и многофункциональных комплексов в России вообще беда. Чаще всего, не мудрствуя лукаво, их называют в соответствии с местом, а то и адресом расположения: «Двинцев» (бизнес-центр на улице Двинцев), «На Спартаковской» (Спартаковская площадь), «Балчуг плаза» (улица Балчуг), «Новоспаский двор» и т. д. Некоторые застройщики, правда, творчески перерабатывают географическое расположение, например, «Донстрой» назвала свой первый торговый центр «Щука» (комплекс расположен не-

далеко от станции метро «Щукинская»). Романтические названия вроде «Красная роза», «Стальная роза» и «Аврора бизнес парк» на проверку оказываются производными от названий фабрик, на месте которых они построены. Зачастую, создав один популярный объект, девелоперы начинают тиражировать его название на все последующие вне зависимости от их расположения, концепции, архитектурно-планировочных решений. Так, у компании «Легион девелопмент» есть бизнес-центры «Легион», «Легион-II» и «Легион-III», располагающиеся, как несложно догадаться, в совершенно разных районах Москвы.

Некоторое разнообразие в стройные ряды скучных названий вносят новые технопарки Москвы. Возвышающийся между хрущевками спального района Нагатинское бизнес-центр класса В «Навигатор» логичней было бы назвать «Маяком», но слово «Навигатор» показалось застройщику более современным и технологичным. «Мо-

сковский бизнес-инкубатор» технологичность своего проекта решил подчеркнуть приставкой I. Теперь кроме Ipod, Iphone, «I-блин» (изобретение сети «Теремок») в Москве есть еще и I-Land, довольно нелепо сочетающийся в названии с Nagatino. Правда, у «технологичного» I-Land есть и другой смысл — название созвучно английскому island (остров), а технопарк расположен в пойме Москвы-реки.

Исковерканное сочетание английских и русских слов, транслитерации тоже можно отнести к необычным, хотя и своеобразным названиям. Horus Capital строит бизнес-центр «Луч», название которого пишется как Looch.

Видимо, основная причина сравнительной примитивности названий большинства объектов в том, что в отличие от покупателей жилой недвижимости арендаторы офисов внимания на название не обращают. Главную роль при заключении сделки играют качественные и ценовые ха-

рактеристики объекта, а эмоции, которые вызывает название объекта, отодвигаются на второй план. В условиях сохраняющегося дефицита предложения привередничать арендаторам не приходится. Правда, не влияя на продажи площадей конкретного проекта, совокупность названий построенных объектов влияет на восприятие всего бренда сразу.

Впрочем, может, отсутствие излишнего творческого подхода и к лучшему. Ведь как вы лодку назовете, так она и поплывет. Самое оригинальное название на рынке коммерческой недвижимости принадлежит торговому центру «Гвоздь», печально известному постоянными попытками искупить недостатки своего расположения и концепции. Удачи проекту название не принесло, а ехидные риэлтеры почти сразу же прозвали одиноко стоящий объект возле МКАД «шилом в одном месте». Так что пусть уж лучше девелоперы придумывают традиционные «Бутовские плазы».



ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ КЛАССА А «ЛЕФОРТ» СОСТАВЛЯЮТ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ ОКОЛО \$100 ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР В ГОД

ного видения собственниками бизнес-центра перспектив увеличения ценности их актива. В свою очередь, по мнению Максима Жуликова, в договорах аренды индексация базовой ставки аренды привязывается к инфляции, а на рынке ее величина растет в соответствии с темпами изменения соотношения спроса и предложения. «В целом, по нашим прогнозам, до конца 2008 года базовая ставка аренды может вырасти на 10–15%», — полагает Ольга Широкова. Однако соответствующий рост вряд ли будет равномерным: по мнению большинства опрошенных экспертов, в 2008 году для БЦ класса А базовая ставка аренды вырастет на 16%, в то время как на БЦ класса В — всего на 8%. «Как известно, офисная недвижимость класса В сегодня несколько переоценена, поэтому совершенно логично, что базовая ставка аренды в этом случае будет расти несколько медленнее, чем у коммерческой недвижимости более высокого класса», — комментирует эти цифры Сергей Марков. Сэкономить арендаторы могут, заключая долгосрочные договоры аренды площадей в БЦ: по словам Эвелины Ишметовой, практика ее компании показывает, что средняя ставка индексации на крупные офисные блоки при долгосрочных договорах аренды составляет от 5% до 7% в год.

КОММУНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТИВ К следующим двум составляющим общей арендной ставки в БЦ традиционно относят операционные и коммунальные расходы. Первые представляют собой оплату услуг управляющей бизнес-центром компании, то есть охраны, уборки, текущего ремонта, обеспечения работы всех систем и т. д. Как подсчитали аналитики компании Blackwood, эксплуата-

ционные расходы в БЦ класса В сегодня составляют \$75–110, а в БЦ класса А — \$100–130 за кв. м в год. К примеру, в БЦ «ЛеФорт» соответствующий ценник составляет \$100, а в БЦ Citydel — \$120. При этом в отличие от базовой ставки аренды, индексация которой зависит от целого ряда факторов, исторически сложилось так, что «оперативка» ежегодно увеличивается пропорционально инфляции в стране. К слову, любопытный момент — из всех составляющих арендной ставки именно оперативные расходы владельцы БЦ раскрывают перед потенциальными арендаторами наиболее охотно. «Происходит это из-за желания лишний раз показать арендатору, что никто здесь на нем не наживается», — объясняет Максим Жуликов.

Что же касается коммунальных платежей, то это, как правило, оплата отопления, канализации, электричества и горячей воды. «Практически во всех БЦ класса А и В устанавливаются индивидуальные счетчики потребления коммунальных услуг, которые позволяют арендаторам платить за них по факту, то есть на основании выставленных счетов», — комментирует Эвелина Ишметова. — Такие платежи обычно не индексируются, а естественно увеличиваются при общем повышении официальных тарифов на энергоносители в стране». В целом расходы на «коммуналку», как правило, не превышают \$10–15 за кв. м в год, причем, по словам Максима Жуликова, в последнее время все ярче проявляется тенденция, согласно которой УК бизнес-центров заранее включают коммунальные платежи в счет эксплуатационных расходов.

БОЛЬНОЙ ВОПРОС Наконец, последняя составляющая арендных платежей в БЦ — и ее можно назвать

ПОЛЕЗНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Говоря о структуре регулярных арендных платежей в бизнес-центрах, не стоит забывать о двух принципиальных моментах. Во-первых, о том, что ко всем упомянутым выше цифрам нужно прибавить НДС в размере 18%. Кроме того, существуют еще и скрытые расходы, вызванные так называемым коэффициентом потерь (то есть относительной разницей между арендуемой и полезной площадью офиса). Последние зависят от архитектурных особенностей здания и эффективности его планировки и в целом по столичным БЦ класса А и В колеблются в районе 8–15%. Чтобы понять размер скрытых расходов, достаточно привести такой пример. Допустим, компания хочет арендовать офис площадью 1000 кв. м и рассматривает два варианта площадей с фактором потерь в 8% и 15% соответственно. Здание с фактором потерь в 15% увеличит затраты компании на аренду офиса более чем на 8% относительно второго здания. Другими словами, при базовой ставке аренды в \$700 дополнительные расходы составят около \$5300 в месяц.

Таким образом, если подытоживать структуру регулярных арендных платежей в БЦ, то 68% от них уйдут базовой ставке аренды, 8% поделят между собой операционные расходы и «коммуналка», а еще 24% уйдут парковке. Другое дело, что в зависимости от конкретного бизнес-центра эта пропорция может меняться, но общий тренд остается неизменным — раскрытие прозрачности арендной ставки становится для БЦ, претендующих на статусных арендаторов, одним из главных критериев успеха на фоне стремительно обостряющейся конкурентной борьбы в сегменте офисной недвижимости. «Для привлечения статусных арендаторов собственники используют различные методы, и понятный механизм формирования арендных платежей крайне положительно влияет на имидж БЦ», — считает Ольга Широкова. Очевидно, что времена, когда арендаторам важно было «прописаться» в престижном бизнес-центре, невзирая на цену, прошли. Теперь компании готовы платить только за действительно качественные услуги, что, кстати, играет на руку самим девелоперам. Ведь это подстегивает их оптимизировать бизнес-процессы и подтягивать те параметры управления БЦ, по которым они проигрывают своим непосредственным конкурентам.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ МАШИНОМЕСТА В БЦ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ В ПОДЗЕМНЫХ ПАРКИНГАХ КОЛЕБЛЕТСЯ В ДИАПАЗОНЕ ОТ \$300 ДО \$600 В МЕСЯЦ. НАЗЕМНЫЕ СТОЯНКИ ОБОЙДУТСЯ В ПОЛТОРА-ДВА РАЗА ДЕШЕВЛЕ

