

# ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



## Гильдия изменит климат

Ежегодный съезд Российской гильдии управляющих и девелоперов, состоявшийся в ходе X Международного инвестиционного форума PROEstate, не ограничился решением оргвопросов и избранием будущего президента РГУД. Собравшиеся обсуждали возможности улучшения инвестиционного климата — финансовые и градостроительные (стр. 7).

интервью



### Николай КАЗАНСКИЙ: «Надеюсь на встречу с Родиной...»

На съезде, состоявшемся в рамках форума PROEstate, Российская гильдия управляющих и девелоперов единогласно избрала новым президент-электом Николая Казанского, управляющего партнера Colliers International в России. Мы задали г-ну Казанскому несколько вопросов о том, как он видит дальнейшее развитие Гильдии и ее роль в профессиональном сообществе (стр. 2).

проект

### Кино на переучете

Московский кинотеатр «Будапешт» перестроят в общественный центр. Проект входит в программу реконструкции советских киношек в современные комплексы районного значения (стр. 3).

регионы

### Жилье со спортивным уклоном

В Казани началось строительство ЖК «Станция Спортивная», одного из крупнейших в Татарстане. Компания «Сувар Девелопмент» возведет на 63 га 60 домов, рассчитанных на 17 000 жителей (стр. 3).

прямая речь

### Обратный отсчет для застройщиков

В новой колонке Комитета по законодательству РГУД его руководитель Дмитрий Некрестьянов рассказывает о том, как следует подготовиться к исполнению новых требований 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...» (стр. 4).

деньги

### Охота на инвестора

В поиске крупных инвесторов девелоперы и региональные власти нередко упускают из виду небольшие, но вполне реальные деньги, которые есть внутри страны. К таким выводам пришли участники конференции «Регионы России: ориентиры для инвесторов», которую РГУД провела на X Международном инвестиционном форуме PROEstate. Публикуем наиболее интересные фрагменты дискуссии (стр. 5).

интервью

### Наталья Трунова: «Общественное пространство не сводится к благоустройству»

Этим летом Правительство РФ осознало важность для экономики качественных городских пространств. Города и регионы конкурируют за инвестиционные ресурсы и людей, которые остаются там, где жить интересно и приятно. РГУД создала Экспертный совет по развитию общественных пространств. О задачах совета рассказывает его председатель, генеральный директор ООО «Институт «Ленгипрогор» Наталья Трунова (стр. 6).

радNEWS

### Неликвид федерального масштаба

Российский аукционный дом отчитался о первых торгах по продаже федеральной недвижимости. Аукцион вопреки низкой ликвидности лота удалось провести с первого раза и с большим превышением стартовой цены (стр. 9).

## РОЖДЕСТВЕНСКИЕ САММИТЫ

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



## ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

# Николай КАЗАНСКИЙ: «Надеюсь на встречу с Родиной...»

На съезде, состоявшемся в рамках форума PROEstate, Российская гильдия управляющих и девелоперов единогласно избрала новым президент-электом Николая Казанского, управляющего партнера Colliers International в России. Мы задали г-ну Казанскому несколько вопросов о том, как он видит дальнейшее развитие Гильдии и ее роль в профессиональном сообществе.



– С какой программой вы пришли и сильно ли она отличается от той политики, которую проводит РГУД сегодня?

– Я сформулировал для себя семь приоритетных пунктов: Москва, регионы, жилая недвижимость, общественные организации, международные организации, аналитика и отношения с властью. Они соответствуют тому, как Гильдия развивалась в последнее время, но потребуют, возможно, новых инструментов.

– У вас есть своя концепция политики РГУД в регионах?

– Я уже обещал президиуму, что за этот год посетю минимум шесть представительств, чтобы составить собственное представление о региональных рынках. Вообще год работы в качестве президент-электа — хорошая страховка от того, чтобы войти в должность неподготовленным. Есть время во всем разобраться.

