



АЛЕКСЕЙ ХАРНАС,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ДЕНЬГИ НЕ ИМЕЮТ
ЗНАЧЕНИЯ

Столичный рынок коммерческой недвижимости, строго говоря, рынком называть еще рано. Вот жилье — понятно: цена квартиры определяется исключительно спросом. Одно время даже участки под жилую застройку продавали исключительно на аукционах — но вовремя спохватились. В секторе коммерческой недвижимости в рыночные отношения никто играть даже не пытается. Пока значительная часть пригодных под офисы площадей находится в управлении структур городских властей или госорганов, говорить о формировании рыночной цены на нее бессмысленно. Относительно прозрачна лишь структура ценообразования на офисы класса А: все они находятся в современных бизнес-центрах, построенных частными инвесторами, стремящимися извлечь из своего проекта максимальную прибыль. А чего еще может хотеть инвестор?

Иное дело госструктуры, руководствующиеся в своих действиях какими-то иными, очевидно, высшими государственными соображениями. Продажа «Москвич» (см. материал на стр. 34) тому пример. Московские девелоперы все как один говорят, что реальная стоимость земли куда выше аукционной. Но кредитора обанкротенного предприятия — Министерство финансов — это ничуть не волнует. Наверняка при проведении конкурсных торгов все формальности были соблюдены и оценщик, выдавая рекомендации по стартовой цене лота, эту цену обосновал. По большому счету райончик — дрянь, территория много лет загаживалась отходами производства «Москвичей», соседство — сплошь промзоны. И тем не менее до последнего не верится в то, что до сих пор огромные участки в одном из самых дорогих городов мира можно приобрести с огромным дисконтом. За что же государственные кредиторы пожертвовали частью цены участка? Пока видна лишь одна причина — дать возможность городским властям с наименьшими вложениями увеличить свою долю в предприятии «Автофрамос». Мэрия ранее уже была крупным акционером этого предприятия: «Автофрамос» выпускал модель Megane. Renault выкупила у мэрии ее долю и наладила выпуск сверхдешевой модели Logan, которая стала реальной альтернативой «Жигулям». И теперь история повторяется — уверен, столичная власть в ближайшее время будет получать дивиденды от этого успешного предприятия.



ФАНТАЗИИ В РАБОЧЕМ ПОРЯДКЕ
НЕСТАНДАРТНЫЕ АРХИТЕКТУРНЫЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИДЕИ ПОКА
НЕ ТАК ЧАСТО РЕАЛИЗОВЫВАЮТСЯ В РАМКАХ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМО-
СТИ. ПРИЧИНА — В ОПАСЕНИИ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПОПАСТЬ В ЗАВИСИМОСТЬ
ОТ ОДНОГО АРЕНДАТОРА И НЕВОЗМОЖНОСТЬ СПРОГНОЗИРОВАТЬ СПРОС
НА ПОМЕЩЕНИЯ, ОТЛИЧАЮЩИЕСЯ ОТ СТАНДАРТНЫХ КЛАССОВ А, В И С.
КАК СЛЕДСТВИЕ, ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ МОСКВЫ БОЛЬШЕЙ ЧАСТЬЮ
ОСТАЮТСЯ СОВЕРШЕННО БЕЗЛИКИМИ.

НАТАЛИЯ ПАВЛОВА-КАТКОВА



НА ЭТАПЕ ПОИСКА АРЕНДАТОРЫ
С ОРИГИНАЛЬНЫМИ ИДЕЯМИ ОТНОСИТЕЛЬНО
ИХ БУДУЩЕГО ОФИСА ОТДАЮТ
ПРЕДПОЧТЕНИЕ ТЕМ ОБЪЕКТАМ, КОТОРЫЕ
В ЦЕЛОМ ОТВЕЧАЮТ ИХ ЗАПРОСАМ
И СОБСТВЕННИКИ КОТОРЫХ
ПРИНЦИПИАЛЬНО НЕ ВОЗРАЖАЮТ
ПРОТИВ ИЗМЕНЕНИЙ

КОНЦЕПЦИЯ ДОРОГОЙ ПОСТРОЙКИ Создатели «Баркли-Плаза» поставили перед собой цель сделать самый дорогой офисный комплекс в городе. И наполнить его соответствующими арендаторами. Отсюда и бутики на первом-втором этажах, и апартаменты на пятом-седьмом этажах с видом на набережную и отдельным входом с той же стороны. Соседство под одной крышей офисной части с апартаментами в Москве не в новинку, однако еще несколько лет назад подобные проекты считались провальными. «Никто не будет жить в резервации, состоящей из дома и работы», — говорили девелоперы. Однако в компании «Баркли» рискнули проверить этот тезис на практике.