самой «больной» составляющей — это парковка. Соответствующий ценник, как правило, зависит от двух факторов — престижности расположения БЦ и транспортной ситуации вокруг него, а также от парковочного коэффициента. Последний подразумевает предоставление возможности аренды одного парковочного места на определенное количество арендуемой офисной площади и обычно варьируется в пределах от 1/40 до 1/150. «Стоимость аренды машиноместа в месяц в подземных паркингах в ЦАО колеблется в диапазоне \$300–600, за пределами ЦАО — \$150–400, причем наземные стоянки обойдутся в 1,5–2 раза дешевле», — считает Ольга Широкова. По мнению Максима Жуликова, в среднем разброс цен на наземную парковку по городу составляет \$100–300 в месяц, на подземную — \$300–800 в месяц. Для примера: в строящемся Nagatino I-Land цена парковки, по предварительным за-

влениям застройщика, будет равна \$215 (парковочный коэффициент — 1/110), в БЦ «Северная башня» — \$450 (парковочный коэффициент — 1/100), в БЦ «Школа журналистов» — \$500 (парковочный коэффициент — 1/100). Дорого? «Безусловно, — комментирует Ольга Широкова. — Однако выхода у арендаторов нет: в условиях жесткого дефицита парковочных площадей в Москве пустующие машиноместа в хороших бизнес-центрах встречаются крайне редко». Впрочем, в некоторых случаях расходы на парковку можно существенно сократить. «Не стоит забывать, что цена за парковочное место всегда рассматривается одновременно с другими коммерческими условиями арендатора», — говорит Эвелина Ишметова. — И часто крупные арендаторы получают скидки или дополнительные бесплатные места в совокупности с другими условиями аренды».■

Бизнес-центр класса «А» «Пять морей»
Ростов-на-Дону, ул. Нижнебульварная 4-6

Уникальный офисный центр класса «А» в Ростове-на-Дону
Общая площадь здания - 37 324 кв. м.
Полезная площадь - 23 948 кв. м.
Этажность переменная 14-17 этажей
Количество машиномест - 226
Количество лифтов - 17
Специализированное банковское помещение
Фитнес-центр, конференц-зал
Площадь земельного участка - 0,7 га

Бизнес-центр расположен на набережной реки Дон в центре г.Ростов-на-Дону, рядом с центральными улицами города (ул. Большая Садовая, ул. Социалистическая, Ворошиловский проспект)

344010 Ростов-на-Дону
пр. Ворошиловский, 54
т.: +7 (863) 232-06-32, 232-05-47
www.5morey.mazanov.ru
ЗАО «Бестинвест» с проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.mazanob.ru/stroitel/declaration/

119180 Москва, 1-й Голутвинский пер., 6
т.: +7 (495) 725-00-88; 725-55-15
ф. +7 (495) 725-55-00
e-mail: development@rusfund.ru, www.rusfund.ru

ТОРГОВЫЕ КОРИДОРЫ ПОДМОСКОВЬЯ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ ПОЛНОСТЬЮ ПОМЕНЯЛИСЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТОМ, ЧТО, ГДЕ И КАК СТОИТ ПОКУПАТЬ. ПРЕДПОЧТЕНИЕ ОТДАЕТСЯ КРУПНЫМ ТОРГОВЫМ ПЛОЩАДКАМ, СОВМЕЩАЮЩИМ ФУНКЦИИ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ И ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, БОЛЬШИНСТВО ИЗ КОТОРЫХ ВОЗВОДИТСЯ НА ОКРАИНАХ МЕГАПОЛИСА. НО ВЫСОКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ПОТРЕБИТЕЛЯ ПОЧЕМУ-ТО ДО СИХ ПОР НЕ ЗАСТАВИЛА КОМПАНИИ УСТРЕМИТЬСЯ В ОБЛАСТЬ.

НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ, КОРРЕСПОНДЕНТ ГАЗЕТЫ «ВЗГЛЯД»

ВОН ИЗ МОСКВЫ В Москве существование крупных торгово-развлекательных центров ограничено высокими ценами на землю. Естественно, многие девелоперы с недавнего времени обратили внимание на ближнее Подмосковье. «Конечно, уровень арендных ставок в Подмосковье ниже соответствующих показателей ТЦ в столице», — говорит директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская. — Однако, если принимать во внимание более низкую стоимость земли, можно говорить о соизмеримых уровнях доходности проектов в Москве и ближайшем Подмосковье».

Первым прибежищем для формирования новых торговых коридоров стала Московская кольцевая автодорога. В 1998 году на 24-м километре МКАД появился торговый центр «Твой дом», а на 2-м километре Можайского шоссе обосновались «Три кита». Спустя два года кольцевую дорогу начала осваивать компания Crocus International, открывшая свой первый проект под названием «Крокус Сити — Твой дом», вслед за ним в 2002 году последовал «Крокус Сити Молл». Однако самыми успешными проектами на МКАД эксперты единодушно признают торгово-развлекательные центры «Мега» (девелопер — компания IKEA). В первом из них — «Мега Теплый Стан», построенном на пересечении МКАД с Калужским шоссе, по данным компании Paul's Yard, был установлен своеобразный рекорд посещаемости — 35 тыс. человек в день. Вторая «Мега» появилась в подмосковном городе Химки.

Оба проекта, закрывающие северное и южное направление на подступах к Москве, стали очень успешными. Третий торгово-развлекательный комплекс был открыт лишь в 2007 году, но, по мнению директора департамента маркетинга и развития компании CMI Development Йохана Хульмана, он стал одним из самых успешных проектов минувшего года. Сейчас «Мега — Белая дача», расположенная в подмосковном городе Котельники, является крупнейшим торговым центром России и одной из самых крупных торговых площадей в Восточной Европе, ее общая площадь составила порядка 300 тыс. кв. м, а объем инвестиций — более \$400 млн.

КРУГ РАЗОМКНУЛСЯ Сейчас в Подмосковье существует три основных типа формирования торговых коридоров. Во-первых, в эту зону входят точки пересечения МКАД и транзитных трасс, пересекающих столицу и уходящих в область. Во-вторых, стоит отметить трассы, проходящие через крупные города Подмосковья, так как ритейлеру очень важно обеспечить поток продаж. Пример тому — город Балашиха, где в 2005–2006 годах открылись ТЦ «Идея», «Светофор», «Галион» и «Вертикаль», в стадии строительства находится вторая очередь ТЦ «Вертикаль». Многие ритейлеры предпочитают продвигаться именно в города-спутники и не уходят далеко за пределы МКАД. Специалисты «Финам Менеджмент» объясняют это тем, что компаниям, основной бизнес которых сосредоточен в Москве, не составляет труда наладить логистику на область, а выход в более отдаленные регионы осложнен необходимостью дополнительных инвестиций в логистику.

РИТЕЙЛЕРЫ, РАБОТАЮЩИЕ В ПОДМОСКОВЬЕ, ЖАЛУЮТСЯ НА НЕХВАТКУ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ЗАВЫШЕННЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ

Тем не менее некоторые компании уже представляют проекты, которые предполагается построить в отдалении от Московской кольцевой автодороги. Один из них заявлен фондом Meinl, строительство будет идти в подмосковном Пушкино. Еще одним перспективным направлением, по мнению Йохана Хульмана, является Новорижское шоссе, где уже существует большое количество проектов по строительству крупных коттеджных поселков, Калужское шоссе, где есть проект А 101, предусматривающий строительство 13 млн кв. м жилой недвижимости и 3 млн кв. м коммерческой недвижимости и объектов инфраструктуры, а также Каширское шоссе с проектом «Большое Домодедово», где предполагается строительство более 10 млн кв. м жилой недвижимости.

Интерес представляет также Минское шоссе — здесь ведется активное строительство коттеджных поселков. «У арендаторов и девелоперов вызывают интерес направления, которые связывают город и аэропорты», — рассказывает директор департамента консалтинга и исследований компании „Мизль — Коммерческая недвижимость“ Айдар Галеев. — На Киевском направлении в свое время структуры группы „Абсолют“ приобрели участки земли и пару лет назад их активно распродавали. В настоящее время целый ряд инвесторов, которые приобрели эти участки вдоль шоссе, заявили о соответствующих проектах. По другим направлениям такого „выброса“ участков не было, поэтому и проектов меньше».

