ДОМ проекты

Центробеглые предприятия

городское хозяйство

Тема вывода промышленных предприятий из центра Москвы обсуждается столичными чиновниками давно. Доводов в пользу вывода предприятий приводится множество, но главный козырь такой: высвобождение территорий поможет решить проблему нехватки площадей под жилищное строительство. Только из Центрального округа столицы власти планируют вывести несколько сотен предприятий. Однако такая схема вывода предприятий, которая была бы выгодна всем участникам рынка, не выработана до сих пор.

Опасные предприятия

В Москве существует 65 исторически сложившихся промышленных зон, занимающих около 40% городской территории. Создавались промзоны не один год, а уничтожить их планируется за 2004–2020 годы. Отметим, что около 60% расположенных в промзонах предприятий не имеют к Москве непосредственного отношения — потребители их продукции и поставщики сырья находятся в других регионах. Очевидно также, что доставка сырья и отгрузка готовой продукции загружают грузовиками и без того переполненные магистрали столицы.

Поэтому еще в 1971 году была принята программа вывода и перепрофилирования некоторых предприятий города. Было решено вывести 356 объектов. Но прошло почти 30 лет, а дело едва сдвинулось с мертвой точки. В 1999 году правительство Москвы вновь взялось за решение этой проблемы. Распоряжением мэра был утвержден перечень из 94 предприятий и организаций, которые необходимо вывести в первую очередь. Двенадцать предприятий уже освободили свои площадки в центре столицы. «Москард АМО ЗИЛ», «Ортех», НИИТавтопром и ВНИИхолодмаш, попавшие в их число, перебазированы в другие районы города. А производственную деятельность Магистрального механосборочного завода, метизного завода «Пролетарский труд» и фабрики «Сладость» решено вообще прекратить.

Жилье, построенное на месте большого завода, вряд ли можно будет дорого продать ФОТО ИТАР-ТАСС

По расчетам НИиПИ Генплана Москвы к 2005 году 16 промзон должны быть ликвидированы, а площади остальных сократятся до 13,5 тыс. га. Правда, если учесть темпы вывода предприятий, становится понятно, что выполнить этот план не удастся.

Руководитель департамента науки и промышленной политики Евгений Пантелеев подчеркивает, что при определении судьбы предприятия надо учитывать: экологически опасные производства дают примерно шестую часть всех рабочих мест в городе. Поэтому, говорит господин Пантелеев, заводы надо не закрывать, а реконструировать — переводить на экологически безопасные технологии. Выходит, что ни у предприятий, ни у городских властей нет серьезного стимула к выводу заводов из центра города.

Разборчивые строители

Казалось бы, оживить ситуацию и помочь властям договориться с предприятиями, могли бы застройщики, которые уже давно жалуются на нехватку территорий под застройку и коррумпированность тендеров. Однако из ответов на вопрос, разосланный «„Ъ“-Домом» в 20 компаний-застройщиков, стало ясно, что они не горят желанием работать с этими зонами.

На первый взгляд условия, которые город предлагает инвестору, выглядят привлекательно: инвестор, участвующий в выводе производственных площадей и в восстановлении освобождаемой территории, получает в собственность 85% вновь создаваемых площадей (остальные 15% отойдут мэрии). Однако инвестор должен взять на себя еще и социальные обязательства: развивать инженерные сети, строить больницы и школы. Так что заниматься переселением оказывается невыгодно.

Но это еще не все. Дмитрий Попов, аналитик агентства недвижимости «Домострой», считает, что застройщик может столкнуться со сложной проблемой — при возведении домов на месте бывших промзон могут быть обнаружены зараженные радиоактивными веществами или нефтепродуктами грунты. В этом случае грунт придется менять. Это потребует дополнительных финансовых вложений, научных и организационно-технических мероприятий и времени, которых у средней компании-застройщика просто нет.

Отметим, что, за исключением промзон центрального округа, остальные расположены в малодоступных, экологически непривлекательных и не имеющих инфраструктуры районах. По мнению господина Попова, жилье, построенное в таких местах, дорого продать не удастся.

МАЙЯ БОГДАНОВА

Квартиры с наценкой

ценообразование

За последние два года цены на квартиры в Москве выросли вдвое. Сегодня квадратный метр столичной новостройки стоит в среднем $1800. Одни частные инвесторы считают эту цену завышенной, другие — соответствующей реалиям рынка. «„Ъ“-Дом» попытался выяснить, сколько на самом деле стоит жилье в столице.

