

пример высотные здания в районе Можайский (ЗАО «М.О.Р.Е.-Плаза») и высотные объекты в Филях-Давыдове (фонд «Газпромипотека»), а также два последних лота, разыгранных в 2008 году, — multifunctional комплекс на Профсоюзной улице, вл. 156 («Стройтехinvest») и проект комплексной реконструкции микрорайона Г-9 района Марьино роща («Мосинжстрой»).

Однако вовремя завершить намеченное московским властям не удалось бы и без финансового кризиса. До последнего времени девелоперы не спешили присоединяться к программе и предпочитали проектировать и строить самостоятельно. Одна из основных причин — качество отведенных под строительство земельных участков. Чаще всего это удаленные от центра города участки, часто в индустриальном окружении или в центре низкокачественной жилой застройки. При этом доля города, закладываемая в требования по постройке по некоторым объектам, оказывается очень высокой — до 40%. И этот показатель возрастает по мере приближения к центру столицы. Кроме того, в нагрузку к проекту компании получают так называемые городские обременения, в рамках которых инвесторы обязаны построить дополнительные инфраструктурные объекты. К примеру, компания «ДОН-строй», согласно «госзаказу», строила транспортную развязку у МФК «Строгино», но, по словам Сергея Михайлова, начальника управления маркетинга и рекламы «ДОН-строя», оно того стоило, поскольку эта работа не только разгружала МКАД, но и создавала удобные пути подъезда к объекту.

Еще один фактор, тормозящий развитие программы строительства высоток, — отсутствие разработанной лотовой документации: плохо изучены вопросы инженерных сетей, коммуникаций, геоподоснов. Эту проблему в первую очередь отмечают инициаторы программы. Например, выкапывая котлован для будущего жилого комплекса «Континенталь», специалисты группы компаний «Кonti» обнаружили высоковольтные кабели. В результате перенос и вынос сетей, которые не были отражены в лотовой документации, обошлись более чем в \$5 млн. Таким образом, низкая проработка документации оказалась существенным минусом системы аукционов.

«Сегодня экспертным сообществом, проектными институтами и другими государственными органами ведется ее активная доработка, — говорит Юрий Синяев — И в ближайшее время мы ожидаем появления документа, в ко-

тором будут учтены опыт и реалии высотного строительства, что существенно облегчит реализацию программы».

По мнению Дмитрия Канунова, обращает на себя внимание и тот факт, что первые комплексы в рамках программы были именно жилые с достаточно удачным местоположением — западное и юго-западное направления, что является наименее рискованным с экономической точки зрения. Проекты же с коммерческими назначениями — офисы, гостиницы, торговля — сталкиваются со сложностями достижения нужного уровня доходности. По сводному сметному расчету цена реализации подобных проектов складывается из множества пунктов — более дорогие лифты, особые окна, стекла, выдерживающие большие ветровые нагрузки, отдельное отношение к фасадам, сложнейшая инженерия. Поэтому, по словам генерального директора концерна КРОСТ Алексея Добашина, цена строительства здания средней высотности от 150 до 200 м по отношению к квадратному метру в 1,5–1,8 раза выше, чем в зданиях до 75 м.

«В то время как жилые помещения, располагаясь в спальных районах, могут рассчитывать на достаточно высокую цену продажи, коммерческие достаточно жестко привязаны к местоположению, к имиджу района, — говорит господин Канунов. — Так, при «переходе» за Садовое кольцо ставки в классе А сокращаются на 13–25%, классе В+ — на 13% (при прочих равных условиях). То же сокращение происходит при пересечении ТТК».

На периферии ставки на аренду офисных помещений в среднем составляют \$600–900 в год (не включая НДС), а в центральных районах города этот показатель составляет \$1,4–1,5 тыс. «Например, экономика Monte Falcone выглядит следующим образом: стоимость аренды площадей в «Соколиной горе» составляет \$470–580 за квадратный метр в год, затраты составили \$1–1,5 тыс. на квадратный метр, то есть всего \$45 млн при сроке окупаемости пять лет», — отмечает аналитик ИГ «Капитал» Иван Завадский.