СТРОИМ С РАЗМАХОМ Конечно, подобные проекты должны быть масштабными и иметь уникальные достоинства, для того чтобы привлечь потоки посетителей. Наиболее доходным, по мнению экспертов, на рынке является формат региональных торговых комплексов, площадь которых в зависимости от города достигает порядка 50–70 тыс. кв. м. При этом крупные игроки розничного рынка следуют стратегии диверсификации форматов торговых объектов. Активнее всего осваивается формат гипермаркетов, который считается одним из наиболее перспективных вариантов развития. В связи с этим даже на фоне масштабного строительства (по данным «Финам Менеджмент», ежегодное новое предложение торговых площадей прогнозируется на уровне 700–800 тыс. кв. м) спрос на качественные торговые площади в Подмосковье, как и в столице, остается высоким.

«Успехом сегодня пользуются торговые центры с грамотной концепцией», — говорит директор по развитию мо-

сковского филиала компании „Эльдорадо“ Ольга Герц. — Во-первых, они должны быть достаточно крупными, располагаться в удобном для подъезда районе». Для успеха ТЦ необходимы два-три сильных якорных арендатора: продовольственный магазин, гипермаркет электроники, магазин мебели и товаров для дома либо магазин детских товаров и т. д. Также ТРК нуждается в зоне развлечений (кинотеатр, детский центр), фуд-корте и парковке, большой площади, которая обеспечивает свободный подъезд крупногабаритного транспорта с товаром, мощной энергосистеме. Он также должен соответствовать нормам безопасности. Стоит учитывать специфику каждого региона. Если в Москве ТЦ можно расположить почти где угодно, и он с большой долей вероятности будет прибыльным, то в Подмосковье в небольшом городе нужно учитывать уровень доходов целевой аудитории, выбирать места с наибольшей проходимостью — на железнодорожной станции или в центре спального района. В итоге доходность выше на том направлении, где учтены все факторы.

РОЗА ВЕТРОВ Сектор ритейла в Московской области развивается довольно активно, хотя и неравномерно по различным направлениям. Так, северное и южное направления традиционно считались наиболее развитыми и успешными в отличие от восточного. По мнению Йенса Потена, директора по развитию ООО «Реал-Г гипермаркет», на участке между Раменским, Ногинским и Пушкино существует очень высокая конкуренция среди ТЦ. Также плотно застроены Варшавское и Новорязанское шоссе. В то время как к западу от Москвы располагаются более престижные районы для проживания, районы коттеджной застройки — этот район развивался как престижный, хотя и характеризовался относительно небольшим количеством жителей.

«Сейчас мы ожидаем активного развития восточного направления», — говорит Татьяна Ключинская. — Это связано с тем, что на этом направлении была расположена промзона, объекты которой сейчас выводятся, освобождая землю под строительство различных объектов коммерческой недвижимости, в том числе и ритейла». Коридоры, которые только формируются, расположены также на внешней стороне МКАД, относящейся к Московской области, и в начале Рублево-Успенского шоссе на отрезке до Барвихи и Жуковки.

Последнее направление характеризуется высоким ценовым уровнем арендаторов. Здесь функционируют такие

объекты, как Barviha Luxury Village, Dreamhouse, «Базар», «Азбука вкуса», «Наш», «Новый». С другой стороны, некоторые эксперты рассматривают Рублево-Успенское направление в качестве вполне самостоятельного, давно сформированного торгового коридора. Наряду с ним, по мнению Ольги Широковой, существует еще один торговый коридор на Новорижском шоссе.

«Если на Новорижском направлении активное развитие торговой недвижимости происходит за счет создания крупных инфраструктурных комплексов при одном или нескольких поселках, то рынок торговых площадей на Рублево-Успенской трассе прирастает в основном за счет строительства независимых торговых объектов», — поясняет она.

Второе направление, конечно, не может похвастаться звездными лейблами. Здесь пока существует только один современный торговый центр — «Княжий двор» в рамках поселка «Княжье озеро», а в существующих и планируемых к строительству объектах преобладают арендаторы среднего и выше среднего ценовых сегментов. Среди крупнейших строящихся ТЦ данного направления представители инвестиционно-строительной компании «Комстрин» отмечают ТЦ «Павлово Подворье» (ОПИН), Nova Riga («Инком») и «Амстердам».

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ Некоторое время назад в подмосковных торговых комплексах присутствовали в основном торговые операторы, работающие по франшизе, и российские операторы, которые представляют отечественные бренды. «Сейчас на рынок Подмосковья самостоятельно выходят западные операторы», — говорит Татьяна Ключинская. — Это очень позитивная тенденция, ни для кого не секрет, что между магазинами, работающими по франшизе, и непосредственными владельцами брендов существует весомая разница». По ее мнению, торговые комплексы в Подмосковье становятся более качественными. Раньше они представляли собой что-то среднее между рынком и полупрофессиональным ТЦ, а теперь местные девелоперы привлекают к работе над проектом профессиональных консультантов, дизайнеров, архитекторов, строительные компании.

Немаловажную роль в этом процессе играют и потенциальные потребители, взыскательность которых растет пропорционально уровню доходов.

Ритейлеры, в свою очередь, жалуются на завышение арендных ставок. «Искусственное завышение связано с нехваткой качественных торговых площадей», — говорит Ольга Герц. — Недвижимости, которая бы удовлетворяла всем нашим требованиям, в ближайшие два-три года будет недостаточно. Со временем с насыщением рынка недвижимости ажиотаж должен утихнуть, и стоимость аренды станет более адекватной».

Кроме того, эксперты отмечают, что многие из ныне действующих торговых центров уже морально устарели и нуждаются в редевелопменте. А часть еще только строящихся проектов, злословят некоторые эксперты, нуждается в существенной переделке уже сейчас — до открытия. ■



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

LUXURY VILLAGE В БАРВИХЕ, БЕЗУСЛОВНО, САМЫЙ НЕСТАНДАРТНЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР В ПОДМОСКОВЬЕ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

СТОЛИЧНЫЙ ПЕРЕПОЛОХ

Прошлый год выдался беспокойным для владельцев складских помещений, расположенных в столичном регионе. По данным компании Praedium, на начало 2007 года к вводу в эксплуатацию было заявлено около 1,5 млн кв. м. «Москва жила в ожидании: если бы все заявленные проекты вышли на рынок, то предложение превысило бы спрос, а следовательно, стоило ожидать падения арендных ставок», — объясняет заместитель директора отдела складских и промышленных помещений Jones Lang LaSalle Петр Зарицкий. Однако чуда не произошло. В Москве и области в прошлом году, по данным Praedium, было введено лишь 800 тыс. кв. м складских помещений. Экспертов такая арифметика не удивила. Как правило, делится Петр Зарицкий, строится не больше 70% от заявленных проектов. Жидаемого падения тоже не произошло. «Рынок достаточно быстро абсорбировал новые проекты, — говорит он. — В результате цены не упали, а, наоборот, выросли».

Склады в столице продолжают строиться, правда, более скромными темпами. Согласно прогнозам, опубликованным в начале года, вспоминает руководитель отдела складских и промышленных помещений CB Richard Ellis Роберт Обри, на столичном рынке должно было появиться 1,5 млн кв. м новых площадей. «Сейчас мы говорим, что эта цифра составит порядка 500 тыс. кв. м, но, скорее всего, построят только половину от этого объема», — продолжает он. Если все заявленные в начале года проекты реализуются, рассуждает консультант департамента складской недвижимости DTZ Анна Верещагина, то рынок складов в Москве будет близок к насыщению. «Правда, это маловероятно», — добавляет она. А вот рынок северной столицы, по ее мнению, уже переоценен. Сегодня в Петербурге около 6 млн кв. м, правда, по данным компании Knight Frank St. Petersburg, на качественных склады класса А и В приходится всего 600 тыс. кв. м. Еще около 90 проектов общей площадью 3 млн кв. м находится в стадии разработки или строительства. «Во всех регионах, кроме Петербурга и Москвы, ощущается острый дефицит складских помещений», — говорит Анна Верещагина. «В абсолютном выражении склады по-прежнему в дефиците: в среднем по России на человека приходится не более 0,5 кв. м», — делится руководитель отдела маркетинга компании «Евразия Логистик» Николай Дицман.

В связи с кризисом ликвидности доходность складского сектора в России сегодня составляет 10,5–11%, в лучшем случае 12–14%. Тогда как несколько лет назад девелоперы могли рассчитывать на доходность 18–19%.