Расходная часть

Известно, что себестоимость продукта — это сумма прямых издержек, связанных с производством. В строительстве себестоимость включает в себя стоимость земельного участка, подключения к коммуникациям, транспортные расходы, обслуживание кредитов, стоимость услуг заказчика, проектных организаций и риэлтеров, а также затраты на материалы (железобетон, металлопрокат, стеновые материалы, теплоизоляцию, отделку и т. д.).

Основные материалы — это, конечно, железобетон ($190 за кубометр) и металлопрокат (от 16 до 23 тыс. рублей за метр). К примеру, на одну секцию 12-этажного типового дома уходит до 1,3 тыс. кубометров железобетона и до 200 тонн металлопроката. За последний год эти материалы подорожали на 20% и 30% соответственно. В совокупности стоимость всех материалов и строительно-монтажных работ выросла на 20–25%.

Себестоимость строительства зависит и от того, какой серии дом. Однотипные крупнопанельные дома давно разработанной традиционной серии возводятся в больших объемах, что удешевляет строительство. Например, себестоимость квадратного метра серии типа П44Т или П46М без коммуникации составляла в июле $200, а железобетонная коробка с электрическим и инженерными сетями — $500. Себестоимость квадратного метра в монолитном доме в это же время составляла от $850 до $1300, а на технически сложных участках превышала $1500.

Если право строительства получено в результате инвестиционного контракта с городом, то второй по затратности статьей (после возведения корпуса дома) будет передача так называемой доли города, которая достигает 25–35% себестоимости. Официально это называется «компенсацией городу затрат» — за инженерные сети и благоустройство территории.

Теперь о более мелких затратах. На разработку проекта здания уходит до 10% затрат. Далее в списке — услуги подрядчика, с которым стоимость работ оговаривается заранее. На сегодня она составляет в среднем $480 за квадратный метр. Услуги заказчика варьируются от 2,5 до 4% себестоимости. На зарплату сотрудникам, аренду офисов уходит до 10% себестоимости. До 2% съедает реклама объекта. При самом грубом подсчете получается, что затраты на строительные материалы составляют до половины себестоимости.

Большинство участников рынка, по мнению специалистов, оперируют двумя понятиями себестоимости — официальной и реальной. Официальную себестоимость компании-застройщики стараются завысить, чтобы снизить свою налогооблагаемую базу, а реальную — уменьшить, чтобы минимизировать свои затраты. По косвенным признакам можно определить, что реальная стоимость строительства ниже официальной минимум на 25–30%.

У инвестора существует такое понятие, как «инвестиционная себестоимость». В нее помимо прямых затрат на квадратный метр включается доля города, а также расходы, связанные с согласованием документов. Если дом строится, например, на месте сносимых пятиэтажек, инвестор за свой счет обязан расселить жителей этих домов в новые квартиры — и их цена тоже закладывается в инвестиционную себестоимость.

Цена и себестоимость

«Себестоимость формируется постепенно, по мере того, как продолжается строительство. Это всегда лотерея,— говорит коммерческий директор одного из крупных строительных холдингов Москвы.— Самый обычный дом может попасть не на тот грунт, и тогда фирме придется заколачивать какие-нибудь громадные сваи, что существенно повысит себестоимость жилья».

Еще одна составляющая себестоимости — чиновничий фактор. Дело в том, что еще на этапе разработки и согласования проекта специалистам любой строительной компании приходится проходить массу согласований, которые занимают продолжительное время. А это крайне невыгодно застройщику. Поэтому во многих компаниях есть отдельная строка расходов — на взятки нужным людям.

Несовершенство законодательной базы, двойная бухгалтерия, информационная закрытость российского рынка не позволяют объективно оценивать реальную стоимость строительства. Для многих инвесторов-застройщиков и себестоимость, и рыночная цена жилья остаются величиной, зависящей от обстоятельств, которые часто нельзя предусмотреть заранее.

Если с себестоимостью жилья все более или менее ясно, то то с рыночной ценой все по-другому. Известно, что до самого последнего времени себестоимость не имела никакого отношения к рыночной цене. Сейчас рост цен на первичную жилую недвижимость прекратился, и застройщик-инвестор, учитывая экономическую обстановку в стране, волей-неволей вынужден привязывать себестоимость к рыночной цене. Верхнюю планку стоимости фирма вправе устанавливать сама — тут нет никаких сдерживающих факторов, кроме неспособности рынка переварить цену. Иными словами, квартира будет продаваться по той цене, которую покупатель сможет заплатить.

