

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

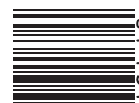
АРЕНДА ИЛИ ПОКУПКА ОФИСА —
ЧТО ВЫГОДНЕЕ? /27
КАК СТАТЬ ХОЗЯИНОМ
УСАДЬБЫ? /30
СТАНЕТ ЛИ «ОХТА-ЦЕНТР»
НОВЫМ СИМВОЛОМ
ПЕТЕРБУРГА? /34
ДЕСЯТКА ВГ:
ЛУЧШИЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРЫ
МОСКВЫ/36

Вторник, 11 сентября 2007 №164
(№3740 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

4 601865 000226



07137

www.kommersant.ru



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ

Увы, долгожданная многими отмена лицензирования строительной деятельности не состоялась. А это значит, что коррупционная составляющая в стоимости каждого квадратного метра не снизилась ни на цент.

Состав главных строителей в городе после назначения нового правительства Москвы изменился мало, что, говорят, скорее хорошо, нежели плохо. Кардинальная смена персоналий могла бы на несколько месяцев заморозить многие девелоперские проекты — до выяснения новых правил игры.

Нельзя не поприветствовать на рынке коммерческой недвижимости нового участника — РЖД. С другой стороны, почему финансистам и нефтяникам строить можно, а транспортной монополии нельзя?

Тем более что на рынке и не такое случается. К примеру, известная корпорация возила-возила в Канн свои мегапроекты, а первым реализованным девелоперским проектом компании стала... школа-интернат в Можайском районе Московской области.

Не менее парадоксальную историю рассказали недавно сотрудники одного известного металлургического комбината.

По причине продолжающегося в Москве и Московской области строительного бума материалы нынче распределяются примерно так же, как во времена Госплана. Обычная арматура пользуется прямо-таки ажиотажным спросом. При этом в свободной продаже есть так называемый круг — по сути, та же арматура, только на порядок более высокого качества (ее используют при строительстве высотных зданий).

«Круг» льют из металлов в десятки раз более прочных, нежели те, что идут на изготовление арматуры. Более качественный материал в сложившейся ситуации стоит почти в два раза дешевле арматуры.

Вполне логично поинтересоваться: почему же застройщики стоят в очереди и переплавляют за арматуру, если можно заменить ее материалом более высокого качества? Потому что, отвечают чиновники, наши российские СНиПы не позволяют заменять более дорогой продукт более дешевым.

С днем строителя, дорогие товарищи!



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СВОЙ СРЕДИ ЧУЖОГО

БОЛЬШИНСТВУ РАСТУЩИХ КОМПАНИЙ РАНО ИЛИ ПОЗДНО ПРИХОДИТСЯ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ: АРЕНДОВАТЬ ИЛИ КУПИТЬ ПОМЕЩЕНИЕ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ОФИСА? ГЛЯДЯ НА СТРЕМИТЕЛЬНО РАСТУЩИЕ ЦЕНЫ НА КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ПОСТОЯННЫЙ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ, МЫСЛЬ О ПОКУПКЕ КАЖЕТСЯ НАИБОЛЕЕ РАЗУМНОЙ. ПОЧЕМУ ЖЕ ОКОЛО 90% КОМПАНИЙ ВСЕ ЕЩЕ ПОМЕЩЕНИЯ АРЕНДУЮТ?

МАКСИМ КОРНЕВ

Компания Aladdin Software Security R.D. — представитель российского среднего бизнеса на рынке информационной безопасности — 13 лет арендовала офис на Лубянке в особняке XVIII века. Статус памятника архитектуры не позволял проводить в здании ремонт с перепланировкой. Это ограничивало расширение штата и рост самой компании. Переезд назревал давно, а вместе с ним вставала и проблема выбора: снимать новые площади или выкупать собственные?

«Вопрос покупки или аренды очень индивидуален, — считает Сергей Груздев, генеральный директор Aladdin. — Здесь нет универсальных рецептов. Например, наши коллеги, сделав выбор в пользу приобретения здания, столкнулись с тем, что в процессе оформления офиса в собственности и ремонта штат компании вырос и площади нового офиса оказалось недостаточно».

Руководство компании Aladdin предпочло аренду: поскольку в их случае рост бизнеса составляет более 40%, то выводить средства из оборота нецелесообразно. Сегодня сотрудники Aladdin очень довольны своим удаленным от центра офисом на улице Докукина — 800 кв. м в бизнес-центре категории «Б» по цене 420 у. е. в месяц. Договор аренды заключен на семь лет вперед, есть парковка, кафе. Рядом Третье транспортное кольцо. Переезд завершился в начале 2007 года.

Этот пример, считают эксперты рынка, очень показательен для компаний, работающих в Москве. Руководитель отделения «Тургеневское» корпорации «Инком-недвижимость» Юрий Усков считает, что у представителя малого и среднего бизнеса больше шансов арендовать офисные площади, чем купить их. «Допустим, у нас есть возможность выкупить офис на 60 кв. м по \$10 тыс. за 1 кв. м или арендовать его по \$600 за 1 кв. м в год. Годовая аренда такого помещения будет стоить \$36 тыс. Затраченные на покупку \$600 тыс. будут окупаться минимум 17 лет, — рассуждает господин Усков. — По большому счету решение сводится к оценке, выгодно ли небольшой фирме извлекать из оборота большую сумму и адекватная ли это плата за уверенность».

Эксперт приводит пример из собственной практики: «В Сретенском тулике в небольшом офисном центре, которому можно присвоить класс „В-“, собственник помещений продавал комнату размером 43 кв. м. Подобные сделки сейчас крайне редки, коммерческой недвижимости продается мало, в основном она сдается в аренду. Покупатель нашелся, правда, после достаточно длительных поисков, и заплатил за объект \$400 тыс. Фирм, готовых купить такой объект „для себя“, за время показа были единицы, большинство звонков поступало от участников рынка, подбирающих помещения для дальнейшей их сдачи в аренду. В том же офисном центре компании арендовали площади по ставке \$650, то есть эта же комната обходилась бы арендатору приблизительно в \$28 тыс. в год. Окупаемость при пересдаче или экономии на собственной аренде — 14 лет. Малый бизнес

РАЗНИЦА В АРЕНДНЫХ СТАВКАХ МЕЖДУ КРУПНЫМИ (ОТ 500 КВ. М) И МЕЛКИМИ АРЕНДАТОРАМИ ОФИСОВ МОЖЕТ СОСТАВЛЯТЬ 10–15%, ПОСКОЛЬКУ КРУПНЫЙ АРЕНДАТОР ПОЛУЧАЕТ СКИДКУ НА ОБЪЕМ СНИМАЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ. НА НЕБОЛЬШИЕ ПЛОЩАДИ СКИДОК НЕ ДАЮТ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ЦЕНЫ НА ОФИСНЫЕ МЕТРЫ ТАК ВЫСОКИ, ЧТО 90% ПОМЕЩЕНИЙ НАХОДЯТСЯ В АРЕНДЕ

вряд ли готов к столь объемным вложениям на такой длительный срок».

И аренда, и покупка офисных площадей — затратные статьи. Но если при аренде эту статью можно назвать «текущими расходами», то покупка — это «капитальные вложения». И слово «капитальный» здесь имеет второй смысл, а именно «огромные» вложения. Если фирма способна выделить из своих активов сумму порядка \$700–800 тыс. и заморозить ее на несколько лет, то вряд ли ее можно отнести к «малому» бизнесу.

ЧТО НАМ СТОИТ Небольшие офисные площади можно купить. Высокий спрос в этом сегменте отмечает член совета директоров компании Mirax Group Максим Темников. По его словам, Mirax Group старается совмещать продажи крупных и маленьких объемов. «Офисы площадью от 50 до 200 кв. м быстро раскупаются. Собственные площади можно использовать как актив для получения кредита. Кроме того, это сокращает финансовые риски: арендная ставка, которая для небольших компаний существенна, может с течением времени вырасти, соответственно, вырастут и затраты», — говорит Максим Темников.

Девелопер в любом случае не проиграет: средняя цена этажа остается прежней даже при дроблении площадей,

которое требует расширения коридоров и общественных зон. Хотя продавцу удобнее иметь дело с крупным инвестором: чем меньше собственников или арендаторов, тем эффективнее управление и проблем возникает меньше. «Тем не менее большинство собственников бизнес-центров класса „А“ не спешат продавать площади. Поэтому найти 2–3 тыс. кв. м в таком центре под покупку сложно», — заключает представитель Mirax Group.

По данным Mirax Group, ставки аренды офисов класса «Б» в Москве с 2005 года выросли на 25–30%, класса «А» — на 30–35%. Сегодня арендные платежи составляют в среднем \$1–1,5 тыс. за 1 кв. м, и в течение нескольких лет ожидается рост показателей на 10–15% ежегодно. При этом разница в ставке аренды или цене покупки между небольшим офисом и крупным помещением составляет около 10%.

По расчетам Сергея Лобкарева, руководителя направления коммерческой недвижимости агентства МИАН, напротив, получается, что стоимость аренды небольшого метража выше по сравнению с большими площадями. По его утверждению, разница в арендных ставках между крупными (от 500 кв. м) и мелкими арендаторами может составлять 10–15%, поскольку крупный арендатор получает скидку на объем арендуемых площадей. На небольшие

ПОЛОЖИ НА СТЕЛЛАЖИ ПОЛОЧНЫЕ И ПАЛЛЕТНЫЕ

(495) 97-494-97

ЗАВОД СТЕЛЛАЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
 СКЛАДСКИЕ МАШИНЫ ATLET (ШВЕЦИЯ)
 ГРУППА ГГГ
 МАКССТОП®

площади таких скидок не дают. Кроме того, существует практика субаренды: крупный арендатор «дробит» свои площади или сдает площади от 50 до 100 кв. м другим компаниям. Стоимость арендной ставки в таком случае может составлять от \$1200 за 1 кв. м и более (при средней стоимости аренды в офисе класса «А» \$850 за 1 кв. м).

«Арендодателю выгоднее сдать в одни руки большую площадь, чем дробить на отдельные блоки. К тому же это не всегда возможно, выделить автономные блоки», — рассказывает Сергей Лобкарев. — Потому небольшим компаниям выгоднее купить блок в бизнес-центре на этапе строительства, став соинвестором, а потом и собственником».

Примером может служить бизнес-центр «Поларс» на Павелецкой, где цена за три года выросла втрое. На этапе строительства, в августе 2004 года, в «Поларсе» можно было выкупить офисные помещения по цене \$2,1–2,7 тыс. за 1 кв. м в зависимости от этажа. В настоящее время офисные помещения в бизнес-центре «Поларс» продаются по цене \$8 тыс. за 1 кв. м. Если же говорить об арендных ставках, то в среднем в процессе возведения бизнес-центра цены договоров предаренды растут от 5 до 10% в квартал по мере строительства объекта.

Однако возможность соинвестирования на стадии строительства не приветствуют сами девелоперы. Более того, руководитель направления коммерческой недвижимости агентства МИАН не смог назвать ни одного проекта, в который соинвесторы могут войти сейчас.

МАСШТАБНЫЕ ПРОЕКТЫ Группа компаний «Промсвязьнедвижимость», один из лидеров строительства коммерческой недвижимости, предпочитает сдавать свои площади в аренду ради стабильного дохода и не испытывает дефицита в арендаторах. Среди них: PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, UPS, ОАО «Мобильные телесистемы», ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», ООО «Группа „Ренессанс Страхование“».

Пресс-секретарь «Промсвязьнедвижимости» Анна Калитаева рассказывает: «По нашим данным, 90% иностранных и российских компаний офисы арендуют. При этом покупатели офисов больше всего среди отечественных предприятий. Решение, арендовать или покупать офис, целиком и полностью зависит от политики компании и вкусов ее руководства. Одни предпочитают работать в собственном помещении и никому не платить за аренду, а другие не хотят обременять себя вопросами управления зданием, не хотят извлекать столь ощутимые суммы из оборота и размещаются в арендованных офисах».

Факторы ценообразования на услуги управляющих компаний, по словам Анны Калитаевой, весьма разнообразны. В зависимости от здания, его технического оснащения, перечня оказываемых услуг стоимость будет различаться. Например, для офисов класса «В» это \$70–90 за 1 кв. м в год, включая НДС.

Причины покупки помещения в собственность могут быть самыми разными, отмечают в «Промсвязьнедвижимости»: для собственных нужд, для перепродажи или сдачи в субаренду. Последние два варианта больше характерны для объектов с высоким потенциалом развития и высоким уровнем спроса, как, например, здания в «Москва-Сити».

Виртуальный офис



Руководитель проекта CommercialRealty.RU Алексей Зюзин предлагает решение офисной проблемы в духе современных технологий: «Начинающим компаниям я советую сначала воспользоваться услугами одного из операторов виртуального офиса (odicom.ru, mangooffice.ru и др.), а уже потом задумываться об аренде помещения. Возможно, эти сервисы решили бы все проблемы и необходимость в офисе пропала бы сама собой».