Кроме того, рост цен на землю и строительные материалы приводит к удорожанию стоимости строительства. Но повысить ставки аренды владельцы

складских помещений тоже не могут. Сегодня ставки составляют \$120–140 за кв. м плюс \$30–40 за кв. м на операционные расходы. «Цену в \$140 многие арендаторы воспринимали очень болезненно, ставки будут снижаться, а рентабельность в этом секторе будет сокращаться», — считает Петр Зарицкий. «Объективных оснований, чтобы ставки аренды падали, нет», — не согласен с ним Алексей Гуша. — Как они могут

ОСНОВНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ КОРИДОРЫ РОССИИ
ИСТОЧНИК: DTZ.

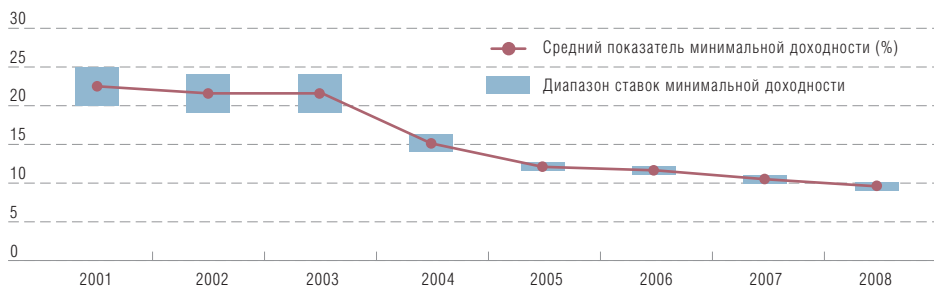
Р О С С И Я

Коридор Восток-Запад
Коридор Север-Юг
Существующие транспортные коридоры
Проектируемые транспортные коридоры
Северный морской путь
Существующие транспортные коридоры за пределами России

«На данный момент логистика в нашей стране централизована, основные грузопотоки идут через Москву и Санкт-Петербург», — объясняет сложившуюся ситуацию партнер Knight Frank Роман Бурцев. И поскольку рентабельность автотеперевозок ограничивается 3 тыс. км, продолжает он, у ритейлеров нет прямой необходимости арендовать складские площади в близлежащих районах. «Дистрибуция от 700–800 км уже неэффективна», — не согласен с ним Николай Дидман. Правда, прогнозировать региональный спрос на складские помещения в нашей стране непросто. «На Западе существуют определенные стандарты, которые, к сожалению, неприменимы в России», — сетует Роберт Обри. — Даже на таком рынке, как Москва, с самой продвинутой логистикой можно наблюдать отсутствие товаров в складских помещениях: на Западе такой сценарий неприемлем».

Европейские нормы, такие, как развитие ритейла или количество населения в регионе, в нашей стране не работают. «Склады — это один из элементов цепочки то-

вародвижения», — рассуждает Егор Дорощев. — Поэтому понятно, что если есть потребление товара, то по логике нужно как-то обеспечить наличие этих товаров». По словам Николая Дицмана, розничная торговля — основной драйвер спроса на склады — ежегодно прибавляет 15–20%, а предложение только в Москве растет сопоставимыми темпами, а в регионах — гораздо медленнее. «Мы рассматривали, насколько коррелирует развитие ритейла и складов, но не увидели две параллельные ситуации», — замечает Егор Дорощев. В частности, по словам Романа Бурцева, в Казани, несмотря на огромное количество торговых площадей, наблюдается переизбыток предложения складов класса А. «Местные компании не могут позволить себе арендовать качественные складские помещения по ставкам, близким к московским, в результате помещения с высокими арендными ставками стоят незаполненные», — объясняет он. Высокая стоимость аренды в регионах, по мнению экспертов, объясняется себестоимостью строительства, которая близка к моск-



объекты недвижимости нашей страны, стал семейный фонд Fleming Family & Partners (FF&P). В 2006 году FF&P объявили о намерении инвестировать не в готовые объекты, а в девелопмент: был организован фонд FF&P Russia Real Estate Development, портфель которого должен превысить \$1 млрд. Еще одним активным игроком на рынке складской недвижимости России является фонд Raven Russia. Фонд реализует несколько проектов в Москве и Санкт-Петербурге общей площадью около 500 тыс. кв. м. Кроме того, совместно с ГК «Авалон» фонд является инвестором сетевого проекта логистиков под брендом Megalogix. В планах компании значится строительство логистических комплексов в 20 городах России и в других странах СНГ с общим объемом инвестиций более \$2,5 млрд. В начале 2006 года на россий-

Еще один немаловажный фактор для прогнозирования развития складской недвижимости в том или ином регионе — количество населения. Согласно сложившейся в Европе практике, на 1000 человек должно быть построено от 600 до 2000 кв. м складских площадей. Но Россия — централизованная страна, и здесь другие правила игры. По словам Роберта Обри, каких-то определенных критериев для выбора того или иного региона сегодня вообще не существует. «Компании вынуждены планировать каналы своих поставок, принимая во внимание существующие предложения на рынке складских помещений или с учетом реалистичного выхода на рынок новых площадей», — объясняет эксперт. По его словам, сегодня внимание фокусируется на таких логистических узлах в регионах, как Москва и Санкт-Петербург, обслуживающих европейскую часть России, Ростов и Краснодар (Южный регион), Екатеринбург (Урал) и Новосибирск (Сибирь).

По мнению Николая Дицмана, Россия по степени централизации очень похожа на Австралию. Объем складов на душу населения в этой стране достигает 3–4 кв. м, что выше европейских норм. «Хотя по уровню экономического развития мы пока отстаем от той же Австралии, потенциальных складских центров у нас больше, — рассказывает Николай Дицман, — ведь расстояния между городами большие, и крупной компании для оптимальной логистики нужно иметь кроме центрального склада в Москве или Петербурге три-четыре региональных (Самара, Ростов, Екатеринбург) и пять-семь локальных (Краснодар, Омск и т. д.). В той же Сибири расстояния между городами достаточно большие, а возить фурами за 800 км невыгодно».

Петр Зарицкий замечает, что стоит разделить города, у которых достаточно большая собственная емкость потребления, и хабы — города, служащие в основном перевалочными пунктами. «В частности, в отличие от той же Казани в Новосибирске ритейл не сильно развит, но при этом город покрывает всю территорию Сибири», — приводит он пример. «Вопрос состоит не в том, перенасыщен ли тот или иной рынок, а в том, рассматривают ли компании этот регион с точки зрения эффективности затрат и развития своих каналов поставок в этот город», — добавляет Роберт Обри.

Основные логистические центры сосредоточатся в крупных городах, которые расположены вдоль транспортного коридора Европа—Азия, говорит Анна Вережскагина. По ее мнению, стратегический интерес для складских делоперевозок представляют также развивающиеся рынки Украины и Казахстана. ■

ский рынок вышла компания London & Regional. В ее планах — строительство совместно с VVV Company логистических комплексов в 10 городах России общей площадью до 1 млн кв. м при объеме инвестиций \$750 млн. По словам Егора Дорофеева, 90% логистических проектов становится собственностью западных фондов. Инвесторы притягивает складской сегмент, так как здесь ясная схема возврата инвести-

ций, нет потерь от эксплуатации или от налогов. Это стратегия пенсионных фондов и страховых компаний, а на Западе это гигантский финансовый сектор.

В дальнейшем, по мнению экспертов, интерес со стороны крупных иностранных компаний к российским складам сохранится.

СКЛАДОУДВОЕНИЕ

БУМ НА РЫНКЕ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ ЗАСТАВЛЯЕТ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТКРЫВАТЬ ПО ВТОРОМУ И ДАЖЕ ТРЕТЬЕМУ ЦЕНТРАЛЬНОМУ СКЛАДУ ЗАПЧАСТЕЙ. ОСВОИВ ПОДМОСКОВЬЕ, ОНИ ОТПРАВЛЯЮТСЯ НА ЮГ РОССИИ И В РЕГИОНЫ. РОСТ И СТАРЕНИЕ АВТОПАРКА ДОЛЖНЫ ПРИВЕСТИ К УВЕЛИЧЕНИЮ ОБЪЕМА ПОСТАВОК ЗАПЧАСТЕЙ В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ ПЯТИ-ШЕСТИ ЛЕТ.

ЕЛЕНА ХОДЯКОВА, ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «ГАЗЕТА.RU» СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ VG

ВТОРЫЕ ПОСЛЕ ФАРМАЦЕВТОВ Сегодня центральный склад для запчастей есть практически у всех производителей представленных в России автомобилей. Автопроизводители активно открывали центральные склады еще в 2004–2005 годах, вспоминает директор склада Peugeot-Citroen Виталий Бражкин. Одним из последних складом обзавелся Citroen, присоединившийся в апреле этого года к Peugeot (сам Peugeot организовал центральный склад в 2004 году). По словам Виталия Бражкина, содержание склада обходится дороже, чем ввоз деталей к дилерам напрямую, но быстрый сервис положительно сказывается на продажах.

