«ОХОТНЫЙ РЯД» СТАЛ ПЕРВЫМ И ПОКА ЕДИНСТВЕННЫМ КРУПНЫМ ТОРГОВЫМ КОМПЛЕКСОМ ПОД ЗЕМЛЕЙ

СЕРГЕЙ ПОНОМАРЕВ

ПОДЗЕМНЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ СТОЯТ ДОРОЖЕ ТРАДИЦИОННЫХ, НО ЗА СЧЕТ ВЫСОКИХ СТАВОК АРЕНДЫ ОКУПАЮТСЯ БЫСТРЕЕ

ГРИГОРИЙ ТАМБУЛОВ

ление: под строительство ТЦ требуется вынуть около 1,2–1,3 млн тонн грунта, что втрое превышает массу самого будущего объекта. Впрочем, как утверждает директор Научно-исследовательского, проектно-изыскательского и конструкторско-технологического института оснований и подземных сооружений (НИИОСП имени Герсеванова) Валерий Петрухин, современные геотехнологии и методы прогнозирования позволяют обеспечить надежность и безопасность подземного строительства любых масштабов и в любых геотехнических условиях.

Иное дело вопросы финансирования. Согласно концепции освоения подземного пространства, город готов потратить на эти цели около $10 млн. Понятно, что $400 тыс. на каждый торговый центр — это смехотворная сумма, ее не хватит даже на предпроектную подготовку.

А инвесторов в проекты привлечет прежде всего расположение будущих подземных моллов. Потребительский потенциал районов у станций метро «Пушкинская» и «Белорусская» очень высок. Дневной людской поток здесь столь интенсивен, что окупает высокую стоимость строительства подземных центров. Себестоимость доходит до $2 тыс. за кв. м, но и доходность площадей достигает 30–40% в год.

По словам первого заместителя руководителя Департамента градостроительной политики, развития и реконструкции Москвы Константина Королевского, такие объекты могут быть выгоднее наземных в плане эксплуатации. «Располагаясь ниже средней отметки точки промерзания — для Москвы это 2,5 м,— они находятся в зоне постоянных температур. В результате такие объекты более энергоэффективны, чем наземные постройки»,— говорит он.

И все же полная себестоимость подземного строительства может выйти далеко за рамки $2 тыс. за кв. м. По словам генерального директора компании «Ингеоком», каждый подземный ярус делает строительство дороже примерно на 30%, а начиная с третьего яруса расходы растут в геометрической прогрессии. В результате, например, себестоимость строительства подземного четырехуровневого центра на Смоленской площади оценивается в $4–5 тыс. за кв. м. Но и это не все. Из-за специфики подземного строительства итоговые затраты могут непредсказуемо возрасти. В итоге приходится выходить из проекта. Именно по этой причине в Москве не появилось большинство из анонсированных в конце 1990-х годов объектов. Например, по словам специалистов компании Jones Lang LaSalle (компания является консультантом проекта на Тверской заставе), бюджет ТЦ, который должен был появиться по соседству с гостиницей «Золотое кольцо», урезался настолько, что строить его вообще потеряло всякий смысл.

Напомним, что ТЦ «Охотный ряд», на строительство которого было привлечено около $350 млн, планировалось сделать больше, чем нынешние 62 тыс. кв. м. Такая же ситуация сложилась и с будущим ТЦ под Пушкинской площадью (инвестиции должны составить около $160 млн, девелопер — торгово-досуговый центр «Тверской»). Из него уже исключили подземный кинотеатр вместе с развлекательной зоной, и все пространство займет исключительно торговая часть, хотя изначально при общей площади проекта 96 тыс. кв. м на торговую зону совместно с развлекательной планировалось отвести 36 тыс. кв. м.

Несколько особняком в этом ряду стоит подземный молл, строительство которого планируется под Новым Арбатом (проектировщик и заказчик всего проекта должен быть определен до конца июля). По мнению экспертов, несмотря на всю популярность трассы, с точки зрения реализации под ней масштабного торгового проекта она менее интересна, чем Пушкинская площадь или площадь Тверской заставы.

Как полагает генеральный директор компании «МИАН-Девелопмент» Анатолий Морозов, активная популяризация подземных проектов — шаг скорее политический, нежели экономически оправданный. Причем это в равной степени касается и наземных объектов недвижимости с ярко выраженной подземной частью. Некоторое время назад компания рассматривала возможность участия в одном из таких проектов, подземную часть которого планировалось использовать для организации торгового пространства. Однако после экономических подсчетов «МИАН-Девелопмент» от этой идеи отказался. Среди находящихся ныне в работе у компании объектов есть только один с просторной подземной частью — офисный центр класса А в районе проспекта Вернадского. «В нем предусмотрена трехуровневая подземная зона, которая будет использоваться как парковка,— говорит господин Морозов.— Причем поскольку этот объект возводится на месте недостроенного здания, за рамки ранее заложенного в него подземного уровня мы не выходим, что несколько облегчает задачу. Но даже при этом я считаю, что подземная часть работ на этом объекте крайне сложна и требует больших финансовых затрат — а суммарные инвестиции в строительство оцениваются в $100 млн. Что уж говорить о строительстве с нуля тех объектов, которые появятся на Пушкинской площади или на Новом Арбате».

Не рассчитывают на сверхприбыли и сами девелоперы, осуществляющие строительство подземных центров. Как пояснили в Mirax Group (девелопер проекта на Смоленской площади), подземный центр интересен компании «не столько в экономическом плане, сколько как возможность приобрести новый, необычный опыт строительства». Найдутся ли другие столь же немеркантильные инвесторы и на остальные запланированные московскими властями проекты, станет ясно в ближайшее время. ■

ГАРАЖ НА СКЛАД

Комментируя концепцию освоения столичного подземного пространства, первый заместитель руководителя департамента градостроительной политики развития и реконструкции Москвы Константин Королевский сообщил BG, что в перспективе под землей можно размещать до 70% всех гаражей и 80% складских помещений. Первая часть у инвесторов недоумений не вызывает. Например, еще в прошлом году специально для участия в тендерах на строительство подземных гаражных комплексов российское подразделение французской компании Vinci Park создало совместное предприятие с Московским институтом гаражного строительства. Она планирует инвестировать до $300 млн в строительство и эксплуатацию подземной стоянки на Цветном бульваре, а также поучаствовать в проектах под гостиницей «Метрополь», Тверской улицей, Триумфальной и Лубянской площадями. Срок окупаемости подобных стоянок — около пяти лет.

В то же время идея размещать под землей логистические центры не является столь популярной, как не попадающая в категорию активного спроса. По подобной технологии построены лишь некоторые принадлежащие Минобороны склады оружия, а также помещения, используемые для хранения веществ особой категории. К тому же дополнительных вложений потребуют организация вертикальных коммуникаций для свободного перемещения груза и персонала между подземным и наземным пространствами. Поэтому, как говорят эксперты, инвесторов скорее заинтересуют логистические центры, вынесенные за черту города, чем помещенные под землю.