

ДОМ КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Между городом и деревней выбирают автомобильные дилеры

Торговая недвижимость

Столичные автодилеры продолжают активно инвестировать в строительство собственных центров. Такая финансовая политика гарантирует им прочное положение в недалеком будущем, когда рынок иномарок стабилизируется и основной доход начнет приносить не продажа, а обслуживание автомобилей. Корреспондент «Б-Дома» **Ольга Зайцева** изучила инвестиционную политику дилеров и пришла к выводу, что торговцы автомобилями разделились на два лагеря: сторонников и противников создания «дилерских деревень».

Авторьнок на подъеме

Российский автомобильный рынок — один из самых динамично развивающихся в мире. По итогам 2003 года продажи возросли на 75%, а по итогам 2004-го — еще как минимум на 80%. По данным Российской ассоциации автомобильных дилеров (РоАД) за 2004 год на территории России продано больше 313 тыс. ввезенных иномарок и 133 тыс. иномарок российской сборки. Примерно 60% этих машин реализовано в Москве. На территории столицы зарегистрировано 120 дилеров иностранных автопроизводителей — половина от их общего числа в стране.

Рост продаж автомобилей позволяет крупным дилерам вкладываться в строительство торговой недвижимости. По уровню инвестиционной активности на этом рынке дилеры отстают разве что от владельцев сетевых супермаркетов.

Так, дилерская группа «Рольф» (торгует автомобилями марок Audi, Ford, Hyundai, Mitsubishi и Mazda) сейчас ведет строительство сразу пяти автоцентров: трех в Москве и двух в Санкт-Петербурге. В течение 2005 года «Рольф»

планирует потратить на недвижимость \$107 млн в дополнение к \$130 млн, вложенным в строительство ранее.

Крупный центр площадью 9300 кв. м планирует открыть в декабре текущего года «Автоюнайтед групп» (дилер General Motors). Под его строительство приобретено 2 га земли на внешней стороне МКАД в районе Ярославского шоссе. В ближайшее время начнет работу и новый автоцентр компании Major, строящийся сейчас на 18-м километре МКАД: общая площадь участка превышает 3 га, а запланированные размеры торговой площади, на которой будут представлены марки Land Rover, Volvo, Ford, Mazda, составят 9500 кв. м.

Однако вложение средств в строительство собственных торговых площадей автомобильными дилерами имеет одну важную особенность. Это в значительной степени не желание самих дилеров, а необходимость, навязанная автоконцернами.

Если в конце 90-х годов компаниями-производителями шли на уступки, понимая, что на начальном этапе развития автомобильного рынка дилер не может полностью соблюдать

корпоративные стандарты, то сейчас дилеры могут и должны выдавать машины в центрах европейского уровня.

Помещения, переоборудованные под автоцентры, в которых много лет продавались и обслуживались иномарки, теперь не котированы, и дилером, который не захочется облучения условий торговли, могут разорвать контракт. Разумеется, наиболее придирчивы производители автомобилей премиум-класса, хотя сейчас даже изготовители отечественных машин, например АвтоВАЗ, требуют, чтобы официальные дилеры обеспечивали в автоцентрах разносторонний сервис высокого уровня.

Деревенский салон

«Автосалон — это способ коммуникации с клиентом, он должен выражать мир бренда, философию марки», — говорит Елена Дивакова, руководитель отдела корпоративных коммуникаций компании «ДаймлерКрайслер Рус». — Строительство нового салона или реконструкция существующего ведется в строгом соответствии с рекомендациями и при постоянном согласовании с нашими специалистами». Если говорить о Мес-

des, то у компании есть архитектурная концепция «автодома будущего», в которой определено, какой должна быть архитектура и оформление салона.

Жесткие требования автоконцернов вполне обоснованы. Для дилера это не только выполнение воли производителя, но и укрепление своих позиций на рынке. «Все наши доходы идут на строительство новых автоцентров. Это долгосрочные вложения, но мы не стремимся получить прибыль сразу», — говорит генеральный менеджер компании по корпоративному PR компании «Рольф» Валерий Тараканов. — Что нам может предложить арендодатель? Подурзавлившийся завод в промзоне, из которого даже при вложении в его реконструкцию крупных сумм трудно будет сделать место, привлекательное для клиента».

Участники автомобильного рынка понимают, что рост продаж иномарок не вечен. Насыщения рынка новыми автомобилями одни эксперты ожидают уже через три года, другие — через пять-семь.