Такой склад или распределительный центр позволяет сократить время доставки запчастей в 2–10 раз в зависимости от расстояния и способов доставки, рассказывает Евгений Сухой, отвечающий в GM CIS за логистику запчастей. В среднем срочная доставка из Европы занимает четыре-пять дней, а по России — один-два дня.

Большинство складов автопроизводителей расположено в Подмоскowie. «Москва сама съедает львиную долю запчастей, и отсюда удобнее доставлять детали в регионы: делать распресцентр там, где нет аэропорта и железнодорожных путей, смысла нет», — объясняет руководитель направления складской логистики STS Logistics Владимир Макаренко. Обычно такие склады расположены в Подмоскowie рядом с трассами и таможенными терминалами, аэропортами (у Peugeot — в «Шерризонне»), а в Петербурге — рядом с портом. «В этом году через питерский порт пройдет 2 млн контейнеров с запчастями, в прошлом году было в два раза меньше», — рассказывает Владимир Макаренко.

Средняя площадь склада крупного автопроизводителя — 20–40 тыс. кв. м. Обычно это склад класса А с мезонином (конструкция, позволяющая хранить большое количество мелких запчастей в ячейках). Однако иногда производители, чтобы сократить расходы, допускают использование класса В+. Тем более что склады класса А по-прежнему в дефиците. В таком распределительном центре обычно хранятся десятки тысяч наименований продукции.

В большинстве случаев (70–80%) автопроизводители отдают склад на аутсорсинг. При этом, рассказывает Владимир Макаренко, это всегда долгосрочное сотрудничество, так как бизнес специфический. «Запчасти — второй по сложности вид складской логистики после фармацевтики», — уверен он. Сложности возникают из-за большого числа товарных позиций, которые часто образуют комплекты или агрегаты. Кроме того, в логистике запчастей есть понятие партионного учета, который позволяет отзывать партию товара при обнаружении дефекта. «Для склада это означает, что нельзя все однотипные детали хранить в одной ячейке, или палете», — объясняет Владимир Макаренко.

«Через нас идет большой поток негабаритных запчастей (крылья, спойлеры), которые не помещаются на европоддоне и которые поэтому нельзя хранить на стандартных стеллажах. В то же время не все склады оборудованы консольными стеллажами», — рассказывает Владимир Макаренко.

СОДЕРЖАНИЕ СКЛАДА ЗАПЧАСТЕЙ ОБОИДТСЯ ДОРОЖЕ, ЧЕМ ВВОЗ ДЕТАЛЕЙ К ДИЛЕРАМ НАПРЯМУЮ, НО БЫСТРЫЙ СЕРВИС ПОЛОЖИТЕЛЬНО СКАЗЫВАЕТСЯ НА ПРОДАЖАХ АВТОМОБИЛЕЙ



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

ОДНИМ ИЗ ПОСЛЕДНИХ СОБСТВЕННЫМ СКЛАДОМ ЗАПЧАСТЕЙ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ ОБЗАВЕЛСЯ КОНЦЕРН CITROEN, ПРИСОЕДИНИВШИЙСЯ В АПРЕЛЕ ЭТОГО ГОДА К PEUGEOT. ДРУГИЕ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОСТРОИЛИ СВОИ СКЛАДЫ ЕЩЕ В 2004–2005 ГОДАХ

По словам Евгения Сухого, передача склада на аутсорсинг позволяет отказаться от самостоятельной организации складского хозяйства, найма персонала, приобретения и обслуживания техники и складского оборудования и т. д., в то же время управление собственными силами дает большую гибкость и способность к быстрым изменениям. Кроме того, в пользу управления складом собственными силами говорит возможность сокращения расходов при небольших объемах, отмечают другие участники рынка. Крупнейшие игроки рынка — компании Tablogix, HJK и FM Logistic. STS Logistics обслуживает Mazda. Для Peugeot и управление складом, и доставку запчастей в салоны осуществляет Rhenus Logistics.

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ По оценке Владимира Макаренко, строительство склада площадью 30 тыс. кв. м обойдется в сумму более \$70 млн. При этом не учитывается стоимость земли, из которой только 40% используется под складские площади (остальное — парковки, подъезды и проч.). Таким образом, для устройства склада площадью 30 тыс. кв. м необходима покупка 75 тыс. кв. м площадей. Стоимость строительства составляет €1200 за 1 кв. м, стоимость оборудования — \$450–500 за оснащение 1 кв. м. Кроме того, еще от \$700 тыс. до \$5 млн стоит программное обеспечение (Warehouse Management System — WMS) и \$400 тыс. — система контроля доступа (видеонаблюдение и пр.).

По словам Владимира Макаренко, логистические операторы обычно складами не владеют, а арендуют их. Стандартная ставка аренды такого помещения составляет €100 за кв. м в год. К ней добавляются операционные платежи (вывоз мусора, уборка территории и проч.), составляющие 30% от ставки, а также коммунальные плате-

ДЕНЬГИ ИЗ ВОЗДУХА

Вместе с ростом продаж автомобилей увеличивается и потребность дилеров и импортеров в площадках для хранения автомобилей, которые гораздо менее прихотливы, чем запчасти. «Риск хранения автомобиля на открытой площадке меньше, чем стоимость хранения на закрытом складе», — рассказывает Владимир Макаренко, руководитель направления складской логистики STS Logistics.

По словам Марии Говорковой, руководителя направления складской логистики компании «Гелайн Ко», для хранения автомобилей используются стоянки в ближайшем Подмоскowie, где машины ожидают доставки московским дилерам или в регионы. Менеджер по логистике и дистрибуции GM CIS Алексей Теньков добавляет, что стоянки также находятся в Ленинградской и Ростовской областях. Обычно они соседствуют с та-

жи, составляющие около \$12 за кв. м в год. Таким образом, за аренду склада площадью 30 тыс. кв. м придется платить около \$6,2 млн в год.

В то же время руководитель направления складской логистики «Гелайн Ко» (входит в холдинг «Гемма») Мария Говоркова оценивает объем вложений в строительство в гораздо меньшую сумму. По ее словам, объем инвестиций в склад площадью 30–40 тыс. кв. м составит от \$3 млн без учета затрат на покупку земли. Она добавила, что сумма может сильно варьироваться в зависимости от скорости строительства, вида программного обеспечения, уровня автоматизации и других факторов.

У автопроизводителей разные подходы к хранению запчастей автомобилей даже разных брендов, входящих в один концерн. Так, «Гелайн Ко» обслуживает все бренды General Motors. По словам PR-менеджера Sollers (новое название «Северсталь-Авто») Сергея Ильинского, у компании запчасти всех брендов (Sollers производит и продает автомобили FIAT, SsangYong, Isuzu, «УАЗ») хранятся на одном складе. Между тем Ford, Mazda и Land Rover обслуживаются разными операторами.

По словам Евгения Сухого, из-за роста продаж автомобилей и, соответственно, запчастей, у всех производителей периодически возникают перебои с наличием деталей на складе. Обычно там хранится около 90% запчастей, необходимых для ремонта автомобилей, а остальные (наименее ликвидные) доставляются под заказ, при этом приоритетными являются гарантийные запчасти. Чтобы предотвратить длительное ожидание (из Японии запчасти могут добираться до трех месяцев), автопроизводители идут либо на содержание сверхнормативного стока, либо на сверхсрочное пополнение. «Склады исполняют указания автопроизводителей, которые, в свою оче-

моженными постами, портами (в частности, в Санкт-Петербурге), заводами, железнодорожными терминалами и с дилерскими центрами. Одной такой дилерской площадкой управляет и STS Logistics. На хранении автомобилей специализируются компании вроде Major и «Автологистика». По словам Тенькова, консолидационные склады для автомобилей обычно рассчитаны на 5 тыс. машин.

В то же время, говорят участники рынка, автопроизводители стараются держать большую часть запасов в Финляндии, чтобы не замораживать оборотные средства при уплате таможенных платежей. По мнению Тенькова, следующий регион, интересный для организации площадок, — за Уралом. «Дочка» РЖД «Рейлтрансавто» намерена уже в этом году ввести в строй первые очереди автомобиль-

ных терминалов в Новосибирске (на 2 тыс. автомобилей), Екатеринбурге (1,75 тыс. автомобилей) и Забайкальске (600 автомобилей). В 2009 году предусмотрено открытие терминала для хранения 2,5 тыс. автомобилей в Шушарах. В 2010 году «Рейлтрансавто» планирует создать портовые автомобильные терминалы на Черном и Балтийском морях.