Виртуальный офис — это система удаленной работы сотрудников или предоставление ряда коммуникационных услуг от сторонней организации. При переводе сотрудника в виртуальный офис необходимо оплатить услуги связи и приобрести компьютеры. За дополнительную плату оператор виртуального офиса поможет обзавестись прямым московским телефонным номером (запись сообщений, переадресация вызова, виртуальный секретарь call-центра), физическим адресом для почты, сайтом-визиткой и даже помещением на время деловых встреч. К примеру, система mango office представляет собой виртуальный прямой московский или питерский номер, на который можно отправлять факс или голосовую почту, установить приветствие или записать рекламное сообщение. Единый номер с функцией переадресации позволяет объединить сотрудников в корпоративную сеть и создать эффект присутствия в офисе. По словам менеджера по продажам системы Андрея Вашуркина, этой системой часто пользуются компании со штатом в несколько человек или такие службы, как такси и туристические агентства, которым ежедневно поступает большое количество звонков. Подключение к виртуальному офису стоит в Москве от 990 до 2200 руб. Ежемесячная абонентская плата — 970–6970 руб. в зависимости от оператора и объема предоставляемых услуг. По данным аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU», перевод на удаленную работу сотрудника столичного офиса может сэкономить организации более \$10 тыс. в год.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ОФИСЫ В «СМОЛЕНСКОМ ПАССАЖЕ» ЗАНЯЛИ ЗАДОЛГО ДО ОКОНЧАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

Арендные ставки в «Башне-2000» сегодня составляют около \$1,4 тыс. за 1 кв. м в год (без НДС, но с учетом эксплуатационных расходов), во втором здании — «Башне на набережной» — \$975, а в «Северной башне» — \$700–900 в зависимости от этажа и арендуемой площади. За последние годы арендные ставки на площади в «Москва-Сити» росли на 15% ежегодно. Стоимость покупки площадей также увеличилась в несколько раз. В ряде строящихся объектов стоимость 1 кв. м превышает \$10 тыс. Если весной 2003 года цена 1 кв. м в «Башне-2000» составляла \$5 тыс., то весной этого года она возросла уже до \$14 тыс.

Позволить себе такие офисы могут, пожалуй, только крупные компании. Поэтому в списках покупателей значатся: дочерняя компания «Газпрома» «Стройгазкомплект», купившая два этажа в «Башне-2000», ММДЦ «Москва-Сити» — около 3 тыс. кв. м (эксперты оценивают сумму сделки от \$17,5 млн до \$25 млн). Внешторгбанк также приобрел свыше 60 тыс. кв. м площадей на 33 этажах комплекса «Федерация».

Среди крупных договоров аренды стоит назвать сделку компании «Вымпелком» и Forum Properties. В прошлом году оператор сотовой связи снял три офисных здания бизнес-центра «Эрмитаж Плаза». «Вымпелком» — единственный арендатор площади более 30 тыс. кв. м сроком на десять лет.

ОСТРЫЙ ДЕФИЦИТ Согласно отчету международной компании Jones Lang LaSalle, по объему арендованных и проданных офисных площадей Москва значительно опережает европейские столицы. Так, объем проданных и сданных квадратных метров в Москве по сравнению с первой половиной 2006 года увеличился на 76%, что составляет 936 тыс. кв. м.

«Спрос на покупку значительно превышает предложение. В силу этих причин рост цены продажи обгонял рост арендных ставок. Например, если с июля прошлого года арендные ставки в среднем по рынку классов „А“ и „Б“ выросли на 12–15%, то в сегменте продаж офисных площадей они выросли на 40–50%», — рассказывает заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International Александр Гурганов.

Однако речь идет не об интересах компаний малого и среднего бизнеса. Купить качественные офисные помещения (класса «А» или «Б») размером менее 1 тыс. кв. м сейчас крайне трудно. Да и число бизнес-центров, которые выставляются на продажу этажами (то есть в диапазоне 1–2,5 тыс. кв. м), очень ограничено. Чем меньшую площадь занимает компания, тем меньше у нее возможностей для дальнейшего роста площадей и тем меньше «прав» в здании. Таким образом, покупка «на перспективу» решает вопрос собственного расширения и позволяет зарабатывать как на растущей аренде, так и на растущей стоимости офисной недвижимости.

Причины недостатка офисов малого формата Сергей Лобкарев видит в изменении «как структуры, так и требований к качеству потенциальных арендаторов подобных площадей». Под структурой арендаторов понимается система или даже политика набора арендаторов в бизнес-центр. Размещение может происходить по отраслевому признаку (например, все газовики или нефтяники) или, наоборот, строиться так, чтобы не встречались конкурирующие компании. Под качеством потенциальных арендаторов подразумевается известность компании на рынке и ее платежеспособность. Сегодня собственник имеет возможность подбирать себе арендаторов в первую очередь из тех компаний, которые представляют собой известные бренды. Естественно, при таком подходе страдают мелкие арендаторы: договоры с ними, как правило, заключаются в последнюю очередь.

«Несмотря на высокие цены, количество вакантных офисных площадей в центре Москвы в ближайшее время

будет оставаться минимальным, — уверена Алла Глазкова, начальник отдела по работе с корпоративными клиентами департамента коммерческой недвижимости компании Blackwood. — Средняя по рынку доходность офисной недвижимости составляет 8%».

За последний год этот показатель снизился на 20–30%. Такое снижение связано с активным ростом цен продажи офисных объектов. С начала 2007 года рост цен продажи офисных площадей составил порядка 15%. Связано это с растущим спросом на офисные помещения и одновременно уменьшающимся объемом предложения объектов на продажу: в условиях роста цен продавцы не спешат выставлять свои объекты. При этом сроки окупаемости качественных бизнес-центров, по оценке Blackwood, составляют от 5 до 12 лет и зависят от местоположения объекта, определяющего уровень цен продажи и ставок аренды.

АРЕНДА ИЛИ ПОКУПКА «Предприниматели, как правило, принимают решения о покупке или аренде офиса, опираясь на следующие умозаключения: если доходность собственного бизнеса ниже возможной рентабельности здания или помещения, то эффективнее приобрести его в собственность», — высказывает мнение заместитель генерального директора «Мизель — Коммерческая недвижимость» Элина Занина.

Если деятельность компании приносит более высокую прибыль, нежели инвестирование средств в недвижимость, офисные площади, как правило, арендуются. Хотя собственный офис — элемент престижа компании, и этот вопрос остро встает по мере развития бизнеса.

Расположение офиса в некоторых случаях оказывается существенным обстоятельством и может служить одним из основных факторов бизнеса, отодвигающих вопросы покупки или аренды на второй план. Так, эксперт департамента недвижимости инвестиционного холдинга «Финам» Сергей Харченко называет несколько причин в пользу арендуемого московского офиса на территории Европейско-Азиатской биржи: удобство места, его узнаваемость партнерами, доступность клиентам, комфорт для сотрудников.

«Если говорить о том, почему мы арендуем офис, то здесь от нас зависит не так много. Наш центральный офис удобен, но находится в памятнике архитектуры: его просто не продают. Тем не менее мы владеем рядом помещений и продолжаем покупать их, в частности, для наших вспомогательных подразделений, — объясняет Сергей Харченко. — По сути, основная наша проблема сейчас связана с тем, что в центре Москвы сложно найти помещение для компании, насчитывающей более 500 сотрудников (причем штат постоянно растет), а переезд в „спальный“ район или Подмоскovie невыгоден для нашего бизнеса. В итоге основная часть используемых нами помещений находится в аренде, но мы готовы купить помещение, если найдем подходящее».

Эксперт «Финама» считает для своей компании вариант покупки оптимальным в финансовом плане: через шесть-семь лет вложенные деньги возвращаются, при этом компания становится собственником ликвидного актива. Но признает, что для малого бизнеса ситуация может быть иной из-за недостатка средств: «Им придется или изымать слишком большую сумму из оборота, или брать кредит, а это пока достаточно дорогое удовольствие — мало кому хочется залезать в банковскую кабалу. Как результат, в этом сегменте сейчас более 90% помещений находится в аренде. ■

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ СТРОИТЕЛЬСТВА
СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА**
площадью до 20 000 кв.м. (холодильник)
Можайское шоссе, 32 км от МКАД
Идеальная транспортная доступность, ж/д, газ
общая площадь участка до 3,8 Га

Продажа, инвестирование, соинвестирование
(495) 743-1253; 130-0258

Реклама

ЛЕФОРТ

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР



Реклама

Эксклюзивное предложение

Аренда офисов в лучшем бизнес-центре
класса Б 2006 года

Эксклюзивный этаж 3400 м² с террасой
и видом на набережную

Обширная парковка 1:75

Развитая инфраструктура:

- 2 ресторана
- фитнес-центр

Помещения готовы к отделке

Сайт проекта: www.le-fort.ru

HorusCapital
OWNER AND DEVELOPER

+7 (495) 788-55-75
www.horuscapital.ru



ПРИ УСАДЕБНОЕ ХОЗЯЙСТВО

МОРАТОРИЙ НА ПРИВАТИЗАЦИЮ ПАМЯТНИКОВ АРХИТЕКТУРЫ ОТМЕНЕН 1 ЯНВАРЯ 2007 ГОДА. В ТЕЧЕНИЕ ЭТОГО ГОДА КОМИТЕТЫ ПО КУЛЬТУРНОМУ НАСЛЕДИЮ КАЖДОГО РЕГИОНА РФ УТВЕРДЯТ ПЕРЕЧНИ ПАМЯТНИКОВ, КОТОРЫЕ ГОСУДАРСТВО ГОТОВО ПЕРЕДАТЬ В ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ. АКТИВНАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ СТАРТУЕТ С 1 ЯНВАРЯ 2008 ГОДА — С ЭТОГО МОМЕНТА ВСТУПАЮТ В СИЛУ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ ПРОЦЕДУРУ ПЕРЕДАЧИ ПАМЯТНИКОВ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ.

МАКСИМ КОРНЕВ



УСАДЬБА МИХАЙЛОВСКОЕ ДО...

В Москве в частную собственность должно перейти около 500 памятников архитектуры. Среди них: несколько десятков усадеб. Это архитектурно-парковые комплексы на территории от 5–7 га с хозяйским домом и другими постройками в едином стиле преимущественно XVIII–XIX веков. Образцы дореволюционного барства в советские времена особо не жаловали — усадьбы, за редким исключением, использовались под склады, лечебные и воспитательные учреждения. Соответственно, едва ли не все объекты культурного достояния требуют капитального ремонта. Необходимо он был и усадьбе Михалково, которая находится в Головинском районе на севере Москвы.

«В середине 90-х мы искали офис для своей компании, — рассказывает Аркадий Шакс, генеральный директор ЗАО «Михалково». — Главное управление охраны памятников (ГУОП) разрешило нам в 1995 году арендовать один из четырех — самый разрушенный — флигель усадьбы. Состояние хозяйства было удручающим. Усадьба построена в XVIII веке, до революции она принадлежала Дашковым и Паниным. Со второй половины XIX века и при советской власти постройки использовала под складские и производственные помещения суконная фабрика».

Охранно-арендный договор с ГУОПом ЗАО «Михалково» позволил арендовать шесть фланкирующих башен, металлическую ограду, остатки контрфорсной стены. В 1996 году чиновники разрешили арендовать центральное ядро усадьбы — четыре постройки, при условии что арендаторы займутся реставрацией усадьбы.

В то же время префектура округа предложила коммерсантам разработать концепцию развития всего парка, 9 га из которого занимает территория усадьбы Михалково. Предполагалось превращение зданий усадьбы в культурно-оздоровительный комплекс. Для этого чиновники предлагали создать ОАО с участием города (30%), и деньги привлекать в основном инвестиционные, а не бюджетные.

«Все шло своим чередом, — рассказывает Аркадий Шакс. — Мы платили за аренду 300 кв. м в зависимости от года от \$70 тыс. до \$99 тыс. годовых, сдавали их в субаренду, последовательно отреставрировали здания, ограды, ворота и башни, занимались парком и платили за разработку проекта культурно-оздоровительного комплекса».

Летом 2001 года вышло постановление правительства Москвы об утверждении градостроительной концепции и создании управляющей компании «О мерах по реставра-



МИЭЛЬ
КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

НАШИ УСЛУГИ СОЗДАЮТ ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

- » брокеридж » консалтинг
- » аналитика и оценка
- » реализация объектов в регионах
- » управление портфелем частных активов

(495) 775-75-55
www.cre.miel.ru

Реклама



БИЗНЕС-ЦЕНТР «КРАСНОГОРСК-ПЛАЗА»

Продажа

г. Красногорск, 8-этажное здание, общая площадь офисов с 4 по 7 этажи - 12000 кв.м (блоки 233 кв.м.- 2500 кв.м), свободная планировка, потолки 3,6 м. Внутренняя отделка помещений стадии Shell & Core. Ввод в эксплуатацию - I квартал 2009 года.



ТОРГОВО-ОФИСНЫЙ КОМПЛЕКС «ЛИЛЛЬ»

Аренда/Продажа

Современный торгово-офисный комплекс, расположенный на первой линии 1-го Успенского шоссе в окружении нескольких элитных коттеджных поселков и уникального жилого комплекса «Лапиноград». Общая площадь 8300 кв.м блоки 100-1000 кв.м. Ввод в эксплуатацию - IV квартал 2007 года.



КОМПЛЕКС ЗДАНИЙ НА ТРУБНОЙ УЛИЦЕ

Продажа

м. Цветной Бульвар, 2 здания общей площадью 2723 кв.м (1928+795 кв.м), 2002 г. постройки, современная инженерия, качественная отделка, Интернет, охраняемая парковка на 30 м/м.

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



ции и приспособлению усадьбы Михалково и прилегающих территорий к современному использованию». Следом был подготовлен проект постановления о создании управляющей компании «Михалково». Арендаторы утвердили этот документ практически во всех необходимых инстанциях. Однако в декабре 2003 года у усадьбы появилась новая компания-арендатор. Префектура округа выпустила постановление о создании ГУП «Михалково».

«К нам приехал начальник ГУПа и потребовал передачи всех объектов его организации», — рассказывает Аркадий Шахс. — Мы предложили их выкупить, ведь разработки и реставрация велись на наши собственные деньги. Позже префектура заявила, что готова выкупить проекты, но делать этого не стала».

Выселить коммерсантов из усадьбы чиновники не могут: мешает охранно-арендный договор с ГУОПом, но и сдавать квадратные метры в аренду префектура ЗАО «Михалково» запретила. Сейчас постройки усадьбы используются арендатором в качестве собственного офиса и приемных принадлежащего ему медицинско-го центра.

Аркадий Шахс приводит такие цифры: арендная плата в 2003–2006 годах колебалась в пределах \$70–99 тыс.