Но убыточными автоцентры не станут никогда. Нормальная для европейских стран пропорция доходов дилерских цен-

тров такова: 60% — от сервиса, 20% — от продажи автомобилей, еще 20% — от торговли запчастями и аксессуарами.

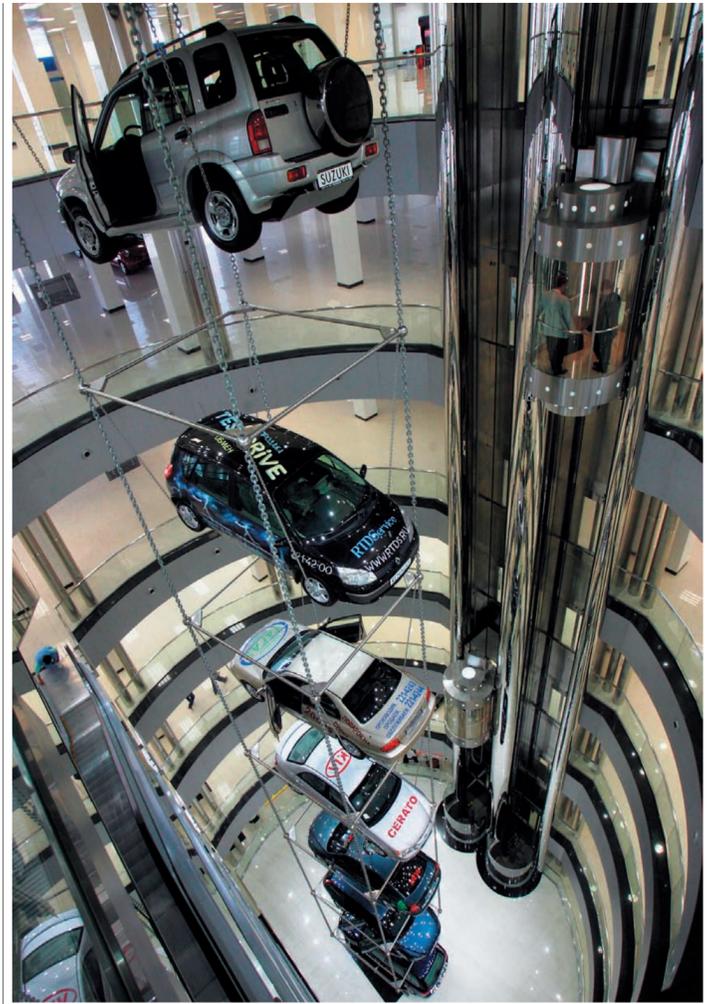
Общепринятые тенденции все больше находят отражение в нашей стране, считает генеральный директор девелоперской компании «АРТ-Биддинг» Андрей Анохин: «Тенденция зарабатывать на сервисе, несмотря на продолжающийся бурный рост продаж, уже сейчас начала проявляться, особенно это касается машин премиум-класса. Со временем именно обслуживание иномарок станет основным источником доходов дилеров».

Дилеры сегодня продают автомобили для того, чтобы завтра их обслуживать, считает руководитель РоАД Олег Наумов: «Именно поэтому так важны сейчас вложения в недвижимость, в строительство не только торговых площадей, а в полноценные автотехцентры».

Одна из главных тенденций на автомобильном рынке — формирование так называемых «дилерских деревень» — районов, где сосредоточены автоцентры, принадлежащие различным фирмам и представляющие различные марки. Для Европы это обычное явление, места локализации торговли автомобилями там располагаются на оживленных магистралях в некотором удалении от крупных городов.

Любопытно, что в двух крупнейших городах России такие «деревни» сформировались вдоль шоссе, ведущих в аэропорт. В Санкт-Петербурге это Пулковское шоссе, в Москве — Ленинградское, где в районе Химок открылось несколько крупных дилерских центров.

«Такие деревни перспективны, поскольку удобны покупателям», — считает Михаил Бахтияров, президент автомобиль-



В «Москве» автомобили пытаются учить летать ФОТО ИЛЬИ ПИТАЛЕВА

ного холдинга Major. — Гораздо проще выдлить выходные и посмотреть сразу и в одном месте все интересующие тебя предложения, чем тратить по времени на метания по разным концам города. А те, кто покупает сегодня новые иностранные автомобили, обычно особенно ценят свое время».