ДИЛЕРСКИЙ СКЛАД Между тем склады запчастей есть не только у производителей, но и у дилеров. При этом между ними есть принципиальные различия, уверен Владимир Макаренко. Склады дилеров обычно небольшие (500–600 кв. м), быстрооборачиваемые, расположены рядом с дилерскими салонами и имеют минимальное количество наименований по самым горячим позициям (запчасти, которые часто ломаются и часто требуют замены, — несколько тысяч наименований). Дилерские склады уже есть сегодня в каждом городе-миллионнике.

Одновременно в России растет количество складов готовой продукции, расположенных рядом с заводами автоконцернов. Обычно они небольшие (10 тыс. кв. м), но на них хранится полный ассортимент запчастей. В ближайшее время несколько таких складских помещений должно появиться в Шушарах в Санкт-Петербурге, где расположены заводы Toyota, GM и будущий завод Suzuki. В частности, там уже строит склады класса А «АКМ Лоджистикс».

Пока в России растут продажи автомобилей, рост количества складов будет продолжаться так же стремительно, как сегодня, считает Евгений Сухой. По его оценке, активно строительство складов под запчасти будет продолжаться еще как минимум пять-шесть лет. Автопроизводители расширяют уже существующие площадки. Так, Tablogix, управляющий складом Ford на 30 тыс. кв. м, планирует расширить склад еще на 20 тыс. кв. м. Peugeot намерен расширить арендуемую площадь на существующем складе в «Шерризонне» и, возможно, построить еще один склад в Подмоскowie. По словам руководителя отдела запчастей «Независимость PAG» Александра Тесленко, процесс открытия новых складов продолжается, так, у Jaguar оно намечено на 2009 год. Участники рынка ожидают, что в ближайшее время более активно будут открываться склады в регионах, поскольку московские склады все хуже справляются с потребностями всей России. В первую очередь будут осваиваться крупные регионы — Волга, Урал, Сибирь, юг России. С юга (Ростов, Краснодар) планируется обслуживать и Зауральскую часть России. По мнению Евгения Сухого, у крупного автопроизводителя должно быть как минимум пять-шесть крупных региональных складов в России.

Сам GM уже задумывается об организации второго склада, рассказывает Евгений Сухой, при этом необходимо «двигаться на восток». По словам Марии Говорковой, уже несколько автопроизводителей объявили тендеры на организацию второго или даже сразу двух складов, рассчитанных на продвижение в регионах. Денис Чесноков, руководитель направления автомобильной индустрии компании DHL, отмечает, что объемы доставки запчастей растут быстрыми темпами, причем сейчас даже быстрее растет доставка запчастей для грузовых автомобилей. А в Петербурге развивается строительство складов для комплектующих, предназначенных для поставки на конвейеры заводов. Правда, говорят участники рынка, это уже совсем другой бизнес, и им занимаются такие операторы, как Schenker и NYK. ■

ных терминалов в Новосибирске (на 2 тыс. автомобилей), Екатеринбурге (1,75 тыс. автомобилей) и Забайкальске (600 автомобилей). В 2009 году предусмотрено открытие терминала для хранения 2,5 тыс. автомобилей в Шушарах. В 2010 году «Рейлтрансавто» планирует создать портовые автомобильные терминалы на Черном и Балтийском морях.



ИНВЕСТОРЫ

ИЗ МИЛАНА — С ДИВАНОМ

ГОСТИНИЧНЫЙ БУМ НЕ ЗА ГОРАМИ. ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ПРАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО РЫНОК ГОСТИНИЧНОЙ МЕБЕЛИ ТОЛЬКО КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЫРАСТЕТ ЗА ПАРУ ЛЕТ В 7–8 РАЗ. ОСТАВИМ ВОПРОС ДИЗАЙНА МЕБЕЛИ — ТЕМА ЭТА БЕСКОНЕЧНА И ОГРАНИЧИВАЕТСЯ ТОЛЬКО ФИНАНСОВЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ И ИНТЕРЬЕРНОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ ОТЕЛЯ — И ПОГОВОРИМ О ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ХАРАКТЕРИСТИКАХ МЯГКОЙ МЕБЕЛИ ДЛЯ ГОСТИНИЦ.

МАЙЯ ФАРАФОНОВА, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «ГОСТИНИЦА И РЕСТОРАН: БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ VG

Разговор практически о любой составляющей интерьера отеля, за вычетом разве что совсем декоративных элементов, можно начать с фразы: «Комфорт для постояльца — превыше всего». Кровать должна быть удобной, свет — не слепящим, но и не тусклым, напольное покрытие — скрадывающим звуки и несколькоким, постельное белье — мягким, шторы — светонепроницаемыми и т. д. В некоторых случаях этого и достаточно. Однако есть еще один элемент интерьера отеля, который не всегда включают в «обязательную программу», поскольку на первый взгляд он не несет обязательной функциональной нагрузки. Речь идет о мягкой мебели. Казалось бы, зачем она в номере или в холле отеля? В номере есть кровать и, скорее всего, стулья, а места там зачастую немного; в холле люди редко задерживаются — выходят на улицу, поднимаются в номер или заходят в ресторан. В некоторых случаях минимум площади или экономстатус отеля диктуют отсутствие подобных «излишеств».

Конечно, есть на свете приверженцы аскетизма, которые не признают уютных кресел и мягких диванов: в их квартирах только прямые линии и жесткие поверхности. Но, согласитесь, таких меньшинство. Поэтому выбирать придется.

Первое и основное правило выбора гостиничной мебели — корпусной или мягкой — гласит: мебель обязательно должна относиться к категории контрактной. Это означает, что выбранная мебель должна быть предназначена для коммерческого использования. Склонность купить понравившуюся мебель в ближайшем магазине велик, особенно если городе нет компаний, специализирующихся на гостиничной мебели. Однако этот соблазн в итоге выйдет боком — требование контрактности не является блажью или лоббированием интересов поставщиков, его соблюдение позволит сохранить средства, поскольку через год не станет задача менять меблировку или как минимум ее обивку во всем отеле.

ЧАСТНАЯ И ПУБЛИЧНАЯ Мягкую мебель для отелей условно можно разделить на две категории: мягкая мебель для общественных зон и мягкая мебель для номеров. Принципиальная разница между этими категориями в том, что общественные зоны предполагают значительно большую нагрузку на мебель (проходимость там существенно выше, чем в номерах), а это заставляет в большей степени задуматься о материалах, из которых изготовлена мебель, их прочности, маркости и легкости в уборке. Будет очень эффектно поставить в холле, где люди нередко сидят с чемоданами и куда входят из-под дождя и снега, белые кожаные диваны. Но будет ли у вас возможность приводить их в порядок с той периодичностью, с которой они будут пачкаться? Еще одно отличие между общественной и номерной мебелью может заключаться в габаритах: в просторный холл можно (а иногда и нужно) поставить крупногабаритную мебель, которая не потеряется визуально в большом пространстве, а в номерах лучше оставить чуть больше места для комфортного передвижения гостя. В качестве третьего отличия можно назвать разницу в дизайне: общественные зо-

ДУША КОМПАНИИ Мягкая мебель в традиционном смысле — это комплект, состоящий из дивана и двух кресел. К роду мягкой мебели относятся также софы, тахты, кушетки, кресла, пуфы, угловые диваны и прочее. Такая мебель, где между деревянной основой и сидящим человеком есть еще слой мягкой прокладки, — один из самых юных элементов меблировки помещения. Креслами пользовались еще

в Древнем Египте, однако даже у самых могущественных правителей троны были жесткими. Ничего нового не придумали в этом вопросе и римляне, которых вполне устраивала аскетичная мебель. В сущности, мягкие, комфортные сиденья — это дворцовое изобретение. Сначала на жесткие кресла подкладывали подушки. Своеобразным образцом мягкой мебели можно считать и мешок с шерстью, на котором



СОВРЕМЕННАЯ МЯГКАЯ МЕБЕЛЬ ХОРОША ТЕМ, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ЗОНИРОВАТЬ ПРОСТРАНСТВО

ны позволяют значительную свободу в выборе, тогда как мебель в номере все-таки должна быть относительно нейтральной. Однако и та и другая должны соответствовать общей концепции и звездности проекта.

