

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Офис широкого профиля

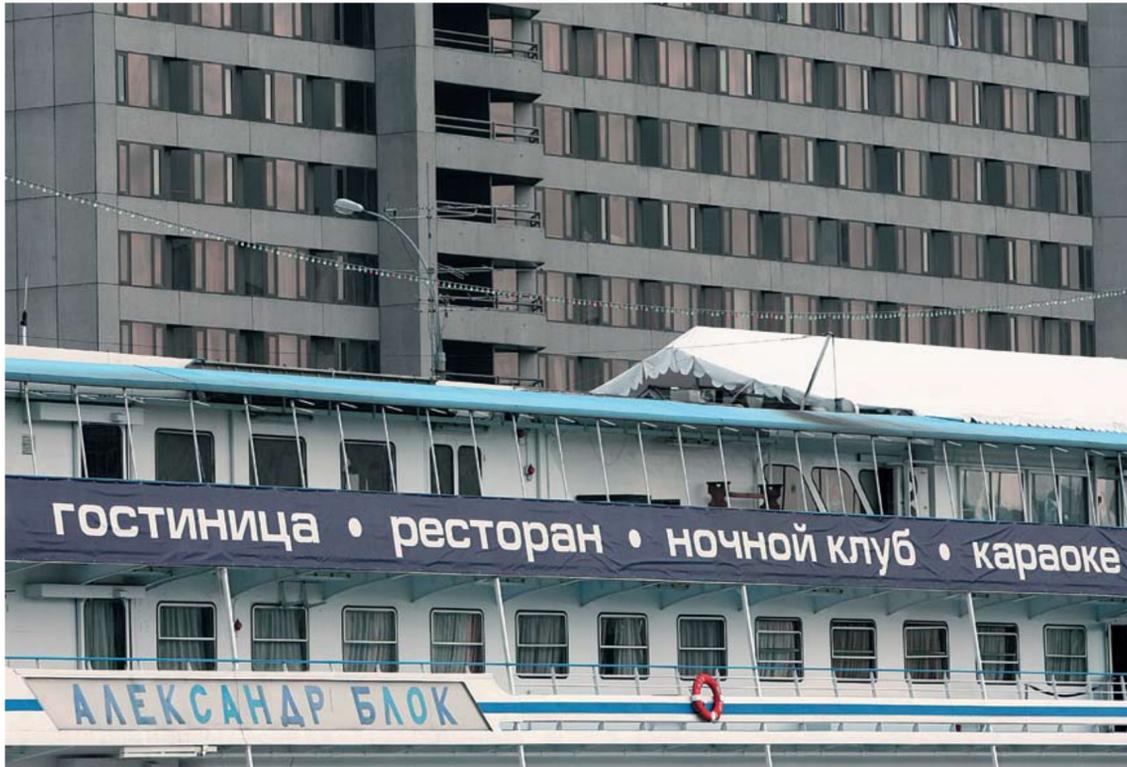
перспектива

Екатеринбургские девелоперы начинают осваивать новые форматы коммерческой недвижимости. Так, популярность набирают многофункциональные комплексы, сочетающие в себе сразу несколько объектов: гостиницу, офисную составляющую, жилье и торговый центр. Впрочем, пока успешность таких проектов еще под вопросом.

Первые шаги

Первые комплексные проекты в области коммерческой недвижимости начали появляться в Екатеринбурге еще до кризиса. Так, наиболее масштабными можно назвать проекты, анонсированные УТМК-Холдингом — строительство делового центра «Екатеринбург-Сити» и «Стражи Урала». Первый предполагал строительство 12 объектов, из которых четыре офисных небоскреба с апартаментами для постоянного проживания, четырехзвездную гостиницу, торговую галерею, и бизнес-парк. Общая площадь комплекса — 400 тыс. кв. метров, планируемый объем инвестиций 1 млрд евро. Однако в 2009 году проект был заморожен из-за «сложности с финансированием». Возобновление строительства состоялось только в августе 2010 года, как тогда отмечали инициаторы проекта, в проект были внесены коррективы, «отражающие ситуацию на рынке». Другой комплекс — «Стражи Урала» площадью 300 тыс. кв. метров предполагал строительство двух высотных башен, в которых бы разместились офисы класса А, гостиница, торговый центр и жилые площади. В настоящее время проект фактически заморожен.