в год. Это за все четыре здания площадью около 300 кв. м. Наценка для субарендатора составляла от 25–30% от ставки арендной платы. Размер ставки для субарендатора изменяется в зависимости от рода деятельности компании. При определении цены аренды квадратного метра учитывается также год постройки здания и ряд его параметров. Деньги, инвестированные в ремонт и реставрацию, из арендной платы не вычитаются. «Соответственно, если нам снова разрешат сдавать помещения в субаренду, вложенные средства окупятся через 15–20 лет, не раньше», — подытоживает генеральный директор ЗАО «Михалково».

Согласно разработанному проекту, арендаторы собирались восстановить старый барский дом и превратить его часть в музей, отреставрировать баженовскую беседку, привести в порядок каскадные пруды парка, но на это тоже нужны немалые деньги, а главное, уверенность, что усадьбу Михалково у арендаторов не отберут.

АНТИКВАРНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ Закрытость и анонимность рынка коммерческого использования усадеб можно сравнить, пожалуй, только с рынком земли. Многие усадьбы фактически уже сейчас, до вступления за-

ЖИВАЯ ЛЕГЕНДА

Исключением из правил можно назвать происходящее в усадьбе Середниково (до недавнего времени здесь был санаторий для больных туберкулезом): ее собственник не скрывает своего имени и открыто ведет на территории памятника коммерческую деятельность. В 1991 году усадьбу в Солнечногорском районе Московской области арендовал на 49 лет внучатый племянник и полный тезка великого поэта Михаил Юрьевич Лермонтов, основатель и руководитель ассоциации «Лермонтовское наследие». Он объединил более 200 представителей рода и решил своими силами восстановить место, где когда-то жил их славный предок. Чтобы сохранить, реставрировать, а также дальше развивать усадьбу и прилегающие территории, в январе 1992 года по инициативе ассоциации был создан Национальный лермонтовский центр в Середникове.

Сейчас целиком восстановлена центральная часть усадьбы, в том числе Парадный дом, в котором проводят-



ся творческие и деловые встречи. В отреставрированных флигелях могут на ночь размещаться гости. На территории усадьбы регулярно проходят праздники и экскурсии, устраивают киносьемки, действуют воскресная школа и постоянная выставка-продажа работ русских самолюбных мастеров. В дальнейшем, после полной реставрации архитектурно-паркового комплекса, в том числе манежа и конюшни, отдых можно будет разнообразить конными прогулками и игрой в теннис.

усадьбу. Пример тому — продающаяся сейчас усадьба XVIII века Ивановское-Козловское с парком в 11 га на берегу Истринского водохранилища. Статуса памятника культуры у нее нет. Цена — \$15 млн.

По оценкам риэлтеров, в Москве и Московской области сохранилось около 650 архитектурно-парковых комплексов, но не более 150 из них интересны для инвестирования и дальнейшего использования в коммерческих целях.

«Если мы говорим об элитных районах и направлениях, то действительно хороших предложений, которые не имеют проблем с документами и продаются в данный момент, не так уж много. Это примерно пять-шесть объектов, которые действительно подходят под задачи коммерческого использования усадеб», — рассказывает Виктор Смоленский, руководитель проекта «Русская усадьба» в компании Penny Lane Realty.

Стоимость стариной усадьбы варьируется от \$10 млн до \$70 млн — столько будет стоить усадьба с площадью построек около 300 кв. м и парком в 10–20 га. Сумму, примерно равную цене покупки, по оценкам экспертов, придется вложить в реставрационно-строительные работы и оформление объекта в собственность, как только формально это станет возможным. ■

OFFICE & RETAIL COLLECTION

www.colliers.ru

COLLIERS
INTERNATIONAL

Our Knowledge is your Property



ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ГОРОД СТОЛИЦ

Офисный центр класса А в многофункциональном комплексе «Город Столиц»

Первая линия застройки ММДЦ «Москва-Сити» на Краснопресненской набережной
Общая арендуемая площадь — 80 000 кв. м
Многоуровневая подземная парковка
Великолепные виды на город и Москву-реку

Готовность к отделке
1-я очередь: II квартал 2008 г.
2-я очередь: I квартал 2009 г.



ЧЕТЫРЕ ВЕТРА

Бизнес-центр класса А на ул. Тверская
Сдача в эксплуатацию: IV квартал 2007 г.



СЕВЕРНАЯ БАШНЯ

Бизнес-центр класса Премиум в ММДЦ «Москва-Сити».
Сдача в эксплуатацию: 1-я очередь: III квартал 2007 г.
2-я очередь: IV квартал 2007 г.



ХИМКИ БИЗНЕС-ПАРК

Офисный комплекс класса А Девелопер — IKEA, Генподрядчик — ENKA
1-я очередь: СДАНА ПОЛНОСТЬЮ
2-я очередь: I квартал 2008 г.



ЗОЛОТОЙ ВАВИЛОН РОСТОКИНО

Самый крупный торгово-развлекательный центр в Москве. Проспект Мира, вл. 211. Лучшие якорные арендаторы: O'KEY, MediaMarkt, Castorama, Игромакс, Киномакс. Более 370 всемирно известных брендов одежды, обуви и аксессуаров. Общая площадь — 241 000 кв. м. GLA — 170 000 кв. м. Наземная парковка — 7 500 м/м. Открытие: II квартал 2009 г.



АТЛАНТИК СИТИ г. Санкт-Петербург

Многофункциональный комплекс. Общая площадь — 109 700 кв. м. Общая площадь ТРЦ — 75 000 кв. м. GLA — 30 000 кв. м. Бизнес-центр — 34 700 кв. м. Парковка на 1 500 м/м. Открытие: IV квартал 2007 г.

МОСКВА (7-495) 258 5151

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (7-812) 718 3618

КОЛЛЕКТИВНЫЙ РАЗУМ

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА, ПРОВЕДЕННОГО ВГ, В 2008 ГОДУ ОСНОВНОЙ ИНТЕРЕС ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ БУДУТ ПРЕДСТАВЛЯТЬ РЕГИОНЫ. В МОСКВЕ ПОЯВЯТСЯ ТОЛЬКО ЕДИНИЧНЫЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ, ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ОФИСНЫЕ И ГОСТИНИЧНЫЕ. НАС ОЖИДАЕТ УХОД С РЫНКА НЕПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ И ПОНИЖЕНИЕ СТАТУСА ОБЪЕКТОВ НЕДОСТАТОЧНО ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА.

ОЛЬГА СОЛОМАТИНА

Исследованием рынка коммерческой недвижимости и его прогнозированием занимаются многие консалтинговые и маркетинговые компании. Мы опросили 13 участников рынка и сопоставили их ответы. Анкеты с вопросами были предложены экспертам рынка, преимущественно сотрудникам компаний, обладающих опытом строительства и управления объектами в различных секторах коммерческой недвижимости. Таких как группа компаний «Промсвязьнедвижимость», группа компаний «Контин», «ДС Девелопмент», RIGroup, AFI Development, Blackwood, ADG Group, «Мизль», корпорация «Знак», KR Properties, «Торговый квартал», GVA Sawyer, Prime City Properties. Респонденты оценили инвестиционную привлекательность различных видов коммерческой недвижимости в будущем 2008 году и обосновали свои мнения.

В первом вопросе мы поинтересовались у экспертов, что будет инвестиционно привлекательнее в следующем году — строительство коммерческой недвижимости в Москве или же в регионах. В этом вопросе респонденты на редкость единодушны. По их мнению, инвестиционная привлекательность Москвы, как столицы и финансового центра России, всегда будет высокой, но выход на московский рынок становится с каждым годом все более трудной задачей. Высока стоимость прав аренды земли, сложно получить участки под застройку, административные ограничения и согласования — эти и другие сопутствующие факторы заставляют девелоперов и инвесторов интересоваться регионами. Проблемы инвестирования в регионы — дистанционное управление, настороженное отношение со стороны местных властей и местных строительных компаний.

В Москве же интерес инвесторов сохранится на площадке бывших промышленных объектов, которые выводятся за пределы города, считают специалисты «Промсвязьнедвижимости», поскольку точечная застройка участка обходится инвестору дороже.

В ответ на вопрос «В какие города, помимо двух столиц следует вкладывать деньги инвесторам в 2008 году?» пришел целый список предложений. Нужно отметить, что все без исключения респонденты назвали города-миллионники (Челябинск, Новосибирск, Екатеринбург, Уфу, Самару, Ростов-на-Дону) и, конечно, Сочи. Только трое из опрошенных рекомендуют инвестировать деньги в города так называемого второго эшелона — до 500 тыс. жителей.

«Традиционно инвестиционно привлекательными регионами считались города-миллионники, но сейчас сложилась ситуация, когда многие девелоперы вышли на эти рынки и некоторые города, как, например, Казань или Санкт-Петербург, уже перенасыщены. К примеру, торговые площади, — рассказывает Григорий Печерский, ви-



ПРАВО НА ПРОВЕДЕНИЕ ОЛИМПИАДЫ ВЫЗВАЛО В СОЧИ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БУМ

це-президент компании ADG Group. — Нашу компанию интересуют города с населением от 400 тыс. человек. Такие как Астрахань, Томск, Ижевск, а также более крупные — Пермь, Омск».

В вышеперечисленных городах наиболее эффективным вложением денежных средств, по мнению ADG Group, можно считать инвестиции в торговую и гостиничную недвижимость.

Дефицит складских и качественных офисных площадей, по мнению опрошенных, наблюдается помимо городов-миллионников в Ярославле, Воронеже, Краснодаре. Нет здесь и объектов развлечений.

Кроме того, специалисты компании KR Properties уверены, что перспективны для инвестиций области, граничащие с Московским регионом. В каждом областном центре наблюдается дефицит торговой недвижимости. Хотя, нужно сказать, торговая недвижимость развивается наи-

более активно фактически в любом регионе. Тем не менее именно в этот сектор рынка вкладываются основные средства от общего объема капиталовложений в коммерческую недвижимость.

Осторожными инвесторам следует быть с городами, строящимися изначально для обслуживания какого-либо предприятия (например, Тольятти), предостерегает директор по маркетингу ГК «Контин» Юрий Синяев: «Инвестиции в коммерческую недвижимость подобных городов напрямую зависят от успешной деятельности предприятий. Если промышленность перестанет работать, инвесторы столкнутся с серьезными проблемами».

ВЕКТОР ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ответ на вопрос «Какие виды коммерческой недвижимости будут интересны для инвесторов в следующем году?» респонденты называют абсолютно разные проекты: масштабные многофункциональные комплексы (их рекомендуют строить около коттеджных поселков), такие как «Павлово подворье» в Подмоскowie. Кроме того, пятеро опрошенных рекомендуют строить отели санаторного типа в уникальных природных и климатических зонах (около озера Байкал, на Урале, в Карелии) или же в сложившихся туристических

районах, таких как Золотое кольцо, к примеру. Это ниша, по мнению сотрудников компании Blackwood, не заполнена, а ее лидерами до сих пор остаются традиционные города-курорты — Сочи, Кисловодск, Пятигорск.

Что касается наиболее интересных городов для развития гостиничного бизнеса, ими, по мнению респондентов, в следующем году будут города-миллионники. По мнению Дмитрия Сазанчикова, именно в них наибольшими темпами растет деловая активность, на 10–17% в год увеличивается поток гостей, что формирует спрос на гостиничные услуги и усиливает существующий дефицит предложения. Строительство гостиниц будет приносить высокую прибыль в городах с населением от 500 тыс. человек с высокими темпами роста бизнес-активности. Таких как Иркутск, Красноярск, Краснодар, Тула. Сегодня во всех городах наблюдается сильный дефицит качественных гостиниц.

Эксперты рекомендуют инвесторам обратить внимание на относительно недавно появившийся на рынке новый перспективный вид коммерческой недвижимости — заго-



арендует
торговые
площади
от 1 800 кв. м

Тел.: (495) 226-72-29
www.detmir.ru

vvaalex@detmir.ru

СТОИТ ОЖИДАТЬ, ЧТО В 2008 ГОДУ ОБЪЕКТЫ, НЕ УДОВЛЕТВОРЯЮЩИЕ НЫНЕШНИМ КРИТЕРИЯМ КАЧЕСТВА, ПОСТЕПЕННО ПЕРЕСТАНУТ ПРИНОСИТЬ ДОХОД



ИНВЕСТОРЫ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В 2008 ГОДУ*	
ВИД КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	ОЦЕНКА ЭКСПЕРТОВ (БАЛЛЫ)
ТОРГОВАЯ	6,8
ОФИСНАЯ	5,3
СКЛАДСКАЯ	6,6
КАФЕ И РЕСТОРАНЫ	5,2
ЦЕНТРЫ РАЗВЛЕЧЕНИЙ	5,6

*ЭКСПЕРТЫ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ КОМПАНИЙ ГРУППА КОМПАНИЙ «ПРОМСВЯЗЬ-НЕДВИЖИМОСТЬ», ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИН», «ДС ДЕВЕЛОПМЕНТ», RIGROUP, AFI DEVELOPMENT, BLACKWOOD, ADG GROUP, «МИЗЛЬ», KR PROPERTIES, КОРПОРАЦИЯ «ЗНАК», «ТОРГОВЫЙ КВАРТАЛ», GVA SAWYER, PRIME CITY PROPERTIES ОЦЕНИЛИ КАЖДЫЙ ВИД КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ДЕСЯТИБАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ. ОКОНЧАТЕЛЬНЫЙ БАЛЛ ВЫВЕДЕН КАК СРЕДНЕЕ АРИФМЕТИЧЕСКОЕ ИЗ ОЦЕНОК ЭКСПЕРТОВ.

родные офисы в ближайшем Подмосковье. «Доходность загородных офисов выше, чем столичных, так как при строительстве девелоперы тратят меньше средств и сталкиваются с меньшими обременениями», — рассказывает Юрий Синяев.