«Ассортимент, используемый в отелях, может различаться исходя из классификации отеля», — рассказывают специалисты компании Loft. — Если отель позиционируется по уровню «две-три звезды», то для номерного фонда могут быть приобретены мягкие кресла и стулья для рабочей зоны. В холле и зоне ресепшн можно поставить диваны, для лобби и ресторана подойдут недорогие двухместные диваны. При классификации «четыре-пять звезд», как правило, в номере появляется мягкий диван или софа, кушетка, прикроватные пуфы. В оформлении холла и зоны ресепшн используются нестандартные дизайнерские решения, такие, как радиальные диваны, столы с кожаной отделкой и т. п. В лобби и ресторане целесообразно использование отдельных кресел».

НА ПУБЛИКУ Мягкую мебель для общественных зон также можно поделить на две группы: мебель для холлов и зон ожидания и мебель для баров и ресторанов. Это деление связано прежде всего с разными требованиями комфорта для этих зон.

«Тип мебели задает цель использования, — считает Алексей Тепеницкий, заместитель директора направления «Мягкая мебель» компании «Неодекор». — Например, среди требований к мягкой мебели для ресторана можно наз-

вать высоту посадочного места 450 мм и достаточно жесткое сиденье, а для зон отдыха, напротив, — глубокое посадочное место и мягкий наполнитель сиденья и спинки». Можно сказать, основных требований два — комфорт для клиента в предложенных функциональных условиях и потребительские характеристики, соответствующие уровню нагрузки. Очевидно, сидя в ожидании такси или обеда, гость будет ждать разной комфортности мебели.

При соответствующем дизайне и метраже в общественных зонах могут оказаться пуфы и канале, банкетки и комбинации из кресел разных конфигураций, мебель может быть расставлена вдоль стен и островом, может зонировать помещение необходимым вам образом. Никаких ограничений нет, желательно лишь просчитать, какое количество посадочных мест может иметь смысл в том или ином помещении, и расставить мебель так, чтобы она не мешала движению потоков — как клиентских, так и служебных.

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ЭКЗЕМПЛЯР То, что мебель для номеров похожа на домашнюю, не означает, что в номер можно поставить бытовую мебель. Увы, отельеры не могут заставить своих клиентов бережно обращаться с мебелью, так, как они поступали бы с мебелью в собственном доме. Хотите вы того или нет, все равно будут обращаться небрежно, не задумываясь, разумеется, о том, что следующему клиенту будет неприятно оказаться в номере с прожженным или испачканным диваном. Конечно, есть сейчас и бытовая мебель, рассчитанная на доста-

цией, — рассказывает Анна Игнатенко, специалист компании «Джонсон Дайверси», — когда проблема уже есть и мебель необходимо чистить, а поставщик по разным причинам не может помочь (неизвестен, эксклюзивная импортная мебель и т. д.). В этом случае можно обратиться к специалисту, который определит свойства материала и разработает индивидуальную технологическую карту. Такие услуги может пре-

дложить любая компания, производящая профессиональные моющие средства по уходу за мягкой мебелью.



точно агрессивное обращение, с обивкой, сопротивляющейся разным видам насилия, однако это не является аргументом в пользу бытовой мебели: контрактная мебель помимо собственных характеристик должна обладать еще свойствами, удобными для уборки помещений.

«Номера типа Standard мягкой мебелью комплектуются редко, так как их площадь обычно примерно 20 кв. м и при наличии даже одного кресла становится достаточно тесно. Номера типа Luxe могут быть однокомнатными, но обладать большей площадью, чем Standard, и там уже может присутствовать комплект из двух кресел или даже быть диван. Номера типа Suite имеют две комнаты, одна из которых — спальня, а другая — гостиная. В гостиной всегда присутствует комплект мягкой мебели — диван плюс одно или два кресла», — отмечают специалисты компании «Аптренд».

Отдельный вопрос: стоит ли использовать мягкую мебель в качестве спального места? Если говорить об основном спальном месте, то ответ однозначен — нет. Мягкая мебель в гостинице предназначена прежде всего для отдыха — в качестве спального места выступает стационарная кровать. Если говорить о вариантах дополнительного спального места — это допустимо, хотя зачастую лучший вариант — раскладушка. Однако в некоторых случаях оказывается оправданной комплектация номера резервным спальным местом, которое, пока в нем нет необходимости, выступает в роли дивана или кресла, а в случае необходимости раскладывается в кровать или раскладушку. ■

СОВРЕМЕННЫЕ ДИЗАЙНЕРСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ С ПРИОРИТЕТНЫМИ РАЗРАБОТКАМИ МОДУЛЬНОЙ МЕБЕЛИ ОРИГИНАЛЬНЫХ ФОРМ ТОЛЬКО НА РУКУ ОТЕЛЬЕРАМ — ОНИ ПОЗВОЛЯЮТ ЛЕГКО И РАЗНООБРАЗНО ЗОНИРОВАТЬ ПРОСТРАНСТВО

ПРАЗДНИК КАЖДЫЙ ДЕНЬ

свой новый гостиничный комплекс холдинг HELIOPARK GROUP строит в трех километрах от заповедника «Ясная поляна». инвесторы рассчитывают, что появление здесь современной гостиницы подстегнет развитие данного туристического направления, и надеются привлечь частных и корпоративных клиентов из Москвы и Тулы.

НИКИТА АРОНОВ

Достопримечательностей, которые действительно стоит посмотреть хотя бы один раз, в нашей стране более чем достаточно. Однако туристической инфраструктуры, как правило, катастрофически не хватает. Даже в популярном среди отечественных туристов и иностранных гостей заповеднике «Ясная Поляна» на сегодняшний день есть только одна небольшая гостиница и ресторан, которые не в состоянии принять всех желающих. Впрочем, уже осенью ситуация должна измениться — холдинг Heliopark Group открывает здесь гостиничный комплекс Carousel («Карусель»).

Этот отель — собственный инвестиционный проект Heliopark Group. Холдинг вкладывает в гостиничный комплекс в общей сложности \$22 млн. Предполагаемый срок окупаемости объекта составляет семь-восемь лет.

Существующая сегодня гостиница усадьбы-музея «Ясная Поляна» включает в себя всего 42 стандартных и 11 VIP-номеров. Причем забронировать место можно далеко не всегда: в заповеднике регулярно проводятся всевозможные чтения и съезды писателей, литературоведов и потомков классика. Поэтому 144 номера в уже практически построенной новой гостинице «Карусель» будут весьма кстати.

Авторы проекта не стали использовать самый очевидный ход — новая гостиница никак не связана с личностью Льва Толстого. Так что ни метрового портрета классика в холле, ни апартаментов «Наташа Ростова» в гостинице не будет. По словам представителей Heliopark Group, на выбор места под будущий гостиничный комплекс повлияли не столько притягательность толстовских мест, сколько красота природы средней полосы. Поэтому при строительстве комплекса инвесторы постарались по возможности сохранить естественный ландшафт. А чтобы гости могли проводить максимально много времени на свежем воздухе, инвесторы дополнительно к принадлежащим отелю 2,9 га земли взяли в аренду еще 17,1 га из лесного фонда. Так что у постояльцев «Карусели» будет практически собственный дубовый лес с озером. В дубраве уже обустроены прогулочные маршруты и места для летних пикников и зимних массовых гуляний. А по озеру можно будет кататься на лодках.

Впрочем, отдых в «Карусели» совсем уж «безыдейным» не будет. Основным мотивом всевозможных развлекательных программ должны стать русские народные праздники.

«Сейчас исконно русских праздников справляют мало, зато отмечают иностранные: Хэллоуин, День святого Валентина. А ведь если поискать, каждому из них найдется наш русский аналог», — объясняет идею проекта Евгений Каркачев, вице-президент Heliopark Group. — Вот мы и решили вспомнить незаслуженно забытые отечественные праздники. И оказалось, что их на самом деле очень много. Они плавно перетекают один в другой и растягиваются на весь год. В честь этой круглогодичной карусели русских праздников мы и назвали нашу новую гостиницу».

Так оно и есть. Хотя мало кто из наших соотечественников сумеет навскидку перечислить больше пяти народных праздников, в календаре их больше, чем будней. Если отмечать все подряд, работать будет просто некогда. И не у нас

НОВАЯ ГОСТИНИЦА «КАРУСЕЛЬ» НИКАК НЕ СВЯЗАНА С ЛИЧНОСТЬЮ ЛЬВА ТОЛСТОГО. ТАК ЧТО НИ МЕТРОВОГО ПОРТРЕТА КЛАССИКА В ХОЛЛЕ, НИ АПАРТАМЕНТОВ «НАТАША РОСТОВА» ЗДЕСЬ НЕ БУДЕТ



ОСНОВНЫМ МОТИВОМ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА «КАРУСЕЛЬ» ДОЛЖНЫ СТАТЬ РУССКИЕ НАРОДНЫЕ ПРАЗДНИКИ

одних так было. Скажем, во Франции к началу XX века в календаре насчитывалось больше 200 праздничных дней.