«Причина, по которой мы постарались уместить как можно больше типов объектов под одной крышей, кроется в месте расположения дома, — говорят в компании. — Это Пречистенская набережная в 1,5 км от Кремля в непосредственной близости от Остоженки и Крымского моста. В данном же проекте, как мы предполагаем, жилые помещения будут востребованы иностранными партнерами, приезжающими на продолжительную работу в Москву, но не желающими при этом обзаводиться здесь собственными квартирами и не стремящимися проживать в гостиницах». В общем, логика в таком суждении есть. Если не знаешь, что принесет больший доход на таком «золотом» участке — офис, квартиры или торговый центр, — строй все одновременно.

Насколько близким к реальности окажется прогноз, станет ясно в ближайшее время: комплекс планируется ввести в эксплуатацию к концу года. Тем не менее проект «Баркли» довольно показателен для нынешнего состояния рынка офисных площадей. Приближающееся его насыщение заставляет девелоперов придумывать все новые форматы, решаться порой на довольно смелые эксперименты, к числу которых можно отнести и проект «Баркли-Плаза». Вообще, четкое попадание в запросы арендаторов при разработке нетипичного проекта офисного центра — задача не их простых. Не случайно девелоперы изначально ориентируются на самые общие из них.



НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ПРОЕКТЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2007 ГОДУ				
НАЗВАНИЕ ОБЪЕКТА	АДРЕС	КЛАСС ЗДАНИЯ	ДАТА ЗАВЕРШЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА (КВАРТАЛ 2007 ГОДА)	ОФИСНАЯ ПЛОЩАДЬ, ПРЕДНАЗНАЧЕННАЯ ДЛЯ СДАЧИ В АРЕНДУ (ТЫС. КВ. М)
«БАШНЯ НА НАБЕРЕЖНОЙ» (ЗДАНИЕ 3)	«МОСКВА-СИТИ», КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ.	А	III	108
КОМПЛЕКС «ФЕДЕРАЦИЯ», БАШНЯ «ЗАПАД»	«МОСКВА-СИТИ», КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ.	А	II	80,8
БИЗНЕС-ПАРК «ГРИНВУД»	71-Й КМ МКАД	В	I-II	75
БИЗНЕС-ЦЕНТР «СЕВЕРНАЯ БАШНЯ»	«МОСКВА-СИТИ», КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ.	А	III	61,1
БИЗНЕС-ПАРК «ХИМКИ» (ФАЗЫ 1-3)	ЛЕНИНГРАДСКОЕ Ш.	А	II	54,4
«СИТИДЕЛ»	УЛ. ЗЕМЛЯНОЙ ВАЛ, Д. 11-19	А	III	45,4
«СЕРЕБРЯНЫЙ ГОРОД»	СЕРЕБРЯНИЧЕСКАЯ НАБ., Д. 27	А	II	38,5
КОМПЛЕКС «КАПИТАЛ СИТИ», БАШНЯ «ЮЖНАЯ»	«МОСКВА-СИТИ», КРАСНОПРЕСНЕНСКАЯ НАБ.	А	—	29,5
«ГАЗОЙЛ ПЛАЗА»	УЛ. НАМЕТКИНА, Д. 14	А	II	25,96
«ВОЕНТОРГ»	УЛ. ВОЗДВИЖЕНКА, Д. 10	А	III	22
«СОКОЛИНАЯ ГОРА»	СЕМЕНОВСКИЙ ПЕР., ВЛ. 21	А	II	20,8
«ЛОТТЕ»	УЛ. НОВЫЙ АРБАТ, ВЛ. 21	А	II	20,7
БИЗНЕС-ЦЕНТР	УЛ. ИВАНА ФРАНКО, Д. 10А	В	—	20,2
«ФАБРИКА СТАНИСЛАВСКОГО»	УЛ. СТАНИСЛАВСКОГО, Д. 21, СТР. 1-2, 18	В	III	19,3
«ЛЕФОРТ» (2-Я ОЧЕРЕДЬ)	УЛ. ЭЛЕКТРОЗАВОДСКАЯ, Д. 27	В	II	18
«ЧЕТЫРЕ ВЕТРА»	УЛ. БОЛЬШАЯ ГРУЗИНСКАЯ, Д. 69-71	А	IV	17,5

ИСТОЧНИК: COLLIERS INTERNATIONAL.