Региональная сеть РГУД действительно быстро развивается. Много представительств и компаний-членов, постоянно появляются новые. Но если 10 лет назад девелоперам из регионов приходилось ехать в Москву или Питер, чтобы поучиться, посмотреть проекты на более развитых рынках подобно тому, как столичные девелоперы ездили в Лондон или Нью-Йорк, то теперь проекты в регионах становятся не хуже, чем в обеих российских столицах. Теперь нужен обмен лучшими практиками между регионами. Смысл работы я вижу в том, чтобы региональные компании за свое членство получали как можно больше необходимой им информации, новых возможностей. Я бы пошел тем же путем, каким идут в Финляндии, прокладывая пешеходные дорожки: присмотрелся бы, куда идут люди, как они действуют, чего действительно хотят. Не навязывал бы свою модель.

– И все же какие регионы представляются вам наиболее экономически активными, перспективными для открытия представительств РГУД?

– Исходя из данных компании Colliers, которая старается идти в авангарде рынка и первой оказываться в том регионе, который начинает развиваться, могу сказать, что Дальний Восток весьма активен и должен рано или поздно подключиться к Гильдии. Там возникают локальные рынки, на которых возникает недвижимость современного качества. Юг заслуживает более широкого охвата, не только в пределах Ростова и Краснодара. Colliers, например, уже делает консалтинг и брокеридж в Махачкале, Грозном.

В небольших городах, конечно, нет смысла организовывать представительства, но нередко есть вполне профессиональные люди, которых надо интегрировать в Гильдию. При этом я не думаю, что надо любой ценой увеличивать широту охвата, лучше работать над тем, чтобы компаниям было интересно состоять в РГУД.

Представительство в Москве развивается энергичнее других и в 2016-м показало яркие результаты — более 20 новых компаний. Но этого все-таки недостаточно. Больше половины российской качественной коммерческой недвижимости (от 50 до 75% в зависимости от сегмента) сосредоточено в Москве. Топ-игроки рынка, компании, так сказать, из «лиги чемпионов», пока не торопятся в Гильдию. Надо думать, чем их можно привлечь, потому что они принесут новую волну обмена опытом и информацией.

– Почему жилой сегмент вас интересует больше, чем ситуация с коммерческой недвижимостью?

– Коммерческий девелопмент стал менее активен. Мы пережили два года турбулентности, когда объекты вводились, а спрос на торговые и офисные площади падал, соответственно, вырос объем вакансий, пошли вниз цены. Новая волна роста рынка началась с жилья. Это такая примета 2016 года. Многие коммерческие девелоперы пересмотрели планы и работают, например, в формате апартментов, добавляют жилую составляющую в проекты. Все внимание направлено сейчас на этот сектор.

В то же время начинает формироваться отложенный спрос на коммерческую недвижимость. Думаю, что уже осенью мы ощутим первые признаки роста, а с 2017 года вновь начнется строительство новых объектов. Кроме того, Москва в последние пять лет вкладывает деньги в инфраструктуру. Изменения колоссальны, они касаются метро, дорог. Платные трассы, парковки, центральное железнодорожное кольцо. Из ближнего Подмосковья можно стало добраться в центр не за два часа, а за 50 минут. Если другие крупные города хотя бы отчасти последуют примеру столицы, сфера недвижимости будет развиваться вслед за инфраструктурой, как происходит во всем мире.

Деньги на рынке есть, причем разные и не так уж мало. Механизмов для их привлечения пока недостаточно. Конечно, если считать в долларах, объем инвестиций в недвижимость с 2013 года сжался в три с лишним раза, но при пересчете в рубли разница получается не столь драматичная. Например, до 2008-го цифры были куда меньше, а мы не ощущали это как спад.

– В каком направлении вы планируете развивать международное сотрудничество РГУД?