Все еще не хватает офисных площадей в Москве, и этот сектор также, по мнению всех опрошенных, интересен для инвестиций. Обеспеченность качественными офисными площадями на 1 тыс. жителей в европейских столицах колеблется на уровне 25–45 кв. м. В Москве данный показатель составляет 500 кв. м на 1 тыс. жителей. Вместе с тем в Москве происходит диверсификация экономики по структуре, схожей с мировыми финансовыми центрами. Следовательно, для достижения уровня обеспеченности офисными площадями Москве потребуется не менее 20 млн кв. м качественных офисных площадей. В среднесрочной перспективе данный уровень достигнут не будет даже при условии ввода всех заявленных на ближайшие два-три года объемов. Такие данные приводят специалисты GVA Sawyer.

«Дефицит офисных площадей останется и в 2008 году, так как спрос не будет до конца удовлетворен, несмотря на все заявленные проекты», — рассказывает Павел Лебедев, вице-президент компании RIGroup.

Что касается такого вида коммерческой недвижимости, как парки развлечений, мнение респондентов относительно их доходности и перспективности таково: такие проекты относят к рискованным инвестициям, поскольку этот бизнес в наибольшей степени подвержен рыночным колебаниям и изменениям в благосостоянии населения.

Инвесторов объектов развлечений ожидают большие затраты на этапах проектирования и строительства, уверены специалисты корпорации «Знак». Так, первый из проектов корпорации — ипподром международного класса в Красногорском районе — строится скорее как социальный объект, а не для получения прямой прибыли. Тем не менее, по оценке экспертов, эта ниша вполне перспективна для инвесторов, готовых совмещать развлекательные объекты с торговой или гостиничной недвижимостью.

В МОСКВУ, В МОСКВУ Отвечая на вопрос «Какие объекты коммерческой недвижимости, существующие на Западе, еще не представлены на нашем рынке?», эксперты рассказали, что в сегменте торговой недвижимости в России, и Московском регионе в частности, все еще не представлены такие виды объектов, как ритейл-парки,



АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВ

ИНВЕСТОРЫ ПЕРЕСТАРАЛИСЬ — ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В КАЗАНИ БОЛЕЕ ЧЕМ ДОСТАТОЧНО

аутлеты, фэшн-центры, широко распространенные в Европе. Формат «фестиваля» (когда на площадях торговых центров собраны арендаторы, работающие в различных ценовых категориях) стал мало интересен, отметили семеро респондентов. По их мнению, торговая недвижимость постепенно сегментируется и в конечном итоге придет к узкой спецификации.

Критерии успешности объектов торговой недвижимости, с которыми согласились все опрошенные, сформулировал Григорий Печерский. К ним относятся: месторасположение, правильно разработанная концепция для определенного места и определенного проекта, правильный набор арендаторов. Примером успешного проекта является «Мега»: сбалансирована развлекательная и торговая составляющая, которая позволяет приехать на целый день, купить все необходимое и провести время со своей семьей.

Поскольку стоимость земли в столице и Подмосковье постоянно растет, эксперты рекомендуют девелоперам, занимающимся торговой недвижимостью, увеличивать норму доходности с каждого квадратного метра за счет

совмещения на одном участке объектов разного назначения. Например, первые три этажа отдаются под торговые помещения, а верхние занимают гостиница, кафе и рестораны.

Эксперты уверены, что переизбытка на данный момент нет ни в одном из видов коммерческой недвижимости. Такой ответ пришел на вопрос «В каком секторе коммерческой недвижимости существует переизбыток предложения?». Хотя по мнению специалистов Blackwood, через пару лет с проблемой отсутствия покупателей и арендаторов столкнутся типовые торговые центры. Поскольку конкуренция среди торговых центров в Москве высока уже сейчас. Опять же в столице проблемы с заполняемостью могут появиться у бизнес-центров, расположенных далеко от центра города (если только речь не идет о бизнес-парках) или же на тупиковой трассе.

Респонденты также предостерегают инвесторов, рассматривающих проекты новых складских помещений в Московской области. Рынок складских помещений, отмечают респонденты, уже фактически поделен между несколькими крупными игроками. Поэтому компании—но-

вички в этой нише рискуют, вкладываясь в новые проекты. «Успешными могут быть совместные склады с ритейловыми компаниями, например, электроники и бытовой техники», — считает Григорий Печерский. «К тому же в Московском регионе существует значительный дефицит складов-холодильников», — рассказывает Андрей Бушин, генеральный директор «Мизль — Коммерческая недвижимость».

С одной стороны, все сектора коммерческой недвижимости испытывают дефицит предложения. С другой — непродуманное инвестирование в тот или иной сектор может уже в ближайшей перспективе привести к насыщению определенных сегментов. Примером может служить рынок торговой недвижимости в Казани, который уже испытывает избыток торговых площадей. Такая же ситуация грозит Уфе в среднесрочной перспективе, если все заявленные проекты в сфере торговли реализуются в обозначенное время.

ТРЕНД-2008 Трендом в коммерческой недвижимости в 2008 году, по мнению большинства опрошенных, будет увеличение масштабов проектов во всех сегментах. От строительства многофункциональных комплексов, включающих в себя площади различного назначения и сетевого девелопмента (тиражирование удачного проекта в различных регионах), до лэнд-девелопмента — развития земельных участков целых районов.

Другая важная тенденция развития рынка — постепенная переоценка к сторону понижения класса относительно давно построенных объектов. «Требования, предъявляемые сегодня к строящимся объектам, намного строже, чем это было несколько лет назад, когда рынок только вступал в активную стадию развития. В качестве примера может служить бизнес-центр Riverside Towers, один из первых офисных проектов класса „А“, который на сегодняшний день не отвечает всем жестким требованиям, предъявляемым к офисным центрам такого класса», — отмечает Иван Вашурин, старший консультант отдела финансовых рынков и инвестиций Knight Frank.

Стоит ожидать, что в 2008 году объекты, не удовлетворяющие нынешним критериям качества, постепенно перестанут приносить доход. Их ждет процесс редевелопмента, а как его следствие, сокращение числа непрофессиональных девелоперов, непрофессиональных объектов и изменение содержательной структуры рынка и игроков на нем. ■

ОЛИМПИЙСКИЕ РЕКОРДЫ

Доходность застройщиков, работающих в Сочи, и так выше среднего российского уровня: сейчас она составляет 100%, говорит гендиректор «Новой площади» Денис Семькин, а в краткосрочной перспективе — 150%. В Москве этот показатель составляет 20–25%, а в Петербурге — до 25%.

Инвесторы уже оценили потенциал Сочи: на РТС котировки «Открытых инвестиций» выросли на 6,63% и превысили \$269 за бумагу, а в Лондоне «Система Галс» прибавила 5,22%, или \$12,1 за акцию. Обе компании планируют строительство в будущей олимпийской столице.

К ним готовятся присоединиться и другие инвесторы. Олег Дерипаска планирует вложить \$1,5–2 млрд в строительство комплекса «Имеретинская Ривьера», где будет расположено несколько ключевых объектов предстоящей Олимпиады, а глава «Интерроса» Владимир Потанин вчера пообещал инвестировать в спортивные и культурные объекты Сочи \$1,5 млрд. Группа Mercury приобрела в Сочи участок 8 га в Красной Поляне, где будет построен торговый комплекс, аналогичный Luxury Village в Барвихе. Особенно привлекательным для инвесторов выглядит строительство гостиниц, говорит партнер компании Knight Frank Кон-

стантин Романов. «После Олимпиады Сочи станет круглогодичным курортом, что увеличит загрузку гостиниц с нынешних 50% до 70%», — уточняет он.

Наконец, серьезные деньги застройщики смогут заработать на строительстве спортивной инфраструктуры. В рамках федеральной целевой программы «Развитие Сочи как горнолыжного курорта» для подготовки черноморского курорта к Играм будет выделено 327,2 млрд руб. (\$12,58 млрд). Значительная часть этих средств пойдет на строительство спортивных и туристических объектов и инфраструктуры. До конца этого года планируется провести тендеры по ключевым

объектам, обещают в администрации города. Условия тендеров пока не определены. «Большую часть заказов на строительство спортивных объектов и развитие инфраструктуры, скорее всего, получат „Главмосстрой“ и „Мостотрест“», — считает аналитик инвестгруппы «Регион» Андрей Рожков. По его оценкам, на инфраструктуру будет тратиться ежегодно по \$2,5 млрд до 2012 года. Строительные работы необходимо обеспечивать сырьем, и часть средств, несомненно, получат металлургические компании и цементные заводы. «Цемент не имеет смысла возить за 500 км — „Новоросцемент“, который находится рядом, получит

большую часть заказов», — отмечает Андрей Рожков. Вчера бумаги «Новоросцемента» взлетели на 20%.

Впрочем, за рост цен застройщикам придется расплачиваться увеличением стоимости земли. Денис Семькин оценивает стоимость 1 га в Сочи в \$100 млн, в Красной Поляне — \$50 млн. До конца этого года цены на землю вырастут на 50%, до \$100 млн за 1 га. Высокие цены на землю, дефицит энергомошностей, неизбежное подорожание стройматериалов и другие затраты приведут к увеличению издержек, без учета стоимости строительных работ, с нынешних 25% до 50%.

Ольга КОНДРАШОВА

ДОМ СДАН!

ИПОТЕЧНАЯ ПРОГРАММА МДМ-БАНКА

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ШМИТОВСКИЙ
16

РУССКИЙ МОНОЛИТ.
ГРУППА КОМПАНИЙ

777-78-18

WWW.RUSSIAN-MONOLIT.RU

Лицензия ГК РФ по строительству и ЖKK No Д388714 от 24.10.03

ОАО «МДМ-Банк» Ген. лицензия ЦБ РФ No 2361 от 13 февраля 2003 г.



Реклама

СКАНДАЛЬНАЯ ДОМИНАНТА

ПОСТРОЙКА «ОХТА-ЦЕНТРА» ВЫЧЕРК-
НЕТ ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ИЗ СПИСКА ОБЪЕКТОВ ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ
ЮНЕСКО. РЕШЕНИЕ БУДЕТ ВЫНЕСЕНО НА ЗАСЕДАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ В СЕНТЯБРЕ, ОБЪЯВИЛ ЗА-
МЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ЮНЕСКО МАРСИО БАРБОСА. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ В АВГУСТЕ В ЦЕНТРЕ «СЕВЕР-
НОЙ СТОЛИЦЫ» НАЧАЛИСЬ СТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ. ВЛАСТИ И ИНВЕСТОРЫ НАДЕЮТСЯ, ЧТО
«ОХТА-ЦЕНТР» ПОВТОРИТ СУДЬБУ ЭЙФЕЛЕВОЙ БАШНИ. НЕНАВИДИМОЙ СОВРЕМЕННОКАМИ ДО-
МИНАНТЫ, СТАВШЕЙ СИМВОЛОМ ПАРИЖА.

НИКОЛАЙ КИРИЛЛОВ

ГАЗПРОМ НАД ГОРОДОМ В начале декабря 2004 года стало известно, что ОАО «Газпром» купило участок на пересечении Большеохтинского проспекта и Конторской улицы. «Газпром» объявил о желании построить здесь офисное здание для всех своих дочерних компаний. По словам губернатора Петербурга Валентины Матвиенко, «это будет новая архитектурная доминанта в зоне, где нет регламентации по высотности».

Руководство «Газпрома» обозначило основные параметры здания: высота 300 м, минимальная площадь — 1 млн кв. м. Средства на строительство (\$3 млрд, то есть \$3 тыс. за 1 кв. м) должны были выделяться согласно целевой программе, рассчитанной на 2007–2016 годы, при этом ежегодно \$200 млн выплачиваются из бюджета города, а «Газпром нефть» вкладывает по \$100 млн. Комплекс будет построен почти напротив Смольного. К небольшому участку рядом с гостиницей «Охта», купленному «Газпромом» в 2004 году, осенью 2006 года было присоединено порядка 12 га территории «Петрозавода» и 10 га завода «Штурманские приборы». Эти предприятия будут снесены, а на их месте разместится офисный центр.

В июле на заседании правительства Санкт-Петербурга были внесены изменения в закон «О целевой программе „Строительство административно-делового центра в Петербурге“». ООО «Газпром нефть Инвест» переименовано в ООО «Общественно-деловой центр „Охта“». По но-



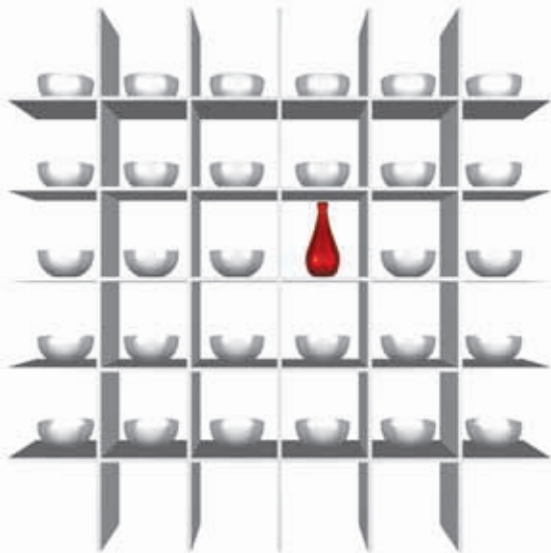
ТАК БУДЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ НАБЕРЕЖНАЯ ПОСЛЕ СТРОИТЕЛЬСТВА «ОХТА-ЦЕНТРА»

вой схеме инвестирования 51% стоимости строительства вложит компания «Газпром нефть», а остальное профинансирует город за счет налоговых отчислений «Газпрома». Право собственности на возведенные объекты будет распределено пропорционально доле вложений. Город получит объекты социальной инфраструктуры.