Концепция, противоположная дилерской «деревне», — строительство автомобильных супермаркетов. Примеры: АТЦ «Москва» и «Автома» в Санкт-Петербурге. В «де-

ревне» каждый салон построен дилером под определенную марку автомобилей, в супермаркете же все марки находятся в равных условиях.

Аргументы в пользу автомобильных супермаркетов приводит генеральный директор АТЦ «Москва» Валерий Карпов: «Преимущества автогипермаркета для покупателей очевидны — это прежде всего экономия времени при выборе. Представьте, сколько нужно обойти «деревенских дворов», чтобы посмотреть 26 марок

автомобилей? При этом выбор не ограничивается моделями автомобилей, каждый покупатель при покупке автомобиля сам имеет возможность выбрать здесь же страховую компанию или банк».

Сторонники «деревень» подчеркивают, что ядром их концепции является наличие собственного сервиса у каждого дилерского центра. В «Москве» на это отвечают, что к осени откроют зону под техцентры для авто-салон-арендаторов — на это зарезервировано 20 тыс. кв. м.

Крупнейшие автодилерские центры Москвы

Название	Площадь (кв. м)	Год открытия	Представленные марки	Дополнительные услуги
Автомобильный торговый центр «Москва»	Общая 130000; в том числе автосалон 35000, магазины автоснабжения и стокки авто с пробегом 95000	2004	Land Rover, Chevrolet, Chrysler/Jeep, Ford, Great Wall, Xim Kai Hyundai, Kia, Sang Yong, Audi, BMW, Volvo, Mercedes-Benz, Opel/Volkswagen, Citroen, Renault, Skoda, Honda, Lexus Mazda, Nissan, Suzuki, Toyota	Банкоматы, обменные пункты, кафе, детский уголок, зоны отдыха клиентов, рестораны, крытая парковка на 2500 машиномест
Торгово-сервисный центр Honda (дилер «Аюма Моторс»)	Общая 20000, зона техобслуживания 5000, торговая/клиентская зона 800x500	2004	Honda	Кафе, круглосуточная служба эвакуации, площадка для машин trade-in
Рольф-Химки	Общая 12500, торговая зона 2068	2004	Mitsubishi, Hyundai, Ford, Mazda	2 кафе, зоны отдыха клиентов, детский уголок, банкоматы, автобус для клиентов до ближайшего метро
РАС-Центр (дилер «Независимость»)	Общая 11000, торговая зона 4141	2003	Volvo, Land Rover, Jaguar	Интернет-кафе, детский уголок
Рольф-Юг	Общая 8659, торговая зона 900	1999	Mitsubishi и Hyundai	Кафе, зоны отдыха клиентов, детский уголок, банкоматы
Паликан-Авто	Общая 7252, торговая зона 900	2004	Nissan	Интернет-кафе
Тойота-Центр Лосиный Остров (дилер «Бизнес Кар»)	Общая 6200, в том числе ремонтно-сервисная зона 3300	2000	Toyota	Кафе, с возможностью наблюдения за ходом работ в ремонтно-сервисной зоне, пункт проката и аренды автомобилей

Никольская Слобода

На правах рекламы

Здесь живут счастливые семьи

Найти место под строительство дома для постоянного проживания за городом становится все труднее, несмотря на то, что количество предложений растет. Необходимое сочетание — близость к Москве, престижное направление, хорошая дорога, красивое, экологически чистое место, respectable соседи, развитая инфраструктура, надежная охрана — встречается нечасто. Одно из редких предложений, удовлетворяющее всем самым взыскательным требованиям — сложившийся коттеджный поселок «Никольская Слобода» на 9-м км Новорижского шоссе.

Дорога от МКАД до поселка занимает не более 10 минут, ведь «Никольская Слобода» расположена на одной из лучших подмосковных трасс, на которой практически не бывает пробок в отличие от соседнего Рублево-Успенского шоссе, до спортивно-развлекательной инфраструктуры которого от поселка рукой подать. До конца года будет введено в строй Краснопресненское шоссе, которое свяжет Новорижское шоссе с Третьим транспортным кольцом, добираться до центра города будет еще удобнее.

Всего в двух километрах расположена знаменитая усадьба Архангельское. В пешей доступности от поселка находится Никольская церковь, построенная еще в XVII веке, — одна из самых красивых в Подмоскowie.