– Основан ведение бизнеса мы у Запада научились, остальное придется пройти и создать самим. Наш рынок — далеко не самый отсталый, он лучше, чем большинство европейских, потому что вся коммерческая недвижимость у нас новая, построена по стандартам последних 10–15 лет. Будучи членом международного совета директоров Colliers, я представляю там лучшие практики, разработанные здесь.

Мне интереснее работа международных организаций по сбору статистики рынка, формированию актуальной аналитики. То, как им удается отслеживать региональные рынки и получать оттуда свежие данные. Этот опыт необходимо изучить. В России исследования пока ведутся в частных организациях по частному заказу, за частные деньги. Отсутствие свежей и достоверной информации и аналитики мешает правильному бизнес-планированию. Особенно остро проблема стоит в регионах.

Мы уже пришли к выводу, что на базе Гильдии надо создавать аналитический центр, который делал бы в России то, что в Штатах делают IREM или CCIM. Они издадут справочники и по торговым зонам, и по ставкам аренды, и по доходам населения. И это такая аналитика, которую больше нигде не получишь. Чтобы понять, в каком режиме она будет доступна, нам предстоит подсчитать затраты на ее формирование на хорошей научно-исследовательской базе, на деятельность центра.

Возможно, для реализации этой задачи нам придется выстроить более тесное взаимодействие с Российской гильдией риэл-

торов, Союзом промышленников и предпринимателей. Непростая задача, но, если мы не начнем решать ее сейчас, ничего не добьемся. Это даст нам хороший инструмент для работы с банками, с властью и со всеми участниками рынка.

– Ваши задачи президент-электа РГУД пересекаются с задачами и интересами компании Colliers в России? И зачем, кстати, все это лично вам?

– Я сделал свой выбор в 16 лет, когда закончил 239-ю петербургскую физматшколу и пришел в Политехнический университет на только что открывшуюся кафедру недвижимости. Это была весна 1997 года. Мы тогда думали не о деньгах, а о том, что сможем поучаствовать в создании и развитии совершенно новой для России отрасли. И до сих пор и мне, и многим моим коллегам интересно не только заработать, но и улучшить профессиональные стандарты. Я уже четыре года руковожу российским бизнесом Colliers, выстроил команду, бизнес-процессы, портфель компании быстро растет. Есть возможность немного сместить акценты в сторону общественной деятельности.

Определенная синергия общественной и бизнес-функции, скорее всего, появится. У Colliers всегда было много проектов за пределами Москвы и Петербурга. При этом региональные и локальные рынки изучали, разумеется, сотрудники Colliers. Я как руководитель сидел в Москве, видел их отчеты, но сам мало ездил по России. Хватит пальцев на двух руках, чтобы пересчитать города, где я все-таки побывал, хотя многое о них знаю и кое-что успел сделать для появления качественной недвижимости в регионах. А ведь я посетил 60 стран мира. В общем, надеюсь на встречу с Родиной — ради самого себя, ради бизнеса и общественной самореализации. Хотя уже известно, что деятельность в профессиональном сообществе забирала больше денег и времени, чем отдавала.

## ДОСЬЕ

Николай Казанский окончил Петербургский политехнический университет по специальности «Управление недвижимостью», является обладателем степени CCIM, сертифицированным членом Института инвестиций в коммерческую недвижимость США, членом Королевского общества сертифицированных экспертов Великобритании (MRICS). С 2003 года работает в международной компании Colliers International. С 2013-го — управляющий партнер в России. В 2015 году вошел в состав совета директоров Colliers в EMEA, принимает участие в проработке планов развития компании в этом регионе.

## Внимание участников рынка недвижимости!

ГУД NEWS

ПРИГЛАШАЕМ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

- Присылайте новости вашей компании и ваших проектов, итоги контрактов и совместных сделок!
- Информировать о важных событиях города!
- Предлагайте темы обзоров и опросов!
- Иницируйте темы для встреч и дискуссий!
- Размещайте рекламные модули на страницах общероссийской газеты «ГУД NEWS»!