По данным Госстроя России, год назад цены реализации жилья на первичном рынке на 89% превышали себестоимость его строительства. Сегодня рентабельность, по мнению аналитиков, может составлять как 40%, так и 200%. Это зависит от формы приобретения права строительства, а также от того, в каком районе города расположена площадка.

ЛЮДМИЛА ИЗЪЮРОВА

«Рентабельность строительства достигала 200%»

Геннадий Стерник, директор аналитического центра «МИЭЛЬ-Недвижимость» о себестоимости строительства:

— Инвестиционная стоимость полного строительства панельного дома составляет на сегодня порядка $500 за 1 кв. м, простого монолитного дома — $700 за 1 кв. м, а монолитного дома бизнес-класса — от $1000 до $2000 за 1 кв. м.

В инвестиционную стоимость входят стоимость возведения самой коробки, право получения участка, подвод коммуникаций к зданию, инженерное оборудование и наружная отделка дома, инфраструктура — оборудование стоянок, гаражей. Сюда же закладывается стоимость обслуживания заемных средств, но я не считаю это правильным. Строительная себестоимость коробки простого дома достигает 50% себестоимости, сложного — до 20–30%.

Что касается рентабельности, то тут опасно оперировать средними цифрами. Все зависит от категории, местоположения дома и других факторов, в том числе административного ресурса. Сохраняется закономерность, что в дешевых домах рентабельность ниже, в дорогих — выше. Строители дешевого жилья, как правило, выигрывают за счет массовости. У застройщиков дорогих домов медленнее идут продажи и возвращаются деньги, но норма прибыли на каждый вложенный рубль у них выше.

Рентабельность в 200% в недавнем прошлом была возможна за счет общего высокого уровня цен и за счет динамики роста цен на период строительства. Сейчас рост цен снизился, и соответственно, рентабельность многих инвестиционно-строительных проектов также снижается.

Несмотря на это, мои прогнозы в отношении рынка недвижимости достаточно оптимистичны. Я считаю, что макроэкономическая ситуация будет достаточно хороша для того, чтобы приток денег в сферу недвижимости продолжался и цены стали постепенно повышаться. В этом случае доходность инвестиционных проектов восстановится. Более точный прогноз можно будет делать осенью.

Дом «архитектурного» заповедника

Большая Никитская, 45

Дом экстра-класса по определению должен находиться в центре города, в престижном районе. Престижность районов Остоженки, Патриарших прудов сомнения не вызывает, но тем не менее определенные недостатки, с точки зрения взыскательного потребителя, существуют. Самый большой минус Остоженки — высокая плотность застройки. Жителям 2-3-го этажей зачастую приходится довольствоваться видом на окна соседнего, пусть и не менее элитного дома, находящегося на другой стороне узкого переулка. Здесь слабо развита инфраструктура, связанная с продуктовыми магазинами, услугами и шопингом для состоятельных людей, здесь нет ни театров, ни кинотеатров, фактически помимо 2-3 ресторанов отдохнуть негде.

У Плющихи,которую также часто позиционируют как элитный район, как и у Остоженки существенные проблемы с инфраструктурой развлечений, при этом она находится за пределами Садового кольца, это минус для элитного жилья. Кроме того, из-за того, что эти районы в свое время были подвержены типовой застройке, социальный климат не всегда соответствует уровню новых жилых объектов. Новые современные здания, отвечающие требованиям постройки экстра-класса, окружает большое количество многоэтажных домов гораздо более низкого уровня качества. Вид из окон на обшарпанные стены едва ли доставит радость жильцам элитных комплексов.

Патриаршие пруды с их узкими улочками образуют так называемый транспортный колодец. Выезды по узким переулкам доставляют немало проблем живущим в элитных домах этого района. Плотность застройки здесь очень велика, и найти отдельно стоящий дом практически невозможно, не говоря уже о собственном придомовом участке. В этом плане Большая Никитская улица, также причисляемая к элитным районам Москвы, лишена всех перечисленных выше недостатков. А строящийся дом на Большой Никитской, 45 заслуживает отдельного упоминания.