К реализованным проектам многофункционального комплекса коммерческой недвижимости в Екатеринбурге можно отнести ТРЦ «Антей», который сочетает в себе офисную, торговую часть и гостиницу. В настоящее время ООО «Высотка», контролируемая совладельцем «Антея»



Для удачного запуска многофункционального комплекса уровень гостиницы, офисов и торгового центра должен совпадать. ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

Андреем Гавриловским, строит третью очередь комплекса. По словам учредителя господина Гавриловского, такая схема позволяет диверсифицировать риски, и комплекс себя окупает. Правда, финансовые показатели и уровень загрузки площадей Андрей Гавриловский не раскрывает, ссылаясь на коммерческую тайну.

Посткризисный забег

В конце 2010 года девелоперы вновь заявили о своих планах по строительству именно многофункциональных комплексов, либо торговых центров нового формата. Так, в Екатеринбурге было объявлено о двух новых крупных проектах. «Атомстройкомплекс» презентует строительство высотного здания

в центре Екатеринбурга напротив ТРЦ «Антей». Объект представляет собой две соединенные стеклянным куполом башни высотой 150 метров, общая площадь комплекса — 45 тыс. кв. метров, из которых по 10 тыс. кв. метров — офисы и жилые апартаменты, 25 тыс. кв. метров — гостиница. Объем инвестиций в проект — 100 млн евро. За-

пустить комплекс компания планирует в 2014 году. По словам заместителя генерального директора по развитию «Атомстройкомплекса» Виктора Ананьева, компания провела маркетинговое исследование и решила сделать ставку на продажу офисов. «Кроме того, этот проект мы реализуем совместно с финским партнером —

холдингом SPV, соответственно инвестиционные риски распределяются также», — говорит он. В торговой недвижимости новый формат заявило ЗАО «Форум Групп», которое презентовало проект строительства «Ритейл-парка» — торгового комплекса, в который включен парк развлечений на открытом воздухе. Общая

площадь объекта — 65,8 тыс. кв. метров. Концепцией проекта предусмотрены две функциональные зоны — развлекательная (парк отдыха с аттракционами на открытом воздухе и в павильонах), и непосредственно торговая галерея. По словам генерального директора «Форум Групп» Сергея Воробьева, ставка в проекте сделана именно на синергетический эффект от работы обеих составляющих. С ним соглашается руководитель департамента коммерческой недвижимости АН «Новосель» Альбина Тараскина: «Кризис заставляет компании искать какие-то новые форматы и подходы — привычные торговые комплексы и офисные центры уже неинтересны. Многие начинают пересмотр концепций своих докризисных проектов, поэтому и начинается поиск неких новых форм, масштабных многофункциональных комплексов». По ее словам, появление таких комплексов позволяет застройщику диверсифицировать риски и быть менее зависимым от конъюнктуры и спроса на площади одного конкретного сегмента. «Грубо говоря, если идет спад по продажам офисов, то владелец такого комплекса может компенсировать свои потери за счет торговых площадей или гостиницы. Эти объекты как бы страхуют друг друга», — пояснила Альбина Тараскина. Правда, отмечает она, при реализации такого проекта нужно внимательно учитывать и достаточно точно спрогнозировать как будут

развиваться транспортные потоки в этом районе. «Должна быть однородная социальная группа в этом комплексе, то есть если вы заявляете офисную часть класса А, то и гостиница должна быть не менее четырех звезд, а торговая составляющая ориентирована если не на премиум-сегмент, то чуть выше среднего. В противном случае, проект может не получиться», — считает она.