Газета «ГУД NEWS» распространяется бесплатно среди членов РГУД, подписчиков газеты «Недвижимость и строительство Петербурга» и портала [www.stranaestate.ru](http://www.stranaestate.ru), участников тематических мероприятий РГУД в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Самаре, Казани, Нижнем Новгороде, Омске, Тюмени и других регионах России.

PDF-версия «ГУД NEWS» размещается на сайте [www.gud-estate.ru](http://www.gud-estate.ru), материалы — на сайте газеты «Недвижимость и строительство Петербурга» — [www.nsp.ru](http://www.nsp.ru) и на сайте «Недвижимость России» — [www.stranaestate.ru](http://www.stranaestate.ru)

КОНТАКТЫ:  
Редактор «ГУД NEWS» — Евгения Иванова, [jivanova@inbox.ru](mailto:jivanova@inbox.ru)  
Специалист по рекламе — Юрий Панютин, (812) 327-27-20 (\*165) [yura@np-inform.ru](mailto:yura@np-inform.ru)  
(в письмах указывать — информация/реклама в «ГУД NEWS»)

Поддерживайте и продвигайте свой бизнес!  
Используйте возможность заявить о себе и своей компании со страниц газеты!



проект

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

# Кино на переучете

**Московский кинотеатр «Будапешт» перестроят в общественный центр. Проект входит в программу реконструкции советских киношек в современные комплексы районного значения.**



СТОЛИЧНЫЕ власти утвердили проект модернизации «Будапешта» на ул. Лескова, 14 в районе станции метро «Алтуфьево». Двухэтажное здание советской постройки преобразуют в трехэтажный (плюс два подземных уровня) многофункциональный общественный центр районного значения.

На 19 000 кв.м планируется разместить супермаркет, торговую галерею, кафе и кинокомплекс. Проектировщик — ГК «Спектр». Главный вход здания на-

кроет консоль с наклонным остеклением, которая не только станет украшением комплекса, но и защитит главный вход от дождя и снега. Весь первый этаж планируется облицевать стеклом. Чтобы здание переливалось на солнце, керамику на фасадах решили сочетать с алюминиевыми листами. В темное время суток будут работать подсветка.

Реконструкция «Будапешта» входит в масштабную программу обновления советских кинотеатров, затеянную мэри-

ей Москвы. В конце 2014 года компания ADG Group выиграла аукцион на покупку 39 зданий (за 9,6 млрд рублей) с последующей их реконструкцией. Основная цель проекта — вернуть им утраченную функцию районных центров притяжения. По условиям торгов 30% площади в обновленных комплексах полагается выделить под проекты, направленные на культурное развитие, остальное можно занять под коммерческие пространства.

Первые кинотеатры начали закрывать этим летом, преобразовать их планируется к концу 2018 года. На старте проекта речь шла об общих инвестициях в 40 млрд рублей, но недавно инвестор объявил, что из-за кризиса эта сумма может вырасти.

«Создание районных культурных центров, их функциональное наполнение и программирование — принципиальная современная задача. Они не только уменьшают трафик в центр, но и формируют идентичность окраин», — рассуждает главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов.

регионы

# Жилье со спортивным уклоном

**В Казани началось строительство ЖК «Станция Спортивная», одного из крупнейших в Татарстане. Компания «Сувар Девелопмент» возведет на 63 га 60 домов, рассчитанных на 17 000 жителей.**

ОБЪЕКТ, как следует из названия, будет иметь спортивную ориентированность. Здесь обещают проложить велотреки и лыжные трассы, обустроить зоны для занятия теннисом, бадминтоном, крытые спортивные площадки и создать школы со спортивным уклоном. Одним из первых откроется экстрим-парк.

По плану общая площадь комплекса составит 630 000 кв.м (продаваемая — 470 000 кв.м). Общий объем инвестиций в строительство превысит \$1 млрд. «Станция Спортивная» разместится на въезде в город, рядом с автострадой, построенной к Универсиаде. Чтобы избежать пробок, застройщик намерен соорудить дополнительные съезды с магистрали и даже новую транспортную развязку.