Расположение

В Москве нет другой такой улицы, где находится столько зданий классической архитектуры. Это дало основание искусствоведам утверждать: «Лишь малое число улиц сохранило от прошлой истории не черепки, а столько памятников и в такой полноте», как на Большой Никитской. Здесь венчались Александр Пушкин с Натальей Гончаровой, жил Владимир Немирович-Данченко в доходном доме, построенном на месте усадьбы Гончаровых, творил Чайковский. Сергей Есенин открыл на этой улице лавку, где продавал свои книги, жил он неподалеку от своего магазина. И эти факты — только маленькая часть истории, которую хранит эта улица. Фасады нового здания сохраняют бесценную архитектуру старой Москвы, будучи исполнены в стиле классицизма, и не нарушают общий архитектурный ансамбль Большой Никитской. Жилищное строительство в этом районе, являющемся «архитектурным» заповедником, обставлено большим кругом ограничений и является для застройщиков делом сложным и хлопотным. Прежде всего из-за обилия памятников истории и культуры, которые нельзя сдвигать, разрушать, загораживать, подвергать вибрации и т.п. В ряде районов жилищное строительство попросту не допускается — свободных площадок для строительства практически нет, и возможна только реконструкция. Поэтому в отношении дома на Большой Никитской можно сказать, что покой жильцов новое строительство не нарушит и вид из окон не изменится.

Дешевого жилья по соседству нет, типовой застройки, как на Плющихе, здесь не было, напротив социальная инфраструктура сложилась под влиянием иностранных дипломатов и высших партийных чинов. Помимо того, что комплекс оснащен оборудованием высокой степени безопасности: это самые лучшие автономные инженерные и охранные системы, многоуровневые сигнализации. В пользу безопасности района также говорит большое скопление посольств поблизости, в поле деятельности их служб безопасности входит не только охрана зданий и сотрудников, но также и предотвращение любых беспорядков на близлежащей территории.

Клубность

Элитный комплекс представляет собой отдельное строение с огороженным и благоустроенным внутренним двором, что также является редкостью для престижных районов центра, состоит из клубного дома на 9 апартаментов с двухуровневым пентхаусом и жилого особняка с двумя отдельными входами. Помимо несомненного признака элитарности спрос на небольшие клубные дома обусловлен вполне понятным стремлением добившегося успеха человека жить в узком кругу себе подобных.

Транспортная доступность

Дом расположен в той части Большой Никитской, которая находится между Садовым и Бульварным кольцом. Транспортная доступность и близость ко всем основным городским магистралям очевидна, это прежде всего легкий доступ к Садовому и Бульварному кольцу, к Новому Арбату, Манежной площади и Новорижскому шоссе.

Окружающая инфраструктура

В пешеходной доступности находятся лучшие культурные и досуговые центры: театр им. Маяковского, театр на Малой Бронной, театр у Никитских ворот, кинотеатр «Романов Двор», музеи, магазины, бутики, рестораны Палаццо Дукале и все рестораны Патриарших прудов, фитнес-центры, торговые и развлекательные центры.

Отделка и техническое оснащение дома

Внутри дома преобладает неоклассический аристократический стиль и есть все, что обычно присутствует в элитных домах самого высокого класса: исполнение из лучших стройматериалов, современная планировка, надежные линии связи, кабельное и спутниковое телевидение, оборудованные воздушно-тепловыми завесами, бесшумные лифты с резервной системой на случай отключения электропитания и остановкой на всех уровнях здания, включая подземные. Жильцы клубного дома также располагают двумя просторными местами (соответствующими трем стандартным) для автомобилей и автомойкой.

Придомовая территория будет благоустроена по ландшафтному дизайн-проекту, разработанному ведущими специалистами. Предусмотрена подсветка территории и всего здания.

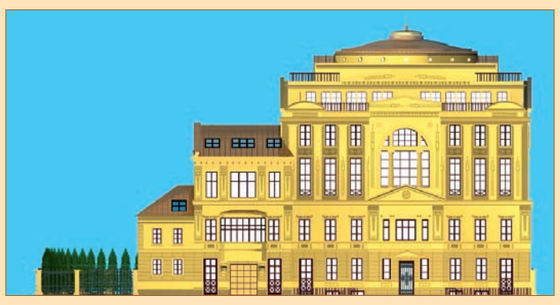
Отдельного упоминания заслуживает жилой особняк с двумя отдельными входами, собственным огороженным придомовым участком в несколько соток, по сути являющийся настоящим «загородным домом» в центре столицы. На двух подземных уровнях его расположены сауна и паркинг на 2 автомобиля. Сейчас к продаже предлагаются жилой особняк, квартиры с разумной площадью около 200 кв. м и двухуровневый пентхаус площадью 450 кв. м с выходом на эксплуатируемую кровлю на каждом уровне.