А генеральный директор торгового центра «Гринвич» Дмитрий Сарapultsev указывает, что удачно такая модель пока не работает. «Возникают сложности с позиционированием и продвижением такой модели. Например, у меня в ТЦ есть 4,5 тыс. кв. метров офисных площадей, но никто не знает о «Гринвиче» как об офисном центре; точно такой же пример с реализованным «Антеем» — кто его в городе знает как качественный торговый центр? Эта модель не может работать удачно по всем сегментам», — отмечает генеральный директор «Гринвича». С ним соглашается и заместитель генерального директора ЗАО «Корин» Сергей Логвиненко: «Это самые сложные объекты в плане управления. Задача здесь — добиться синергетического эффекта. Торговля должна помогать продвижению офисов, т.е. гостинице и наоборот. Эта взаимосвязь выводила бы весь объект на новый уровень, увеличивая доходность объекта. Пока что это не удается реализовать никому», — считает эксперт.

Сергей Антонов



центр недвижимости
СЕВЕРНАЯ КАЗНА

Основные виды услуг
Департамента коммерческой недвижимости
Центра недвижимости "Северная Казна":



- продажа и приобретение коммерческой недвижимости
- подбор объекта коммерческой недвижимости
- поиск инвесторов для проектов коммерческой недвижимости
- инвестиции в коммерческую недвижимость
- продажа и покупка бизнеса
- управление коммерческой недвижимостью
- оценка недвижимости
- подготовка юридических документов
- оформление прав собственности
- согласование перепланировок и перевод в нежилой фонд

Офис в центре: пер. Химиков, 3, оф. 402, тел. 359-49-09

ЛУЧШИЕ ОБЪЕКТЫ*
ВЕСНА 2011

* Лучшее предложение в прайсе ЦН "Северная Казна"

ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В ЦЕНТРЕ ГОРОДА



Земельный участок правильной формы, общей площадью 945 м². Расположен в центральной части города Екатеринбурга (Ленинский район), в квадрате улиц Малышева-Розы Люксембург-Энгельса-Белинского. Есть положительное заключение Государственной экспертизы на строительство офисного центра с парковкой в цокольном этаже. Строительный объем здания 6.200 м³. Есть техническая возможность подключения к центральным коммуникациям. На участке расположено функционирующее офисное здание, общей полезной площадью 500 м². Тепло, вода, свет, электричество - всё есть и подключено. **Без обременений! Всё в собственности!**

Продажа объекта недвижимости 40 млн. руб.

ОФИСНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС



Расположен в центральной части промзона Железнодорожного р-на г. Екатеринбурга, на улице Монтажник, 25. Расстояние до центра г. Екатеринбурга составляет 8,5 км. Размещается на земельном участке площадью 1,5 га с асфальтовым замощением, общая площадь строений порядка 6.500 м² и состоит из: Административно-бытового корпуса, гаража, мойки автомашин, КПП. Электроснабжение по двум кабельным линиям от РП "Завод "Уралтехгаз". Два собственных трансформатора по 250 кВт. Центральные коммуникации: водоснабжение, отопление, канализование, электричество. Пожарно-охранная сигнализация и видеонаблюдение.

Продажа бизнеса 140 млн. руб.

По вопросам приобретения звоните: Тел. (343)206-206-6, (343)20-66-119

www.rieltkazna.ru

Собственник продает элитное офисное здание

в центре города по ул. Пушкина, 25 (рядом с Резиденцией Губернатора)



Офисное здание общей площадью 1 634,4 кв. метров, состоит из четырех этажей и оборудованного под зону отдыха цокольного этажа. В мансардном этаже оборудовано 2 гостиничных VIP номера. Уникальное месторасположение, высококачественная отделка, современные коммуникации (здание введено в эксплуатацию в 2005 году), телефония, интернет, система подготовки воздуха, приточно-вытяжная вентиляция, индивидуальные блоки кондиционирования.

Около здания оборудовано 12 парковочных мест, дополнительное 10 парковочных мест расположено рядом со зданием на охраняемой территории.

В стоимость включена высококачественная меблировка офисных помещений, 2 мини АТС, 2 серверных станции.

Цена 1 квадратного метра – 200 000 рублей. Торг уместен. Возможна бизнес-ипотека.



ЗАО «Оптим»
г. Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 40-47, тел. (343) 345-95-90
e-mail: optima_ekb@list.ru www.pushkina25.ru