В первую очередь входят три 19-этажных дома, которые предполагается сдать во втором полугодии 2018 года. Полностью реализовать проект планируют за восемь лет. Помимо жилья и спортивных объектов здесь появятся три школы и девять детских садов. «В меру возможностей мы будем помогать в реализации проекта», — пообещал президент Татарстана Рустам Минниханов на торжественной церемонии начала строительства.

Жилой комплекс «Станция Спортивная» относится к категории доступного жилья, но все дома будут возведены по стандартам комфорт-класса, обещают в «Сувар Девелопмент». Сейчас квартиры стоят от 1,35 млн рублей. Ипотеку можно взять под 7% годовых (такую став-



ку предлагает Татфондбанк, который, кстати, и кредитует застройщика).

«Сувар Девелопмент» — лидер строительного рынка Татарстана. Компания реализует более 30 проектов в девяти городах. В ее портфеле — 1,6 млн кв.м недвижимости.

хроника

## Хоккейная пятёрка

УГМК за ближайшие пять лет построит 20 хоккейных комплексов в Свердловской области. Речь идет о крытых ледовых аренах стоимостью 70–80 млн рублей каждая, суммарно — почти 2 млрд. Соответствующее соглашение подписали губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев и гендиректор УГМК Андрей Козицын, который в мае этого года был выбран президентом клуба Континентальной хоккейной лиги (КХЛ) «Автомобилист». Компания планирует реализовывать программу постепенно, вводя по четыре-пять объектов в год.

«Я не имею ничего против иностранцев в хоккейных клубах, но необходимо растить своих спортсменов», — говорит г-н Козицын.

## Продленка для консультантов

RRG разработает концепцию размещения коммерческих площадей во второй очереди проекта «ЗИЛАРТ» «Группы ЛСР». Компания хорошо знакома с проектом редевелопмента территории столичного завода им. Лихачева, так как работала над его первой очередью.

В числе задач RRG — проработка функционального наполнения объектов, подготовка рекомендаций для проектирования и его сопровождение, анализ и корректировка предлагаемых архитектурно-планировочных решений. Речь идет как о встроенных помещениях на первых этажах жилых домов, так и о крупных объектах на пешеходном бульваре (детский развлекательный комплекс с театром, торговый центр, арт-центр).

Напомним, проект «ЗИЛАРТ» подразумевает строительство 1,5 млн кв.м недвижимости, сдать которые планируется к концу 2022 года. Он разделен на четыре очереди.

## Скидки молодым

Компания «Жилстрой-НН» начала строить жилой комплекс «Корабли» в Сормовском районе Нижнего Новгорода. Часть квартир в нем (общей площадью 20 000 кв.м) застройщик должен будет реализовать по специальным ценам в рамках программы «Жилье для российской семьи».

Всего проект предусматривает возведение десяти 10-этажных и двух 17-этажных домов общей площадью 134 450 кв.м, детского сада, многофункционального торгового центра, игровых и спортивных площадок, парковок.

Право на строительство компания «Жилстрой-НН» выиграла в прошлом году на специальном конкурсе, предложив минимальную цену для социального жилья (23 100 рублей за метр).

## Теплый шопинг

В городе Егорьевске (Московская область) к 2018 году построят ТРЦ «Солнечный город». Его планируют разместить на выезде из исторической части города, рядом с Дворцом спорта «Егорьевск» и пешеходной зоной на Набережной улице.