Новый план предполагает появление в составе «Охта-центра» спортивных, выставочных и культурных учреждений — археологического музея, пятизвездной гостиницы, ледовой арены и жилого квартала. Стоимость проекта — порядка \$3 млрд, но город по новой договоренности заплатит только \$1 млрд. Строительство пройдет в три очереди и закончится к 2016 году. Общая площадь офисных помещений составит 280 тыс. кв. м. Комплекс займет около 70 га, из которых 4,6 га отведено под небоскреб (его достроят к 2012 году). В июне 2007 года завершился конкурс на разработку проекта.

ПРОЕКТ ВЕКА Еще в 2006 году глава «Газпрома» Алексей Миллер заявил, что его компания намерена создать для города «архитектурный шедевр». К участию в конкурсе были приглашены западные архитекторы первой величины. Победитель конкурса на строительство небоскребов на месте башен-близнецов в Нью-Йорке Даниэль Либескинд, лауреат престижной архитектурной Притцкеровской премии Рем Колхас, авторы проекта га-

ЕСТЕСТВЕННОЕ НЕРАВЕНСТВО



4,5 минуты от Москвы.

Точность — это то, чем мы в техно-логистическом комплексе «Томилино» особенно гордимся. 6 км от МКАД. 140 га территории. 500 000 кв.м складских, производственных и офисных помещений премиум-класса. ТЛК «Томилино» с 2004 года известен своим европейским уровнем сервиса. Это не просто логистический парк, а бизнес-трансформер. Здесь конструируют уникальное предложение для каждого арендатора.

Удачное расположение между Рязанским и Новорязанским шоссе. Плюс профессиональная служба эксплуатации. Плюс весь комплекс необходимых услуг. Аренда склада на территории ТЛК «Томилино» — верное решение логистических задач вашего бизнеса.

Это точно.


ТОМИЛИНО
техно-логистическая компания
www.tomilino.ru +7 (495) 558-6202



РЕКЛАМА

ПРОДАЖА ОФИСОВ

ОФИС КЛАССА «В+»

ул. М. Бирюзова, вл. 41, м. «Октябрьское Поле»

ПЛОЩАДЬ 654,5 кв. м 1 уровень 185,2 кв. м 2 уровень 469,3 кв. м

- Офис расположен на северо-западе Москвы
- Удобное транспортное сообщение с магистралями города
- Отдельный вход
- Подземный паркинг
- Современные инженерные системы
- Интернет, оптико-волоконная сеть
- Современная телефония, спутниковое TV
- Системы безопасности и круглосуточная охрана
- Собственная эксплуатационная компания



ДВУХУРОВНЕВОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

ул. 4-ая Парковая, вл. 10, м. «Измайловская»

ПЛОЩАДЬ 1085,3 кв. м 1 уровень 468 кв. м 2 уровень 617,3 кв. м

- Офис расположен в районе Измайлово, 5 мин. от ст.м. «Измайлово»
- Удобное транспортное сообщение с магистралями города
- Отдельный вход
- Подземный паркинг
- Современные инженерные системы
- Интернет, оптико-волоконная сеть
- Современная телефония, спутниковое TV
- Системы безопасности и круглосуточная охрана
- Собственная эксплуатационная компания



ОФИСЫ КЛАССА «В+»

ул. Авиационная, д. 79, корп. 5, м. «Щукинская»

Офис №1

ПЛОЩАДЬ 881,3 кв. м 1 уровень 72,5 кв. м 2 уровень 808,8 кв. м

Офис №2

ПЛОЩАДЬ 509,3 кв. м 3-й этаж 509,3 кв. м

- Офисы расположены на северо-западе Москвы
- Удобное транспортное сообщение с магистралями города
- Отдельный вход
- Подземный паркинг
- Современные инженерные системы
- Интернет, оптико-волоконная сеть
- Современная телефония, спутниковое TV
- Системы безопасности и круглосуточная охрана
- Собственная эксплуатационная компания



«ДОН-СТРОЙ» +7 495 105-41-38

www.don-stray.com

РЕКЛАМА ЗАО «ДОН-СТРОЙ»

С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ WWW.DON-STROY.COM



ПЕТЕРБУРЖЦАМ НЕБОСКРЕБ НЕ ПОНРАВИЛСЯ

лереи Тейт в Лондоне Жак Херцог и Пьер де Мерон, проектировавший здания новой Миланской ярмарки Массимилиано Фукас, один из авторов Центра Помпиду — сэр Ричард Роджерс.

По условиям конкурса здание «Газпром-сити» должно стать одной из доминант города. Примечательно, что три из четырех членов жюри — архитекторы Норман Фостер, Кишо Курокава и Рафаэль Виноли — от судейства отказались. Объяснив свое решение тем, что строительство небоскреба в исторической части Петербурга нарушит гармонию города.

Сам по себе конкурс и его условия вызвали протест петербургских архитекторов, которые обратились к губернатору с открытым коллективным письмом. В нем указывалось, что небоскреб будет в два раза выше шпиля Петропавловской крепости и в три раза — купола Исаакиевского собора. Также они указали, что небоскреб строится на территории крепости Ниеншанц, где предельная высота зданий в соответствии с градостроительным регламентом Санкт-Петербурга ограничена 48 м. Тем не менее, победителем конкурса стал проект английской компании RMJM, разработавшей небоскреб высотой 396 м.

Руководители RMJM архитектор Филипп Никандров (выпускник Ленинградского инженерно-строительного института) и исполнительный директор Тони Кетт полагают, что противники проекта руководствуются «мифами». «Башня не будет видна со всех точек центра, она не попадает на ось Смольного монастыря. Мы пытались воплотить энергию барокко, не построенную доминанту Растрелли», — считает Филипп Никандров.

Офис «Газпрома» должен стать знаковым зданием, и по сему поводу вопрос о его строительстве, вероятно, был согласован на самом верху. Во всяком случае, президент Владимир Путин на пресс-конференции в феврале высказался о проекте вполне однозначно: «в целом я, конечно, разделяю эти озабоченности. На протяжении жизни прошлых поколений, конечно, Петербург стал выдающимся центром мировой культуры и архитектуры, но наши поколения почти ничего не сделали. И, конечно, нужен какой-то свежий воздух здесь, нужны какие-то центры, которые бы давали толчок развитию, в том числе и деловой активности...»

О том, что «Охта-центр» возводился на месте расположения археологических памятников, а именно остатков шведской крепости Нинешанц, президент сказал следующее: «Я там жил почти пять лет, рядом буквально, я знаю, какие там архитектурные ценности. Это здания, построенные пленными немецкими солдатами по-

ле второй мировой войны, так называемые засыпные здания. Я помню, первый раз попробовал гвоздь забить в стену, он у меня, фьють — и сехал. Эти здания внешне не смотрятся неплохо, капитально, но в общем никакой ценности собой себя не представляют...» — рассказал Владимир Путин.

МЕСТО В СПИСКЕ

Тем не менее, даже из презентации, сделанной RMJM, очевидно — небоскреб будет четко просматриваться из любой точки в центре города. По мнению голландского архитектора Эрика ван Эгераата, башня «Охта-центр» неуместна на той территории, где ее предполагается возвести. Соглашается с ним и председатель Союза архитекторов Петербурга Владимир Попов: «Мы не против того, чтобы „Газпром“ пришел в город. Мы только предлагаем ему учитывать градостроительные правила, не насильствовав город, а, наоборот, подчиниться ему».

Впрочем, есть специалисты, которые придерживаются иной точки зрения. Проблемой «Охта-центра» заинтересовалась ЮНЕСКО. Чтобы убедить авторитетную организацию в обратном, комитет по государственному использованию и охране памятников подготовил для Центра всемирного наследия ЮНЕСКО доклад «Ландшафтно-визуальный анализ влияния высотного здания комплекса „Охта-центр“ на силуэт исторического центра Санкт-Петербурга». Его авторы уверены, что башня не будет давать бликов на солнце за счет сотового фасада, а днем будет благодаря использованию специального стекла приобретать цвет неба. Это существенно снижает видимость небоскреба и визуальный акцент на нем.

Впрочем, эта аргументация убеждает не всех — как в России, так и за ее пределами. В июле на 31-й сессии Комитета всемирного наследия руководство ЮНЕСКО предупредило власти Петербурга о недопустимости строительства. Заместитель генерального директора ЮНЕСКО Марсио Барбоса прокомментировал эту резолюцию следующим образом: «Если строительство небоскреба все-таки начнется, будет принято решение об исключении города из Списка всемирного наследия».

Строительство началось в августе — сейчас расширяется площадка под будущий небоскреб северной столицы. Ждать решения ЮНЕСКО осталось недолго: следующая, 32-я сессия Комитета всемирного наследия состоится уже в сентябре. Вероятно, после заседания город лишится места в Списке всемирного наследия и дотаций ЮНЕСКО на поддержание памятников. Однако эта сумма ничтожно мала по сравнению с отчислениями в бюджет города «Газпромом». ■



«ОХТА-ЦЕНТР» ДНЕМ И НОЧЬЮ

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

ТЕНЬ НЕБОСКРЕБОВ



Осенью 2003 года власти Лондона выдали разрешение на строительство в центре города 66-этажного небоскреба по проекту итальянского архитектора Ренцо Пьяно. Сам господин Пьяно сравнил свое детище с осколком стекла, и это название закрепилось за небоскребом — Shard of Glass, или более официально Shard London Bridge. После завершения строительства здание высотой 306 м будет самым высоким в Великобритании.

Еще на стадии проектирования «осколка» лондонская общественность неоднократно резко высказывалась против строительства в центре Лондона столь высокого здания. По мнению представителей организаций, выступающих за сохранение исторического и культурного наследия страны, этот небоскреб испортит внешний вид центра Лондона и его громада будет подавлять собой известные исторические здания и сооружения района, в том числе собор Святого Павла. Однако проект получил поддержку мэра Лондона Кена Ливингстона, и несмотря на постоянные задержки начала строительства — планировалось начать работы еще в 2005 году и закончить в 2009 году, но теперь оно вряд ли будет завершено раньше 2012 года, власти от реализации проекта не отказываются. По-видимому, Shard of Glass недолго будет скучать в одиночестве. По мнению Кена Ливингстона, в городе должно появляться одно новое высотное здание в год. Сейчас проектируется четыре новых лондонских небоскреба.

С крайне негативной реакцией общественности пришлось столкнуться и авторам проекта 38-этажного небоскреба One Franklin Street, строительство которого в середине августа было одобрено властями Бостона (штат Массачусетс, США). В марте этого года городская комиссия по историческому наследию заявила, что новый небоскреб окажет «негативное воздействие» на исторические здания и сооружения района Даунтаун-Кроссинг, построенные в 1905–1912 годах. А жителей района совсем не радует, что их дома будет покрывать огромная тень здания, которое к тому же закроет вид на окружающий пейзаж, будет подавлять своей массой невысокие жилые дома и сделает город абсолютно неотличимым от других американских городов, утыканных небоскребами. В ответ авторы проекта заявили, что появление новой высоты, в которой разместятся как жилые, так и офисные помещения, поможет оживить этот район, привлечет туда инвесторов и обеспечит средства на реставрацию старых зданий.



В 2008 году в одном из пригородных районов ирландской столицы — Рингсенде — будет завершено строительство 35-этажного небоскреба, который станет самым высоким зданием на острове Ирландия. Здание высотой 100 м носит название U2 Tower. В нем разместятся дорожные аппараты, а два верхних этажа займет новая звукозаписывающая студия музыкантов известной рок-группы U2. Изначально планировалось, что высота здания составит 60 м. И против этого никто из жителей Рингсенда не возражал. Однако незадолго до начала строительства управление экологии города одобрило увеличение высоты здания до 100 м. Это вызвало резкое возмущение общественности. В числе претензий указывалось то, что новое здание закроет вид на залив для жителей, оставит в тени значительную часть района и будет нелепо смотреться на фоне остальных построек, которые в большинстве своем не выше трехэтажного дома. Между тем здание, проект которого был разработан архитектурной фирмой BCDH Architects, постепенно растет, и его открытие состоится в следующем году.

Нелегко пришлось застройщикам, готовящимся возвести самый высокий небоскреб Латинской Америки. Строительство в Мехико 85-этажной Bicentennial Tower было приурочено к 200-летию независимости Мексики. Проект стоимостью \$600 млн создан голландцем Ремом Колхасом. Однако строительство вызывает крайне негативную реакцию жителей районов, прилегающих к тому участку, где планируется возвести небоскреб. Горожане требуют, чтобы власти города не нарушали правил застройки, запрещающих строительство небоскребов именно в этой — лесной — части города. Однако власти отказываются от своих планов не намерены.

В сентябре 2005 года в центре Барселоны состоялось торжественное открытие нового небоскреба Torre Agbar. На церемонии присутствовал король Испании Хуан Карлос. Здание не беспокоило горожан до тех пор, пока его строительство не было завершено и для всех очевидной стала не вполне обычная форма небоскреба. Автор проекта французский архитектор Жан Нувель, по его собственным словам, хотел, чтобы у людей это здание ассоциировалось с фонтаном, гейзером, вздымающимся к небу. Однако при взгляде на него у горожан возникли несколько другие ассоциации. В числе первых эпитетов, которыми жители Барселоны наградили новый небоскреб, были «красивый», «надежный», «упругий», «возбуждающий», «волнующий». А наиболее популярным прозвищем стало «огурчик». Именно его больше всего и напоминает, по мнению жителей Барселоны, 144-метровое здание Torre Agbar, в котором размещаются обычные офисы городской водопроводной компании. Появление в городе такого сооружения вызвало критику ряда представителей общественности, по мнению которых этот фаллический символ портит силуэт города. Правда, до масштабных акций протеста не дошло. Тем более что небоскреб так красиво смотрится ночью, когда сверкает огнями подсветки.

Алена Миклашевская



ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ

КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ

NOBLESSE OBLIGE -
ПОЛОЖЕНИЕ ОБЯЗЫВАЕТ...