Тем не менее инвесторы в перспективе считают высотное строительство в Москве делом прибыльным. Особенно после принятия в августе постановления правительства Москвы №693-ПП, согласно которому высотное строительство в столице возможно только в рамках государственной программы «Новое кольцо Москвы». Ожидается, что в постановление будут внесены коррективы о предоставлении дополнительных льгот инвесторам, что особенно актуально в нынешней ситуации. ■

ОКНО В ЕВРОПУ



Компаний, способных построить высотное здание в столице, немного. И дело тут не только в высоких входных барьерах на рынок, но и в отсутствии наработанных строительных технологий. «В момент зарождения высотного строительства в России все материалы и технологии приходили к нам от зарубежных партнеров — пришлось многое узнать заново», — рассказывает генеральный директор концерна КРОСТ Алексей Добашин. И это было общее правило российских компаний. Так, перед строительством небоскребов специалисты компании «Кonti» отправились в Америку, Японию, Китай, посмотрели, собрали полезные сведения, но «обкатывать» полученный опыт приходилось самостоятельно.

Сложности были и с материалами. Сейчас и в нашей стране научились создавать качественную продукцию для соответствующей отрасли, но в начале 90-х годов заказывать их приходилось за рубежом: особый металл, особый бетон, особые стекла. К примеру, Mirax Group прошла в этой сфере едва ли не все «круги ада». Компания первой в Москве стала использовать бетон марки Б-90, и на первом этапе возникла сложность в поиске поставщиков. К решению этой проблемы подошли комплексно, начиная с согласования рецептуры с разработкой специального рецепта бетона, специального цемента, использования специальных пластификаторов и заканчивая открытием собственного бетонного завода.

Еще одна сложнейшая процедура — подача материалов на высоту. Даже самые высокие наземные краны с ней не справятся. Здания высотой 130 м и более возводят с помощью специальных приставных кранов, а также самоподъемных кранов, не имеющих ограничений по высоте подъема груза. Но прежде в России такой спецтехники не было. «Главный инструмент в строительстве небоскреба — это самоподъемный кран, — отмечает коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов. — Он вмонтирован в само здание. Для большей надежности крепится к опорам перекрытий двух этажей и поднимает себя при помощи гидравлического механизма на новую вершину». Благодаря такой технологии кран не приходится дорастивать до высоты самого небоскреба. Когда нижние этажи уже готовы и возникает необходимость нарастить кран, нижняя его часть разбирается и освободившиеся звенья крана крепятся к нему сверху.

Единственное, что он не может поднять, — жидкий бетон. Вязкую массу подают на высоту мощные насосы, а затем на месте она превращается в бетонную плиту. Металлический каркас будущей плиты зажимается между двумя пластинами и заливается бетоном, и через 16 часов плита застывает. Зимой в бетон добавляется особое химическое вещество, чтобы вода, входящая в его состав, не замерзала и не разрушала материал.

Альтернативой строительным лесам при возведении высоток являются модульные рабочие платформы для фасадных работ, которые требуют сравнительно небольших затрат и позволяют быстро и надежно (со скоростью порядка 50 м/мин.) перевозить грузы и пассажиров. Серьезной трудностью являлось и отсутствие квалифицированных строителей. Специалисты «Кonti» столкнулись с кадровым голодом: бригадиров, бетонщиков и сварщиков в Москве не хватало. «Молодежь не хотела идти в эту отрасль, так как длительное время работа в ней была плохо оплачиваемой, в результате не было необходимого количества специалистов, — сетует директор по маркетингу группы компаний «Кonti» Юрий Синяев. — Сейчас кадровый вопрос постепенно решается».

Реклама



Успех
Динамика
Совершенство

7014118346
04691812
2317 БИЗНЕС-ЦЕНТР
3168730371
5884105727

«1812» — это не только современный и комфортабельный бизнес-центр класса «А», но и философия стремления к успеху, отраженная в архитектуре комплекса, дизайне общественных зон, эффективных планировках и продуманной инфраструктуре.

Бизнес-центр «1812» будет располагаться в г. Москве на Кутузовском проспекте, рядом с Парком Победы.

• Общая площадь — 100 000 м²
• Высота здания — 130 м

• Подземный паркинг
• Готовность — II квартал 2010 года

Эксклюзивный агент по сдаче в аренду
Exclusive Leasing Agent

Knight
Frank



+7 (495) 981 0000
www.knightfrank.ru

№200/С СРЕДА 5 НОЯБРЯ 2008 ГОДА / КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE / 35