Будучи весьма значительным районным центром с населением около 105 000 человек, город до сих пор испытывает потребность в большом, качественном и современном ТРЦ, говорят в компании «Магазин Магазинов» (разрабатывает коммерческую концепцию объекта). В планы инвестора (ООО «РосПромТрейд») входит размещение в комплексе гипермаркета, торговой галереи, оператора детских товаров, развлекательной зоны и многозального кинотеатра. «Учитывая социально-экономические параметры Егорьевска и темпы развития жилищного строительства, городу, безусловно, нужен качественно новый торговый объект», — говорит ведущий эксперт по торговой недвижимости «Магазина Магазинов» Оксана Аверкина. К разработке архитектурно-функциональной концепции привлечено бюро Partner Architects. Открытие ТРЦ запланировано на конец 2018 года.

## Ритейл ставит рекорды

По итогам 2016 года объем рынка качественных торговых центров в России превысит 21 млн кв.м, подсчитали в JLL. Это наибольший показатель среди европейских стран.

В топ-5 европейских рынков также входят Великобритания (по прогнозу, 19,2 млн кв.м к концу года), Франция (16,8 млн кв.м), Италия (15,9 млн кв.м) и Германия (15,3 млн кв.м).

Крупнейшими региональными рынками в России по итогам первого полугодия являются Екатеринбург (730 000 кв.м), Краснодар (670 000 кв.м), Самара (549 000 кв.м), Нижний Новгород (524 000 кв.м) и Челябинск (430 000 кв.м). Для сравнения: общий объем качественных торговых площадей в Москве — 4,9 млн кв.м, в Петербурге — 2,2 млн кв.м. Самый большой ввод торговых метров в регионах по итогам года ожидается в Самаре, где рынок увеличится до 664 000 кв.м, и в Тюмени (до 464 000 кв.м).

«Несмотря на значительный объем строительства, обеспеченность России торговыми центрами остается довольно низкой — всего 140 кв.м на 1000 жителей», — комментирует Екатерина Андреева, аналитик рынков инвестиций и торговых площадей компании JLL. — Лидеры — Люксембург (618 кв.м) и Нидерланды (517 кв.м). В Великобритании этот показатель находится на уровне 293 кв.м, во Франции — 251 кв.м, в Германии — 186 кв.м».

13-14 ОКТЯБРЯ 2016 г.

**МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Трансформация оценочного рынка России.  
Как выжить в условиях турбулентности и принять новые вызовы?

Среди спикеров: представители Минэкономразвития РФ, Центробанка РФ, Росреестра, Верховного Суда РФ, Росимущества, Департамента городского имущества г. Москвы, Министерства имущественных отношений Московской области, крупнейших банков, частных, государственных предприятий и ведущих оценочных компаний.

ГОСТИНИЦА MARRIOTT  
Москва, ул. Новый Арбат, 32

200 УЧАСТНИКОВ  
Количество мест ограничено

СКИДКА ПО ПРОМО-КОДУ **20%**  
\*Цена с учетом скидки составит 18 000 руб.  
**МКОД2016**

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР  
**интерфакс**  
INTERFAX

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР  
**ПРАЙМ** РОССИЯ СЕГОДНЯ



www.banki-ocenka.ru



прямая речь

NEW

## Обратный отсчет для застройщиков

В новой колонке Комитета по законодательству РГУД его руководитель Дмитрий Некрестьянов рассказывает о том, как следует подготовиться к исполнению новых требований 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...».



«После того как 304-ФЗ внес существенные изменения в 214-ФЗ, большинство обсуждений сводится к введению требований к собственным средствам застройщика (минимальному размеру уставного капитала) и усилению контроля уполномоченных органов за привлечением денег. Как правило, вывод таких дискуссий: главное — успеть

получить разрешение на строительство и зарегистрировать первый ДДУ до начала 2017 года. Так ли это?

Переходные положения 304-ФЗ вводят несколько сроков усиления контроля, связанных с моментом госрегистрации первого договора.