ОФИСНЫЕ
ПОМЕЩЕНИЯ
В "ПАРАДНОМ
КВАРТАЛЕ"

- Общая площадь офисов: 32 600 м²
- Отдельно стоящие особняки общей площадью 5 000 м² каждый
- Квартал расположен в историческом и деловом центре города
- Развитая инфраструктура: кафе, рестораны, бутики, фитнес-центр


+7 | 812 | 333 1111
www.aplustestate.ru

СПОРТИВНЫЙ ИНТЕРЕС

ПОПУЛЯРНОСТЬ СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ, КАК И ГОСТИНИЦ ИЛИ РЕСТОРАНОВ, НАПРЯМУЮ СВЯЗАНА С ИХ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕМ, КОЛИЧЕСТВОМ УСЛУГ И ИМЕНЕМ ОПЕРАТОРА. ЕДИНСТВЕННОМУ СУЩЕСТВЕННОМУ ОТЛИЧИЮ ОДНОГО ФИТНЕС-ЦЕНТРА ОТ ДРУГОГО — АРХИТЕКТУРНОМУ И ИНТЕРЬЕРНОМУ РЕШЕНИЮ — В ИНДУСТРИИ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ ВНИМАНИЯ УДЕЛЯЕТСЯ МАЛО. МЫ ВЫБРАЛИ ДЕСЯТОК СПОРТИВНЫХ ЦЕНТРОВ, СОСТАВЛЯЮЩИХ ПРИЯТНОЕ ИСКЛЮЧЕНИЕ. МАРИЯ ФАДЕЕВА

Здоровый образ жизни — востребованный и прибыльный бизнес. Сегодня в Москве работает около 1,5 тыс. заведений — направления фитнес (активные занятия), SPA (отдых и оздоровление на основе водных процедур) и велнес (совмещает оба способа оздоровления).

Для успешной работы спортивного центра важно решить проблемы с планировкой, разработав удобные для всех схемы перемещения. Понятно, что человек приходит сюда не любоваться интерьерами, а работать над собой, поэтому, например, напольное покрытие в спортивном центре должно быть в первую очередь травмобезопасным. Хотя и о красоте забывать не стоит: приятная обстановка улучшает общее самочувствие.

Говорят, чтобы почувствовать себя богатым, надо позвонить себе немного лишнего. Владельцы клуба Sport & Spa men's health (фото 1), год назад занявшего 2 тыс. кв. м в велотреке «Крылатское» (раньше здесь был салон красоты), сначала не хотели ничего менять, но потом поняли, что клуб должен получить свой собственный образ. Клуб, о чем свидетельствует его название, обслуживает лишь сильную половину человечества. Поэтому интерьер постарались сделать мужественным и строгим — в стиле хай-тек. Для оформления помещения пригласили иностранцев. Дизайнеры Родерик Адамс и Роберт Эдвардс, являющиеся еще и преподавателями Хаддерсфилдского университета (Великобритания), выбрали для рабочих помещений черно-серую гамму, соответствующую цветам клубного логотипа. А все материа-



лы: камень, металл, стекло и проч. — глянцевые, способствующие перераспределению света и визуально увеличивающие пространство.

Этот блеск создает агрессивный и динамичный образ, смягченный лишь в зонах релаксации: ресторане, банях, массажных кабинетах. Там на первый план выходят мягкие светлые фактуры. В отделке японской бани использованы бамбук, кедр и галька; русской — деревянный брус. Финская сауна традиционно деревянная. И лишь в турецком хамаме вновь возникают серый и черный в качестве цветов мозаики, которой выложены все ограждающие поверхности. Единственный яркий всплеск появляется в салоне красоты, где кресла и обрамление зеркал — красные.

Роскошно выглядит и недавно открывшийся салон Rixos Royal Spa (фото 2). Он занял 5 тыс. кв. м на четвертом этаже недавно открывшегося торгового центра «Европейский», оккупировавшего бывшую площадь Киевского вокзала, став якорным арендатором. Здесь господствует восточная стилистика, ассоциирующаяся в нашем сознании с отдыхом и расслабленностью. Проект интерьера разработало турецкое дизайнерское бюро Arketipo, понимающее толк в восточных удовольствиях. В отделке использован мрамор, стены украшены восточным орнаментом, за мягкость отвечают затейливые драпировки, имеющиеся почти в каждом помещении. На «берегу» бассейна устроен подогреваемый пляж с настоящим песком. Но в комплексе есть и снежная комната, где круглый год поддерживается температура около 0°C и специальное оборудование превращает воду в пушистый снег.

Надо сказать, что большинство заведений физкультурной направленности поселяется в зданиях, имеющих иное назначение. Нередко такую ситуацию провоцируют различные власти, требуя от архитекторов наличия в проекте

социальной составляющей. Затем социальные проекты насеяют топовые операторы. Для современных жилых комплексов наличие фитнеса — норма, позволяющая застройщику поднять цену квадратного метра.

ЦВЕТА СПОРТА В свое время большим событием для архитектурного мира стало появление клубного дома «Панорама», спроектированного в бюро «Остоженка» для улицы Климашкина. Это один из наиболее красивых домов Москвы, который нравится и специалистам, и непрофессионалам. Дизайн-проект самого клуба, управляемо-



го одной из ведущих московских сетей — World Class (фото 3), выполнен в архитектурной мастерской Сергея Эстрина. Там разрабатывался не только декор, но и планировка. Жесткость, непременно возникающую в результате установки большого количества одинакового стандартизированного технического оборудования в одном месте, проектировщики постарались смягчить использованием разнообразных фактур и менее агрессивных, чем принято в спортивном мире, цветов; особое внимание уделили свету. Одним из элементов оформления помещений являются матово-белые светящиеся порталы, отвечающие за основное освещение. Они дают мягкий свет, не мешающий посетителям наблюдать за собой в зеркалах. Во входной зоне и бассейне освещение меняет цвет. А на входе под световым фонарем размещена еще и люстра, состоящая из разноцветных гнутых листов сетки. Большая часть специальной мебели вроде шкафа для ключей, шкафчиков, навесных зеркал также спроектирована архитекторами. В момент открытия клуба его интерьер превосходил по своим эстетическим качествам интерьеры многих элитных клубов. Да и сейчас он, пожалуй, один из наиболее удачных в сети World Class.



БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «А»

ПЛОЩАДКА
с разрешительной
документацией
для строительства
бизнес-центра класса «А»
площадью 5500 кв.м
находится в ЦАО
(Николаямская)

ТЕЛЕФОНЫ:
999-54-74, 641-02-10

ЛЮДИ ПРИХОДЯТ К НАМ ЗА ЗДОРОВЬЕМ



Первый в России фитнес-клуб — World Class — открылся в 1993 году в Москве на улице Житной в здании бывшего спортивного клуба «Прометей». За 14 лет существования World Class открыл 47 фитнес-центров, в числе которых и фран-

чайзинговые проекты в других городах России, и все они успешно работают. О правилах подбора идеальных для фитнес клубов помещений ВГ рассказывает генеральный директор компании World Class ДМИТРИЙ БАБАНОВ.

BUSINESS GUIDE: Какие факторы приоритетны при выборе помещения под будущий фитнес-центр? **ДМИТРИЙ БАБАНОВ:** Местоположение, а также пешеходная и транспортная доступность. При неудобном расположении здания даже при низкой

стоимости карты клуб тяжело заполнить. Он будет нерентабельным, либо потребуются серьезных инвестиций для привлечения клиентов. **ВГ:** Внешний вид здания имеет значение? **Д. Б.:** Все имеет значение: и внешний вид здания, и

внутренняя отделка, и вид из окон. Кроме того, у нас есть готовые технические задания, которые мы даем своим контрагентам, включающие в себя технические нагрузки, возможность обеспечения определенным количеством воды, канализацией, венти-



В Москве есть дом, в эстетической ценности которого многие ведущие архитекторы сомневаются, однако девелоперы считают его красивым и удачным проектом, — это жилой комплекс «Коперник» на Якиманской набережной. На первых его этажах расположен фитнес-центр Terrasport (фото 4), который, будучи ориентирован на жильцов дома, исполнен в той же стилистике, что и само здание. Проект сделан специалистами компании «Фигура» под руководством дизайнера Анны Ильиной. Причем выбран он был в ходе тендера. Интерьер получился эклектичным, поскольку имелось намерение оформить его в неоклассическом стиле, ассоциирующимся у многих с респектабельностью. Правда, это не особенно активный стиль, из-за чего, например, в интерьере появилась нехарактерная для неоклассики разноцветная стеклянная мозаика.

Одной из запоминающихся деталей комплекса является большое круглое окно, символизирующее солнце. Его стилизацию можно обнаружить и в описываемом нами пространстве — на полах, потолках и стенах. Кроме того, на входе устроено «звездное небо», выложенное на натяжном потолке стразами Swarovski, а в фито-баре — стилизованные астрономические столы. Они, как и мебель для рецепции и зон отдыха, сделаны в Италии на заказ компанией Stania, специализирующейся на использовании экзотических кож и общей стилистике ар-деко.

ВОДОПАД В ПАРКЕ ПЕКРОВСКОЕ-СТРЕШНЕВО Одним из немногих и уж точно самым крупным велнес-центром столицы является ELSE Club (фото 5). Официальное открытие которого состоялось в сентябре 2006-го, но говорят о нем уже около года. В отличие от двух предыдущих, он находится далеко от центра, в жилом комплексе бизнес-класса «Алиса», но тем не менее клуб претендует на элитность, и небезосновательно. Он занимает четыре нижних этажа, включая два подземных, где расположена парковка, отдельная от той, что предназначена для жильцов дома. В общей сложности клуб занимает 5 тыс. кв. м. Проект интерьера сделан немецким архитектором Эрнстом Ульрихом Тильмансом (бюро 4A), имеющим большой опыт про-

ектирования такого рода заведений. Архитектор предложил концепцию деления зон ELSE Club по временам года при помощи различных сочетаний материалов и цветов. Среди наиболее эффектных элементов интерьера стоит отметить стеновые панели моаби в зоне SPA и стены релаксационной комнаты, покрытые сусальным золотом. Аквазона включает четыре бассейна. В качестве отделки вместо традиционной для этого помещения плитки и мозаики выбрана деревянная рейка.

Над бассейном с активной водой — «звездное небо», в плавательный бассейн с большой высоты низвергается водопад. На стену воды могут проецироваться изображения — проектом предусмотрена возможность проведения в этом пространстве вечеринок и других развлекательных мероприятий. Нельзя не упомянуть и о том, что некоторые тренажеры, например беговые дорожки и велосипеды, установлены так, что тренирующийся видит лес через панорамное остекление. Таким образом создается иллюзия пробежки на свежем воздухе.

Отличный вид из окон могут наблюдать гости и другого недавно открывшегося фитнес-центра — Green Point Sport (фото 6). Он расположен на Овчинниковской набережной под куполом бизнес-центра Central City Tower на высоте 100 м. Отсюда видны Красная площадь, Кремль, Васильевский спуск, сталинские высотки и множество других достопримечательностей столицы. Проект выполнен московским архитектурным бюро UNKproject. В отличие от самого здания тяжеловатой неоклассической стилистики, центр выглядит современным и легким. Благодаря стеклянному куполу днем здесь светло и есть ощущение простора. И тому и другому способствует цветное решение: почти все, кроме тренажеров, окрашено в белый цвет. Исключение — фрагменты зеленого, фигурирующего в названии клуба, они расставляют акценты в интерьере. Даже светильники — шары из белого матового стекла. По вечерам кажется, что они прячут в небе.

Кстати, любоваться видами тут можно не только тренируясь, но и загорая на террасе или сидя за коктейлем в открытом кафе. В этом клубе тоже можно проводить вечеринки, а в кафе каждый вечер играют модные диджеи.

Частью другого, куда более крупного офисного образования стал клуб Enjo! (фото 7). В отличие от клубов, о которых было рассказано выше, он занимает целое здание, правда построенное в позапрошлом веке. С марта этого года Enjo! является частью бизнес-квартала «Новоспаский двор», появившегося в ходе реконструкции бывшей ситце-набивной фабрики. Большинство ее корпусов построено еще до революции, тогда она называлась фабрикой Эмиля Цинделя. Проект — один из первых, в котором было предусмотрено перепрофилирование промышленной территории с сохранением исторической застройки и ее реконструкцией. Enjo! находится в бывшем красивом корпусе. Сохранена большая часть аутентичных деталей старинного здания. В интерьере видны металлические колонны, уникальный красный кирпич 1882 года, очищенный от вековой грязи. Сначала интерьер планировалось сделать в английском колониальном стиле, но очарование красно-кирпичной промышленной эстетики победило. То, что получилось, владельцы называют «английский лофт». Кстати, в наследство от фабрики центру достались еще и фотографии, а также награды, которые украсили стены клуба.

Дополняет картину искусственно состаренный деревянный пол, тоном гармонирующий с обивкой тренажеров. Стоит сказать, что на площади 4 тыс. кв. м расположены фитнес-центр, SPA, салон красоты и ресторан.

В отдельном здании находится и Janinn Fitness (фото 8) — один из старожилов московского рынка фитнес-услуг. Автор его интерьера — дизайнер Сергей Рябов. Тематика — корабельно-морская. При входе посетителей встречает стойка рецепции, похожая на нос корабля, в коридоре — матовые окошки-иллюминаторы. Есть здесь фальшиллюминаторы в полу, через которые видны декоративные композиции. Металлическая лестница и деревянные реечные потолки в общественных зонах ассоциируются с кораблем, а гляцевый голубой натяжной потолок в бассейне и коридорах напоминает о безоблачном небе курорта.