Поселок находится в стороне от трассы, к нему ведет качественная дорога. Не верится, что Москва всего в девяти километрах пути. Такая здесь стоит тишина, высокое небо, чистейший воздух. Роза ветров в этих краях такова, что преобла-



дает ветер западный — из Подмоскowie. Производств в этой части Московской области нет. **Поселок со всех сторон обрамлен Опалиховским лесопарком**, а в нем — реликтовые сосны, березовые рощи, старые дубы...

Просторные участки разделяют широкие асфальтированные улицы с тротуарами, на которых легко разъезжаются автомобили представительского класса. Девелопер «Никольской Слободы» Управляющая компания «Северо-Запад» предпочла расходовать пространство грамотно, но щедро, ведь жизнь за городом привлекает именно своей свободой, отсутствием тесноты, близостью к природе.

Площадь участков начинается от 30 соток, а можно приобрести и до трех гектаров земли под строительство собственной резиденции. Участки предлагаются без подряда, что большая редкость на рынке.

Общая площадь поселка составляет около 100 га, существенная часть этой территории уже заселена. Вторая очередь поселка активно осваивается — идет прокладка коммуникаций, начато строительство. Часть участков девелопер застроит самостоятельно. Так было и на первой очереди поселка. Кра-

сивые и удобные коттеджи, выполненные по авторским проектам, быстро нашли хозяев. **К концу 2006 года поселок будет полностью готов.**

Газ, свет, вода, канализация в поселке, разумеется, центральные. В «Никольскую Слободу» проведены московский телефон и оптоволоконная интернет-линия. Вода — чистейшая — она поступает из двух артезианских скважин. Построена ливневая канализация.

Уже сейчас в поселке функционирует круглосуточная квалифицированная служба сервиса — дежурят сантехник, электрик, к которым при необходимости подключаются и другие специалисты. Производится чистка и мойка дорог, вывоз мусора. Трехуровневая система охраны обеспечивает жителям поселка полную безопасность.

Преобладающий архитектурный стиль «Никольской Слободы» — «альпийское шале». Это добротные, уютные и гармоничные с природой дома, которые послужат не одному поколению слободчан. Планировки домов простые и рациональные, их площадь рассчитана на большие семьи. На участках

от тридцати соток строят дома площадью от 450 м², а большие дома площадью до 1000 м² возводят на участках от одного гектара. Размер участков позволяет и строительство дополнительных сооружений, таких как гостевые и охотничьи домики, бани, теннисные корты.

Средний возраст жителей поселка 30-40 лет, и это, в основном, люди семейные. В большинстве семей подрастает по двое, а в некоторых и четверо детей. Маленькие жители поселка встречаются с ровесниками на красочных детских площадках с качелями, горками, лесенками и в детском клубе. Центр светской жизни поселка — живописный пруд, на берегу которого расположен ресторан «Круассан». Летняя веранда примет первых посетителей уже 1 июля 2005 года, а в сентябре откроется основной зал ресторана с домашней французской кухней, собственной пекарней и богатым винным погребом. В пруд запустят сома, форель, щуку, стерлядь, линя. Можно будет посидеть с удочкой у воды и самостоятельно выловить рыбу к обеду.

Поселок соседствует с лучшим в России конно-спортивным клубом «Новый век», где можно держать собственных лоша-

дей. Летом, сидя в ресторане за чашечкой кофе, приятно любоваться грациозными животными, вышагивающими по зеленой траве.

В рамках поселка отдельным проектом стал **Арендный городок**, первая очередь которого на 11 домов заселится в июле. Арендные дома площадью 295 и 315 м² имеют по 3-4 спальни, кухни полностью укомплектованы, подключена бытовая техника. Остается только завезти мебель и можно жить. Договоры заключаются только долгосрочные — на год и более, так что случайных людей в поселке не будет. Несмотря на то, что поселок в выбранном месте хочется уже сегодня. К тому же, живя по соседству, очень удобно контролировать процесс возведения родового гнезда. Проявляют интерес к комфортабельным коттеджам и семьи, которые хотят жить за городом в respectable охраняемом поселке, но пока не решились на покупку собственной недвижимости. Жизнь в «Никольской Слободе» имеет свой собственный размерный ритм. **Здесь живут счастливые семьи. Здесь дышится легко и чувствуется уверенность в завтрашнем дне.**

С 2002 года рыночная стоимость земли в поселке «Никольская Слобода» выросла на 80%, а чем комфортабельнее становится поселок, тем меньше остается в нем свободных участков...