Планировка, вид из окон

Все квартиры дома, начиная со второго этажа, видовые, так как перед домом расположены только одноэтажные памятники архитектуры. Гибкая вариантная планировка, позволяет сравнительно легко трансформировать внутренне пространство. Но основу продумал застройщик: так называемые «шумные» комнаты и помещения (гостиные, кухни, столовые) выходят на улицу, а окна спален открывают вид уютного двора. Концепция клубного дома в Москве формировалась в течение нескольких лет. Состоятельные покупатели искали нечто исключительное, застройщики, пытаясь угадать их желания, состязались между собой в реализации оригинальных строительных проектов. Взаимное влияние спроса и предложения в конце концов и сформировало столичные стандарты элитного жилья категории hi end.

Из перечисленного выше очевидно, что дом на Большой Никитской — это тот редкий случай, когда удается совместить все аспекты, присущие элитному жилью.

ТЕЛЕФОН ПРОДАЖ 720-56-69 WWW.BN45.RU



ПРИЛОЖЕНИЯ К ИЗДАНИЯМ Издательского Дома «КОММЕРСАНТЪ» в 2004 году

«ГРАФИК 2004»

«Коммерсантъ»

Ежедневная общенациональная деловая газета

Приложения к газете «Коммерсантъ» – оперативная информация, глубоко освещающая ситуацию на наиболее динамично развивающихся рынках.

сентябрь

Коммерсантъ ТЕЛЕКОМ»

Коммерсантъ БАНК (рейтинг)

Коммерсантъ СТИЛЬ

октябрь

Коммерсантъ АВТО

Коммерсантъ ДОМ

Коммерсантъ МЕТАЛЛУРГИЯ

Коммерсантъ СТИЛЬ

ноябрь

Коммерсантъ ТУРИЗМ

Коммерсантъ НЕФТЬ И ГАЗ

Коммерсантъ ДОМ

Коммерсантъ СТИЛЬ

декабрь

Коммерсантъ ТЕЛЕКОМ

Коммерсантъ ДОМ

Коммерсантъ БАНК (рейтинг)

Коммерсантъ СТИЛЬ

Коммерсантъ РОЖДЕСТВО

«ГРАФИК 2004»

«Коммерсантъ ДЕНЬГИ»

Экономический еженедельник

Приложения к журналу «Коммерсантъ ДЕНЬГИ» – анализ рынка и перспективы, тенденции, игроки, цены, репортаж с профильного предприятия, интервью с авторитетным человеком отрасли, бизнес-технологии, потребительский аспект, статистика отрасли, лучшие компании, лучшие люди, развитие, конкуренция.

сентябрь

Образование

Компьютеры

Инвестиционные компании

октябрь

Аудиовидео

Аудит и Консалтинг (рейтинг)

Офис

Рейтинг ПИФов

ноябрь

Страхование

Рейтинг НПФ

Банковский рейтинг

Оценщики

декабрь

Встреча Нового года

Подарки

«ГРАФИК 2004»

«Коммерсантъ ВЛАСТЬ»

Аналитический еженедельник

Региональные приложения – ведущие региональные компании, узнаваемые бренды и люди, исторические, географические, демографические, политические, инвестиционные особенности и прелести, перспективы развития и специфика регионов, значение и место.

Вышедшие проекты: Санкт-Петербург, Красноярск, Хабаровск, Приморский край, ХМАО, Башкирия и Татарстан, Коми, Чувашия, Ингушетия, Кабардино-Балкария, а также Ростовская, Свердловская, Новосибирская, Челябинская, Нижегородская, Тюменская, Воронежская, Калининградская, Волгоградская, Иркутская, Саратовская, Самарская, Омская, Орловская, Ленинградская, Астраханская, Кемеровская, Волгоградская, Ярославская области, Якутия и др.

Темы региональных приложений 2004 (февраль-декабрь): Рязанская, Курская, Сахалинская, Костромская области, Красноярский, Краснодарский и Ставропольский края, Якутия, Татарстан, Калмыкия и др.

Периодичность – ежемесячно.

Международные приложения – важнейшие экономические и торговые партнеры России: лидеры страны, совместный бизнес, исторические особенности и перспективы взаимоотношений; народы стран друг о друге.

Вышедшие проекты: Германия, Республика Корея, Израиль, Польша, Япония, Новая Зеландия, Латвия, Азербайджан, Вьетнам, Финляндия, Армения, Швеция, Китай, Норвегия, Казахстан, Венгрия, Австрия и др.

Темы международных приложений 2004 (февраль-декабрь): Великобритания, Ирландия, Испания, Кипр, Италия, Чехия, Голландия, США и др.

Периодичность – ежемесячно.

Приглашаем к сотрудничеству рекламодателей.

Размещение рекламы: 943-91-98/10/12/08, 943-9724. E-mail: dorofeev@kommersant.ru