ЧАСТЬ ЛАНДШАФТА Во всех описанных выше случаях говорить об экстерьере клубов и центров не приходится. Разве что, вернувшись к ELSE Club, имеет смысл

сказать, что та часть здания, в которой он расположен, несколько выступает дальше границы стен основного здания. Тем не менее в городе есть несколько объектов, интересных не только внутренним, но и внешним обликом (оба они связаны с именем АФК «Система»). Прежде всего закрытый спортивный центр «Серебряный бор» (фото 9). О нем известно не только узкому кругу VIP-клиентов лишь потому, что спроектировало клуб архитектурное бюро «А-Б» и проект попал в несколько профессиональных архитектурных журналов. Авторы проекта постарались сделать так, чтобы здание смотрелось естественно на фоне деревьев, а не выглядело как центр Помпиду на полянке. Поэтому все то, что не стекло — а тут много сплошного остекления, отделано блок-хаусом, имитирующим бревенчатое строение. Обходя вокруг здания, можно обнаружить у этой «избы» с односкатной крышей много любопытных затей. На одну из боковых стен архитекторы «накидали» в беспорядке маленькие прямоугольные окошки. На другом фасаде удивленного зрителя встретят наклонные деревянные колонны, поддерживающие большую треугольную ферму.

Другое небезыinteresное сооружение — фитнес-центр Olympic Star (фото 10). Он расположен в самом начале Рублевского шоссе. Это сооружение, построенное в Суворовском парке, также пытается слиться с ландшафтом. В архитектурной мастерской Александра Асадова придумали здание-холм, накрыв огромную односкатную крышу травяным ковром. Такое зеленое здание вполне отвечает философии здорового образа жизни. На площади 14,5 тыс. кв. м собраны все виды фитнеса: от бассейна до открытых теннисных кортов — их коробка возвышается над озелененным скатом.

Внутри центра не менее интересно. Большой фонарь верхнего света в виде полуэллипса, встроенного в холм, обеспечивает естественное освещение во входной зоне. В 2002 году, когда был построен центр, концепция единого сквозного внутреннего пространства с островками изолированных зон, предложенная голландской компанией Pelikaan, была передовой, сейчас же она просто считается наиболее удобной. ■



ляцией, теплом, светом, определенные нагрузки на перекрытия. Есть и специфические требования. Это и высота от зеркала воды, и освещенность, и другие параметры. **ВГ:** Какие параметры основные? **Д.Б.:** Их нельзя делить на основные и не основные.

Наши клубы работают с самой требовательной аудиторией, поэтому для нас важно все, каждая мелочь. Конечно, существуют определенные параметры помещения — площадь от 3,5 тыс. кв. м, высота потолка около 4 м, требования к воздухообмену и т. д.

ВГ: Если найдется помещение на 500 кв. м меньше, согласитесь в нем работать? **Д.Б.:** Если у здания хорошее местоположение, согласимся и на 3 тыс. К примеру, у нас есть фитнес-клуб площадью меньше 3 тыс. кв. м, но расположен он очень удачно — в

торговом центре «Смоленский пассаж». **ВГ:** Есть ли у индустрии фитнеса потенциал роста? **Д.Б.:** Если вы говорите о спросе на фитнес-услуги, то, безусловно, в Европе и США он выше, чем сейчас в России. В Великобритании в клубах занимается 13% жителей, в США эти пока-

затели еще выше, а в России — всего 1,8%. Темпы роста фитнес-индустрии в России очень высоки. Интерес к открытию клубов растет не только в Москве, но и в других городах. **ВГ:** Что такое идеальный фитнес-клуб? **Д.Б.:** Мы стремимся, чтобы наши клубы были идеаль-

ными, но на сегодняшний день это достаточно сложно. Появляются новые технологии, возникают новые требования. Идеальный клуб, даже если его создать, будет таким очень короткое время. Практически сразу можно его менять, модернизировать согласно последним тенденциям.

ВГ: Как изменились клубы за время работы World Class? **Д.Б.:** В 90-х основной целью посетителей фитнес-клубов было похудеть или набрать мышечную массу. Сейчас люди приходят к нам за здоровьем. Это не просто смещение акцента — это изменение

приоритетов, другое восприятие фитнес-клуба. И с нашей стороны это требует принципиально другого подхода.

ОФИСНАЯ НЕДОСТАТОЧНОСТЬ

В ОТЛИЧИЕ ОТ РАЗРЕКЛАМИРОВАННЫХ МЕГАПРОЕКТОВ ПОДМОСКОВЬЯ, КОТОРЫЕ НЕ ОДИН РАЗ ПОБЫВАЛИ НА ПРЕСТИЖНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ВЫСТАВКАХ И СТРАНИЦАХ ВСЕХ ЖУРНАЛОВ, БИЗНЕС-ПАРКИ СТРОЯТСЯ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ БЫСТРО И БЕЗ ЛИШНЕГО ШУМА. ПРЕДСТАВЛЯЕМ ПРОЕКТЫ, В КОТОРЫЕ МОЖНО ПЕРЕЕХАТЬ УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ, 2008 ГОДУ.

ТАТЬЯНА ЛОМАКИНА, АЛЕКСАНДР АРГУНОВ, COMMERCIAL REAL ESTATE, СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ BG «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»



НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ МКАД И МОЖАЙСКОГО ШОССЕ
СТРОИТСЯ БИЗНЕС-ПАРК WESTERN GATE

МОДА НА ПОДМОСКОВЬЕ Ближнее Подмосковье можно назвать регионом-спутником, обслуживающим интересы столицы. И на этом зарабатывающим. Рынок недвижимости — явное тому подтверждение. Судите сами, если еще несколько лет назад уважающие себя компании стремились иметь офис в пределах Садового кольца, а в идеале — с видом на кремлевские звезды, то сейчас ситуация изменилась. Стоимость аренды в центре города слишком высока, да к тому же добираться туда все труднее из-за пробок. Получается, что ситуация с офисным рынком Москвы подстегивает развитие коммерческой недвижимости ближайшего Подмосковья. Наметься тенденция децентрализации: столичные компании рассматривают в качестве альтернативы аренду офисов за пределами МКАД.

Конечно, говорить о том, что офисный рынок столицы не развивается или стагнирует, было бы неправдой. Один только проект «Москва-Сити» чего стоит. Рынок активно растет, о стабилизации пока нет речи. И все же, снимая более дешевые офисные площади за МКАД, компании при адекватном качестве помещений получают возможность существенно сократить свои расходы. «Более низкая ставка и, соответственно, снижение расходов по аренде — это один из важных факторов при выборе бизнес-парка», — отмечает Андрей Постников, начальник отдела по работе с корпоративными клиентами Jones Lang LaSalle. В среднем арендные ставки в бизнес-парках на сегодня составляют от \$300 до \$500 за 1 кв. м. Например, средняя арендная ставка в бизнес-парке «Гринвуд» будет равна \$320 без НДС. Ориентировочная ставка в МФК «ИКЕА

Химки» — \$400, в деловом центре «Шеризон» (район Шереметьево) — \$328, в проекте RIGroup в Якининской пойме — \$450–500. В Москве ставка аренды на сопоставимые по качеству площади составляет от \$800 до \$1000 за 1 кв. м в год.

«Сравнительная доступность офисных помещений Подмосковья — важное, но не единственное достоинство этого рынка. Девелоперы готовы проявлять определенную гибкость при реализации проектов офисной недвижимости. При необходимости собственник может пойти навстречу клиенту и еще на этапе проектирования заложить в проект необходимые изменения, например выделить площадь под тренинг-центр или другое специализированное помещение, которое арендатор не сможет просто найти на рынке», — говорит Ольга Ясько, руководитель департамента аналитики Colliers International. — Одновременно с этим для многих компаний жизненно необходимо находиться на стыке основных транспортных магистралей города — от большинства проектов, разрабатываемых сегодня в Подмосковье, легко добраться до аэропорта или выбрать любое удобное направление в город».

Есть и еще один веский аргумент в пользу выбора подмосковного офиса — легкость решения проблемы с парковкой. Возможность застраивать крупные земельные участки позволяет девелоперам существенно увеличить вместимость парковочных зон. На большом участке можно получить соотношение одно машино-место на 40 кв. м арендуемой площади. «Разница в стоимости аренды парковочного места в пригороде и центре города существенна: в «Кантри Парке» арендная ставка на машино-место де-

шевле в пять раз», — констатирует Леонид Лопатин, председатель совета директоров Race Communications (девелопер проекта «Кантри Парк»).

Эксперты уверены, что децентрализации способствует и психологический фактор — возникновение у людей привычки к преодолению больших расстояний. К примеру, многие регулярно ездят в торговые центры, расположенные в области. Так почему бы не ездить на работу в Подмосковье, тем более что неудобств это доставляет немного: дорога на работу обещает быть недолгой из-за отсутствия пробок, автомобиль можно оставить на офисной парковке, а для «безлошадных» сотрудников от ближайшей станции метро до бизнес-центра курсирует shuttle bus. Если место удобное и качество строительства высокое, то комплекс, построенный за чертой города, будет заполнен, уверены специалисты.

Помимо столичных и международных компаний спрос на бизнес-недвижимость в Подмосковье создают и местные игроки рынка, которым качественные офисы нужны ничуть не меньше, чем москвичам. Есть и третья группа арендаторов — федеральные компании и сети, расширяющие свой бизнес в регионах: страховые компании, банки, сотовые операторы, туристические агентства, инжиниринговые и консалтинговые компании и т. д.

Территориальный принцип реализации офисных проектов прост: прежде всего задействуются площадки на основных транспортных магистралях и рядом с аэропортами. Такое расположение удобно для всех трех групп арендаторов: для международных и федеральных компаний принципиально важна транспортная коммуникация «аэро-

РЕКЛАМА CLASSIFIEDS

260 000 руб./м² ПРОДАЖА 2-й Волоколамский, 10, м. Цветной Бульвар. Бизнес-центр класса «А». От 300 м² до 5000 м². От метро 7 мин. пешком, 1-я линия, 9 этажей, подземная парковка. Собственник. 991-51-18	от 17 000 руб./м² без НДС АРЕНДА м. Алексеевская, ул. Годовикова, д. 9. Деловой центр «КАЛИБР» класса «В+». Офисы от 500 м². Ввод в эксплуатацию 4 кв-л 2007 г. Инф-ра, современные системы инженерии и безопасности, подземный паркинг, проф. управление. 730-09-59	93 650 руб./м² ПРОДАЖА м. Бауманская. Офисное здание 3500 м², 5 этажей, хорошее состояние, собственник. 1-я линия, 54 МГТС, оптоволоконно, парковка. 8-916-223-38-68, 8-915-364-29-51	52 000 000 руб. ПРОДАЖА м. Белорусская, Ленинградский пр-т, д. 23. «Раскрученный» ночной клуб-ресторан. Площ. 250 м². Первая лин. домов, полуподвал, еврорем. Меблиров., наруж. свет, рекл. на фасаде, бар, 4 вр комн., зал, баня, парк на 10 м/м. Собственник. www.halfinchas.ru 8-903-272-6878	договорная ПРОДАЖА Горьковское ш., 150 км от МКАД. Собственник продает готовые производственные и складские площади вместе с землей от 2000 до 50000 м² в Индустриальном Парке. Собств. инф-ра и коммуник. www.prompark.ru (910)454-455-0, (495)66-00-388
64 млн. руб. ПРОДАЖА Дмитровское ш., 30 км от МКАД. Земельные участки непосредственно на берегу Икшинского водохранилища. Удобный подъезд. Коммуникации. Право собственности оформлено до береговой линии. (ИЖС). 410-60-89	64 млн. руб. ПРОДАЖА м. Домодедово. Продажа земельного участка в г. Домодедово под строительство офисно-складского комплекса общей площадью 2,5 га. На участке семь капитальных строений. Возможна реконструкция или снос. www.deltarealty.ru (495) 790-790-5	93 650 руб./м² ПРОДАЖА м. Домодедовская. ОСЗ 2-этажное + цок этаж, 2850 м² в т.ч. торговый зал 2-го этажа 920 м², 1 лин. домов, ул. Маршала Захарова д.6, к.1, дебаркадер, места для парковки, здание под торговлю, общепит, развлекат. центр, автосалон. www.tpreal.ru 101-25-05	52 000 000 руб. ПРОДАЖА м. Кантемировская. Действ. офисное ОСЗ 2005 г. постройки, 3342 м², Загорьевский пр. д.5, к.3, соврем. системы инженерии и безопасности, удобный подъезд, больш. парковка 50 м/м. Собственник. Возможна продажа блоками. Здание целиком 79856,00 руб./м². Блоками 97888,00 руб./м². 8-916-960-06-40, 102-42-25	52 500 000 руб. ПРОДАЖА м. Кантемировская. Полная продажа функционирующего бизнеса. Очень проходное место. Требуемый зал. 150 посадочных мест. Общая площадь 550 м². 236-80-90, 237-35-03
916-81-69, 766-09-25 ПРОДАЖА г. Курск. Торгово-развлекательный центр. 74 100 м². Окончание строительства 2Q 2009 г. Площади от 3000 до 10000 м² под ДИУ, Гипермаркет, Автосалон, Аренда. Продажа.	792-66-63, 920-39-19 ПРОДАЖА Новорижское ш., 14 км «Павлово». Резиденция «de l'uxe», инд. проект, S = 720 м², 4-уровня, магистр, коммуник, гараж на 2 м. под чист. отделку. Уч. 21с. с озеленением. Собственник.	916-81-69, 766-09-25 ПРОДАЖА м. Рязанский проспект, ул. Стахановская. Продажа земельного участка общей площадью 9161 м² под строительство офисно-складского комплекса общей площадью 41 000 м². Земля в собственности. Все коммуникации, ж/д ветка. www.deltarealty.ru (495) 790-790-5	916-81-69, 766-09-25 АРЕНДА г. Санкт-Петербург. м. Владимирская. БЦ «OWENTAL HISTORY» класса «В+». Отреставрир. 8-этажный особняк в центре части города. 3 мин. пешком от метро. От 10000 м². Блоки от 30 до 8000 м². Совр. инж.системы. Чистовая отделка, охрана, наз.паркинг. www.owental.ru (812)333-23-37, 8-921-923-39-57	916-81-69, 766-09-25 ПРОДАЖА м. Театральная. Помещение 673,7 м². Большая Дмитровка 11. 1-й этаж и подвал. Первая линия домов. Предложение без комиссии!!! www.msk.becar.ru 225-2-335, 8-915-111-67-76
916-81-69, 766-09-25 АРЕНДА г. Тюмень, ТРК «Па-На-Ма». Магнитом торгового центра станет семейный развлекательный комплекс. 3 мин. езды от центра. От 27700 м². Блоки от 30 до 3000 м². Зимний сад, фонтаны, панорамные лифты. Охр. назем. паркинг на 425 м/м. Прямая аренда. www.owental.ru 8-926-395-95-13	916-81-69, 766-09-25 ПРОДАЖА м. Цветной бульвар. Продажа Бизнес-Центра класса «А», общей площадью 9280 м², 9 этажей, огороженная территория 13 соток, подземная парковка на 44 м/м. www.deltarealty.ru (495) 790-790-5	916-81-69, 766-09-25 АРЕНДА м. Чертаповская. Многофункциональный центр «Азробус». Общая площадь: 33 000 м². Торговые и офисные площади. Парковка: 400 мест. www.tkaerobus.ru 685-93-44, 225-2-335	916-81-69, 766-09-25 ПРОДАЖА м. Щелковская, Чернильский пр., д.3. 2 ОСЗ: 2905,2 м² — цена 52 т. руб. за м² и 6124,2 м² — цена 49 т. руб. за м². Все коммуникации, охрана, теплое, мощность 250 кВт, ХИП. Собственник. 941-69-15	916-81-69, 766-09-25 ПРОДАЖА м. Щукинская, ул. Маршала Новикова, д. 2 корп. 2. Магазин, офис, 1-й этаж и подвал 6-этаж, кирпич, дома, общ. площ. 436 м², высота потолка на 1 этаже 4,75 м. Фасад выходит на оживленную проезжую часть. 8-916-682-57-89, 767-93-13