Правда, ступая на «русскую народную» почву, легко перегнуть палку. Оптимизм внушает, во-первых, то, что управляющая компания Heliopark уже известна организацией качественной анимации, например, в отеле

«Кантри». А во-вторых, похоже, у тех, кто разрабатывал проект, отношение к вопросам национального колорита вполне здоровое — гостиница оформлена вполне современно. Так же и в случае с рестораном: предусмотрено русское меню, но особое внимание будет уделено европейской кухне.

МНЕНИЕ КОНКУРЕНТОВ И ЭКСПЕРТОВ

Кавун Олег Юрьевич, начальник управления действующих гостиниц ОАО «ИНТУРИСТ ОТЕЛЬ ГРУПП»:

— История места, близкое расположение дома-усадьбы Льва Николаевича Толстого «Ясная Поляна» и других музеев федерального значения придадут проекту особую значимость. В настоящее время Тульская область, к сожалению, не в состоянии предоставить необходимый объем и уровень загородного сервиса для всех желающих. При этом не секрет, что основными потребителями создаваемого продукта, конечно же, будут жители Москвы и Московской области, которые в силу загруженности подмосковных отелей не считают для себя проблемой выехать в соседнюю Тульскую область, получить качественный сервис, осмотреть исторические места.

Чем этот регион отличается от тех же городов Золотого кольца? Та же глубокая история, соответствующие достопримечательности и, что самое главное, постоянный рост интереса к своему культурному наследию, нежелание выезжать за границу на два-три выходных дня и проводить это время в городе либо на даче.

Михаил Фельдман, директор по развитию AZIMUT HOTELS COMPANY:

— Город для размещения отеля выбран правильно, но на сегодняшний день туристический поток в Туле находится на сравнительно низком уровне. В основном туристические группы осматривают культурные памятники города транзитом. Возможно, с появлением отеля ситуация изменится. В любом случае строительство отеля в Туле является стратегически важным для развития сети и направлено на расширение географии присутствия бренда и на долгосрочную перспективу, так как через 10–12 лет отели данного типа будут востребованы туристами.

В целом названная сумма достаточна для первоначальных инвестиций, но при создании всей запланированной инфраструктуры могут потребоваться дополнительные деньги, особенно это касается такого комплекса, как спа, который может оказаться невостребованным в городе, так как в Туле средний доход человека составляет около 7 тыс. руб., а по уровню жизни регион находится на 12–13-м месте из 18 субъектов Центрального федерального округа (на конец 2006 года). При этом необходимо учитывать рост цен на строительные материалы, который может превысить 20% в год.

Выбранный стиль соответствует архитектуре города. Хотя следует отметить, что данный стиль является достаточно сложным для воплощения, так как выбранный русско-купеческий стиль не допускает использования визуального анту-

«Карусель» соответствует уровню «четыре звезды». Представители Heliopark Group обещают, что здесь будет все необходимое для отдыха: бассейн, комплекс спа, русские бани, тир и спортивные площадки. Расчет делается не только на посетителей «Ясной Поляны». Предполагается, что в новом отеле будут отдыхать и проводить деловые встречи москвичи и жители Тулы.

«Изначально стоял вопрос: поедут ли к нам жители Тулы? Казалось, что благосостояние в регионе не то, — вспоминает Евгений Каркачев. — Выяснилось, однако, что платежеспособные клиенты есть, а хороших гостиниц как раз не хватает — в городе уже негде селить командировочных».

Для корпоративных клиентов разработаны программы корпоративного тимбилдинга на основе опять же русских народных праздников. Построен многофункциональный конференц-зал на 200 мест. «Карусель» может стать идеальным местом для проведения съездов и конференций при участии иностранных гостей. В перерывах между заседаниями можно будет приобщить иностранцев к традициям русских праздников и возить в усадьбу популярного на Западе русского писателя.

Надо сказать и еще об одной особенности проекта: количество мест в ресторане и барах значительно превышает предполагаемое число постояльцев. Гостинично-туристический комплекс рассчитан на то, чтобы принимать и многочисленных участников дневных экскурсий в музей-усадьбу.

Сейчас в корпусах «Карусели» завершены отделочные работы. В части номеров даже мебель расставлена. Правда, еще не оборудованы бассейн и спа-центр, но пока гостиница будет работать без них. Точную дату открытия пока не сообщают. Возможно, это будет 9 сентября — день рождения Льва Толстого. ■

ража, а предполагает внедрение целого культурного пласта средневековой Руси. Такие проекты существуют в Европе, когда из средневековых замков созданы отели, которые полностью воссоздают историю того времени. Соответственно, создание такого стиля требует больших затрат, которые характерны для пятизвездных отелей. Помимо этого такие гостиницы ориентированы на достаточно узкую аудиторию «любителей истории». Перестройка имеющегося здания (комплекса) всегда сложнее, чем строительство нового отеля с нуля по утвержденному проекту, так как необходимо вписывать его в имеющуюся архитектуру, особенно учитывая специфику отеля — resorts.

Еще одна трудность в том, что на рынке труда наблюдается дефицит квалифицированных кадров. Соответственно, необходимо будет создавать собственные тренинг-центры или обращаться к аутсорсинговым компаниям, что влечет дополнительные трудности и затраты.

Вадим Прасов, вице-президент гильдии рестораторов и отельеров:

— «Ясная Поляна» — место интересное. Иностранцев туристов туда привозят достаточно много. Только вот разместить их негде. Есть небольшая гостиница при доме-музее Толстого, но она оставляет желать лучшего. Я был в «Ясной Поляне», когда у Heliopark такого проекта еще не было. Там одно кафе на шесть столиков, и постоянно можно наблюдать такую картину: внутри толпятся японцы, на крыльце сидят французы, чуть поодаль пасутся немцы. И все ждут своей очереди поесть. У «Карусели», расположенной недалеко от места, куда привозят столько туристов, есть все шансы на успех. И идея с русскими праздниками наверняка себя оправдает — под такую программу очень удобно работать с турагентами. К тому же русские праздники — это потенциал для семейного загородного отдыха.

В «Ясной Поляне» можно развивать и культурно-познавательный туризм. Там есть на что посмотреть. Например, «Российские железные дороги» некоторое время назад сделали подарок музею — восстановили станцию Козлова Засека в стилистике второй половины XIX века. Туда теперь ходит специальный экспресс из Москвы.

На таком интересном и популярном среди иностранных туристов направлении давно пора было построить хорошую гостиницу. Но я знаю, что этот проект проходил нелегко. В связи с близостью охраняемых государством памятников его согласование было весьма сложным.

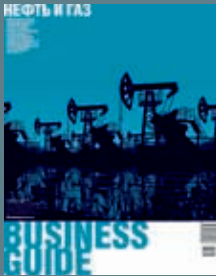


ПРОЕКТ

Информацию о новых проектах компании могут высылать на адрес solomatina@kommersant.ru. Сообщение публикуется бесплатно. Решение о публикации информации принимает редакция.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

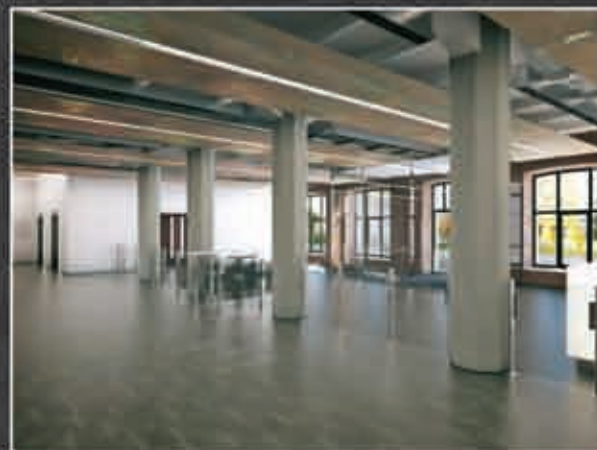


BUSINESS
GUIDE

Буревестник



Компания Horus Capital рада приветствовать якорного арендатора проекта Буревестник – компанию BAYER!



HorusCapital
OWNER AND DEVELOPER

+7 (495) 788-55-75

www.horuscapital.ru

**Современный бизнес центр рядом с парком «Сокольники»
и прямым доступом на ТТК**

Вакантная площадь: 20 265 м²

Готовность под чистовую отделку: июль 2008 года

Развитая инфраструктура