Если первый ДДУ зарегистрирован после 1 января 2017-го, то компания не должна пребывать в процедуре банкротства или ликвидации, не может находиться в реестре недобросовестных поставщиков в сфере капитального строительства и закупок жилых помещений, в госреестре недобросовестных участников аукциона по продаже участков, у нее не должно быть крупных долгов по налогам и иным платежам в бюджеты (крупных — это более 25% от балансовой стоимости активов компании), а у руководителя или главного бухгалтера не должно быть судимости за преступления в сфере экономики и наказаний в виде лишения права занимать должности в сфере строительства.

Если первый ДДУ зарегистрирован после 1 июля 2017-го, тогда у застройщика дополнительно должен быть собственный уставный капитал в размерах, зависящих от площади объектов, которые он строит.

Казалось бы, просто нужно ускориться, зарегистрировать первый договор и можно продолжить деятельность в привычном режиме.

Однако несколько обязательных и в некоторых случаях весьма неожиданных требований должны соблюдаться с 1 января 2017-го независимо от сроков регистрации первого ДДУ. Например, наличие у застройщика официального сайта, права на который оформлены на него либо на его поручителя. В законе появилась норма, которая не только регулирует состав публикуемой информации (теперь к ней отнесена, например, и обязательная публикация фотографий о ходе строительства), но и совершенно неожиданно ограничивает круг лиц, которые могут владеть правами на доменное имя.

Застройщикам потребуется электронная подпись — для размещения на госсайте проектных деклараций.

В 214-ФЗ введен п. 4 ст. 18, который обязывает проводить аудит годовой бухгалтерской отчетности. Несмотря на то что в п. 2 ст. 20 закона и ранее была предусмотрена обязанность застройщика предоставлять любому лицу копию аудиторского отчета, требование об обязательном аудите повлечет дополнительные затраты.

Уполномоченный орган получает право требовать раскрытия конечных бенефициаров. Закон также предусматривает необходимость разработать инструкцию по эксплуатации объекта долевого строительства и довести ее до сведения дольщиков. Более того, такая инструкция должна быть неотъемлемым приложением к акту приема-передачи объекта от застройщика дольщику.

ДДУ теперь должен содержать не только графический план объекта на поэтажном плане, но и сведения (в соответствии с проектной документацией) о его виде, назначении, этажности здания, общей площади, материале наружных стен и поэтажных перекрытий, классе энергоэффективности, сейсмостойкости.

Эти новации не охватывают всех вопросов, встающих перед застройщиками, но наглядно показывают, что новая редакция 214-ФЗ требует от них (независимо от стадии реализации проекта) адаптации схемы работы и применяемых документов к новым реалиям.

Дмитрий НЕКРЕСТЬЯНОВ, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнеры», председатель Комитета по законодательству РГУД

редевелопмент

Халмурат КАСИМОВ, Евгения ИВАНОВА

## Квартирные нужнее тракторов

Петербургская «Охта Групп» ввела в эксплуатацию первые два дома ЖК «Александровский» в Петрозаводске. Комплекс строится на месте бывшего Онежского тракторного завода.

ЗДЕСЬ запланирован современный городской квартал «Петровская слобода». Трансформация этой территории началась пять лет назад. Девелопер появился тут, когда производство уже было вынесено, а завод банкротился. «С точки зрения общественных отношений и архитектурной значимости редевелопмент такой площадки — все равно что реконструкция Дворцовой площади в Петербурге», — говорили в «Охта Групп» на старте проекта. До застройки компании пришлось консолидировать собственность (20% имущественного комплекса принадлежало другим собственникам) и прове-

сти конкурс на лучший мастер-план. В «Петровской слободе» запланировали строительство жилых комплексов, спортивных, культурных и социальных объектов, магазинов, деловых центров.

«В первую очередь мы открыли Музей промышленной истории Петрозаводска, сюда сейчас водят школьников. Ребятам нравится интерактивная экспозиция, когда историю можно «потрогать руками». Затем мы привели в порядок бывшее здание заводоуправления, сделав из него современный деловой центр, где, в частности, разместился МФЦ Карелии», — рассказал заместитель председателя правления

ООО «Охта Групп» Дмитрий Киселев.