По вопросам размещения фотомодулей обращаться по телефону (495) 651-95-99, доб. 127.

* С проектными декларациями объектов можно ознакомиться по телефонам, указанным в рекламных объявлениях.

СМЕЖНИКИ

порт—офис—аэропорт», а работники подмосковных и столичных фирм могут беспрепятственно добираться из пункта А в пункт В с минимальными потерями времени.

СЕВЕРО-ЗАПАД Одно из направлений, пользующихся наибольшим спросом, — северо-западный участок МКАД. «Ленинградское шоссе наиболее популярно среди арендаторов, так как отличается непосредственной близостью к международному аэропорту Шереметьево, — говорит Ирина Флорова, руководитель отдела исследований CB Richard Ellis Noble Gibbons. — Примером удачной реализации офисного комплекса по этому направлению может стать уже введенный в эксплуатацию „Кантри Парк“, находящийся на внешней стороне МКАД в городе Химки. Бизнес-центр был успешно сдан в аренду как российским, так и крупным международным компаниям. Среди знаковых арендаторов можно выделить BMW, Porsche, SC Johnson, Volvo Construction, Volvo Trucks. В этом же районе сегодня реализуется проект „Бизнес-парк „Химки“» площадью 100 тыс. кв. м, девелопером которого выступает компания IKEA (открытие в 2007 году). Уже ведутся переговоры о сдаче в аренду большинства офисных площадей первой очереди, подписаны предварительные договоры аренды части помещений, первым арендатором стала компания Ford. Кроме того, в этом районе строится еще один бизнес-парк — „Гринвуд“ (инвестиционная компания Coalco и Международный консультационный центр) — общей площадью около 130 тыс. кв. м, который должен быть введен в эксплуатацию в конце 2007 года. Офисные площади в нем также активно рассматриваются арендаторами, среди первых клиентов — Rollton, Storm Properties, Abbott Laboratories, Hilti Distribution».

«Здесь также реализуются проект „Химки-сити“ (350 тыс. кв. м) на пересечении Ленинградского шоссе и МКАД (девелопер — Platzdarm Development), первая фаза которого выйдет на рынок в 2008 году, а также два бизнес-центра в составе офисно-гостиничного комплекса «Химки-Гейт» на пересечении Молодежной улицы и МКАД (74 тыс. кв. м, девелопер — компания Michaniki), которые выйдут на рынок в 2008–2009 годах», — рассказывает Александр Новиков, директор направления офисной недвижимости компании Prime City Properties.

На северо-западе Подмосквья реализуется много проектов. Однако некоторые эксперты скептически относятся к заявлениям о хорошей транспортной доступности этого направления. С одной стороны, когда речь идет об офисах, расположенных за МКАД, всегда указывают на эффект «обратного направления»: утром основной транспортный поток движется в сторону города, а в сторону области дорога свободна. Вечером наоборот. Но на Ленинградском шоссе, где будут сосредоточены многие проекты, вряд ли можно обещать арендаторам свободное передвижение. Уже сейчас ситуация на дорогах довольно напряженная. Что же будет, если девелоперы реализуют все, что запланировали? Остается надеяться на шоссе-дублер, которое уже строится и теоретически должно решить проблему трафика.

МЯКИНИНСКАЯ ПОЙМА Активное строительство сегодня ведется и в Мякининской пойме (МО, Красногорский район). Эти земли осваивают сразу три девелопера. На 65–66-м км внешней стороны МКАД инвестиционно-девелоперская компания RIGroup планирует возвести офисный центр класса «А+» общей площадью 96 тыс. кв. м. Это будет многоэтажное здание (22–25 этажей), 62 тыс. кв. м займут офисные помещения, остальные площади предназначены для подземной автостоянки (1200 машино-мест). Сдать комплекс в эксплуатацию планируется во втором квартале 2009 года. «Офисные площади в районе МКАД пользуются спросом, при этом текущее предложение недостаточно для удовлетворения

СЕТЕВЫЕ ОФИСЫ

Из проектов, расположенных в отдельных городах Подмосквья и ориентированных в большей степени на местный рынок, можно выделить сеть бизнес-центров RIGroup. В настоящий момент эта компания ведет строительство первой в Центральном регионе РФ сети бизнес-центров RIGroup Plaza. В июле этого года был открыт первый бизнес-центр в городе Клин. Офисные комплексы

RIGroup Plaza будут построены в городах Коломна (сдача в эксплуатацию намечена на 2008 год), Истра (2009), Электросталь (2008), Ступино (2009), Щелково (2009), Одинцово (2009), Фрязино (2009), Мытищи (2008). Все бизнес-центры RIGroup будут работать под единым брендом и по единым стандартам строительства и службы эксплуатации.



В «КАНТРИ ПАРКЕ» АРЕНДНАЯ СТАВКА НА МАШИНО-МЕСТА В ПЯТЬ РАЗ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ АРЕНДА МЕСТА НА ПАРКОВКЕ ЛЮБОГО ОФИСНОГО ЦЕНТРА В ПРЕДЕЛАХ БУЛЬВАРНОГО КОЛЬЦА

существующего спроса, — комментирует строительство Павел Лебедев, вице-президент RIGroup. — Комплекс будет построен в формирующейся деловой зоне административно-общественного центра Московской области. Наличие в составе общей концепции Мякининской поймы торгово-выставочных компонентов и близость к объекту крупных коммерческих центров способно генерировать спрос на основные офисные блоки и дополнительные сопутствующие компоненты (конференц-залы, переговорные комнаты). Рядом к 2009 году анонсировано строительство станции метро „Мякининская“ Митинской линии столичного метрополитена, что повысит транспортную доступность и привлекательность нашего объекта для арендаторов».

Второй проект, строящийся на этом участке за МКАД, — офисный квартал «Крокус Интернэшнл», реали-

зуемый ГК «Крокус», общей площадью 1,5 млн кв. м. Первую фазу проекта — 110 тыс. кв. м — планируется ввести в эксплуатацию уже в 2008 году. Кроме того, Объединенная строительная компания возводит здесь общественно-деловой центр на 60 тыс. кв. м. Он должен появиться на рынке в 2008 году.

К ЗАПАДУ И ЮГУ ОТ МОСКВЫ «Довольно активно развивается западное направление. Там появились первые загородные офисные объекты — бизнес-центр „Резиденция“ на Рублево-Успенском шоссе, бизнес-парк „Рига Лэнд“. По своим характеристикам они не уступают офисным центрам класса „А“, расположенным, к примеру, в пределах Садового кольца», — говорит Михаил Гец, вице-президент по стратегическому развитию компании Blackwood.



СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА В БИЗНЕС-ПАРКЕ «ГРИНВУД» СОСТАВИТ ВСЕГО \$320 БЕЗ НДС

Еще два направления, которые активно развиваются девелоперами, — Киевское (аэропорт Внуково), Каширское (аэропорт Домодедово) шоссе и окрестности. Девелоперами заявлено несколько проектов бизнес-парков, многофункциональных комплексов и логистических центров.

Так, крупный бизнес-парк планируется реализовать в рамках проекта «А101» управляющей компании «Масштаб». В течение нескольких лет будет освоена территория вдоль Калужского шоссе в радиусе от 3-го до 23-го км от МКАД. Общая площадь застройки составит 500 тыс. кв. м, из которых 200 тыс. будет реализовано в первой фазе. На востоке эти земли граничат с Бутовом и Щербинкой, на западе — с Киевским шоссе. Бизнес-парк станет якорным объектом первой очереди освоения этой территории. Концепция бизнес-парка находится на стадии проработки. Помимо офисных помещений в его состав войдут конференц-залы, предприятия сферы бытовых услуг, общественного питания, рекреационная зона. «В связи с наметившейся тенденцией децентрализации офисных зданий мы ожидаем, что к данному объекту проявят большой интерес международные и российские компании, расширяющие свое присутствие в регионах, и компании, работающие в формате „аэропорт—офис—аэропорт“. Возможно, это будут компании, занимающиеся ритейлом или имеющие собственное производство в Подмоскovie», — говорит Ирина Драко, руководитель проекта департамента девелопмента управляющей компании «Масштаб».

Western Gate — бизнес-парк класса «А» общей площадью 170 тыс. кв. м — появится на пересечение МКАД и Можайского шоссе. Девелопером проекта стала группа компаний «Центурион» (группа «Даев Плаза»). Первую строительную фазу, которая составляет 61,7 тыс. кв. м, планируется сдать в эксплуатацию в первом квартале 2008 года. Этот бизнес-парк представляет собой офисные здания одного стиля с гибкой планировкой внутреннего пространства — бизнес-парк расположен на большой территории с парковой зоной. Потенциальные пользователи — крупные российские и западные корпорации, работающие в области высоких технологий, фармацевтические концерны, компании, производящие товары широкого потребления, промышленные группы, бэк-офисы крупных банков.

Также намечена офисная застройка — около 200 тыс. кв. м — в рамках строительства микрорайона «Белая Дача Парк» (девелопер — «Белая Дача Девелопмент») и офисная застройка в рамках строительства района «Большое Домодедово» (322 тыс. кв. м, девелопер — Coalco). Стоит отметить и бизнес-центр в составе комплекса «Аэропорт-сити» рядом с Домодедовом общей площадью 20 тыс. кв. м, реализуемого «Ист Лайн». Ввод в эксплуатацию намечен на 2008–2009 годы.

По оценкам Антона Коротаева, ведущего аналитика-маркетолога компании Russian Research Group, суммарная площадь офисных помещений, расположенных в непосредственной близости или за чертой МКАД, в ближайшее время превысит 1 млн кв. м.

Тем не менее рынок качественных офисных площадей, расположенных за МКАД, пока далек от насыщения. «В соответствии с практикой развития офисных рынков США и стран Европы бэк-офисы многих корпораций в скором времени начнут переезжать в офисные центры Подмоскovie. Переезд решит огромное количество существующих на сегодня острых проблем, начиная от обеспеченности сотрудников парковочными местами и заканчивая управлением издержками компании в рамках серьезного расширения собственного бизнеса, который наблюдается у подавляющего большинства компаний. Все это свидетельствует о том, что рынок офисной недвижимости МО будет расти и развиваться», — заключает Павел Лебедев. ■

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ПРИНЦИП РАЗМЕЩЕНИЯ ОФИСНЫХ ПРОЕКТОВ В ПОДМОСКОВЬЕ ДОСТАТОЧНО ПРОСТ: ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЗАДЕЙСТВУЮТСЯ ПЛОЩАДКИ НА ОСНОВНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ МАГИСТРАЛЯХ И РЯДОМ С АЭРОПОРТАМИ

СМЕЖНИКИ

НОВЫЕ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ В МОСКВЕ



CAPITAL CITY

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, предоставляют уникальное пространство для жизни, работы и отдыха.

Партнер проекта — Сбербанк России ОАО



Основан в 1841 году
Генеральная лицензия №1481, выдана Банком России 03.10.2002 г.

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



АРЕНДА:
258 51 51

WWW.CAPITALCITY.RU



CAPITAL GROUP

+7 (495) 771 77 77

Якиманский пер., вл. 6



ЗАВЕРШЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА: 4 кв. 2008 г.

IMPERIAL HOUSE

Аренда:

- 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 — 10 500 кв. м



771 77 77



737 80 00



258 51 51

Кочновский пр-д, вл. 4



ЗАВЕРШЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА: 4 кв. 2008 г.

«АВИАТОР»

Аренда:

- Офисное здание класса B+
- Входит в состав многофункционального комплекса «АЭРОБУС»
- Расположен в 10 минутах ходьбы от станции метро «Аэропорт»
- Арендваемая площадь — 20 500 кв. м
- Подземная и наземная автостоянки на 224 м/места



771 77 77



737 80 00



258 51 51

на правах рекламы

WWW.CAPITALGROUP.RU



CAPITAL GROUP