В готовых домах — 138 квартир, сейчас строится третий корпус, а также открытый паркинг на 100 машин. Квартиры в «Александровском» предлагают по цене от 2,5 млн рублей («единичка» площадью 41 кв.м на первом этаже).

В «Петровской слободе», которая займет около 21 га, помимо ЖК «Александровский» построят еще два жилых объекта — «Речка» и «1703».

Между тем в Петербурге «Охта Групп» возводит элитный дом на наб. реки Мойки, 102 и завершает проект комфорт-класса «Екатерининский» на Бестужевской ул., 54.

проект

Евгения ИВАНОВА

## Океан разлился на Кутузовском

В середине октября на Кутузовском проспекте в Москве официально откроется ТРЦ «Океания». В аренду сдано более трех четвертей объекта, что в текущих условиях называют рекордом.



НА САМОМ ДЕЛЕ комплекс запустили в конце лета. На конец сентября объект был заполнен на 76%, это порядка сотни открытых магазинов. Функционируют все «якоря» («Перекресток», «М.видео», первый в Москве Hoff Home, «Детский мир», пул брендов Inditex, которые суммарно арендовали 8500 кв.м), зона фуд-

корта и кинотеатр — первый в России мультимплекс IMAX Laser сети «Формула кино» (он занял 5000 «квадратов»). Детский центр «Интересная Академия» арендовал 1100 кв.м на четвертом этаже. В его составе работают обучающая площадка (три факультета: художественный, танцевальный, музыкальный), кулинарная шко-

ла с рестораном и развлекательная зона. Всего в ТРЦ «Океания» заявлено более 300 магазинов, кафе и салонов услуг.

«За последние два года ни один торговый центр в России не открылся со столь высокими показателями загрузки», — говорит Анастасия Кузнецова, старший директор отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield (ко-эксклюзивный консультант по сдаче в аренду). — В течение первой недели «Океания» продемонстрировала стабильную посещаемость — в среднем около 40000 человек в день. Это показатель, на который объекты аналогичного формата и концепции выходят, как правило, лишь через год после запуска.

Общая площадь семиэтажного ТРЦ «Океания» — 137000 кв.м, арендопригодная — 60000 кв.м. Парковка рассчитана на 1100 автомобилей. В главном атриуме торгового центра расположен аквариум высотой 24 м и объемом около 1 млн литров, внутри которого циркулирует прозрачный панорамный лифт.

Комплекс построен на западе столицы, рядом с метро «Славянский бульвар». Это флагманский проект девелоперской компании «ТПС Недвижимость».



Комитет по инвестициям Санкт-Петербурга

16+



ЕЖЕГОДНЫЙ  
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ  
в Санкт-Петербурге

2016

25-26 ОКТЯБРЯ

Новая сцена  
Александринского театра,  
набережная реки Фонтанки 49А

[www.investforum.spb.ru](http://www.investforum.spb.ru)

РЕКЛАМА



деньги

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

# Охота на инвестора

**В поиске крупных инвесторов девелоперы и региональные власти нередко упускают из виду небольшие, но вполне реальные деньги, которые есть внутри страны. К таким выводам пришли участники конференции «Регионы России: ориентиры для инвесторов», которую РГУД провела на X Международном инвестиционном форуме PROEstate. Публикуем наиболее интересные фрагменты дискуссии.**

**Андрей БРИЛЬ, председатель совета директоров «Корин Холдинга»:**

— Когда речь идет об инвестициях, повестка дня примерно следующая: все жалуются на злокозненное начальство и административные барьеры, мечтают привлечь иностранного инвестора и сетуют на отсутствие в регионах хороших проектов. Но ни один из этих пунктов не соответствует реальности с экономической и организационной точки зрения.

К сожалению, полноценной отраслевой и региональной статистики в стране, в общем-то, нет. Если оперировать теми цифрами, которые все-таки имеются, мы увидим, что доля инвестиций в ВВП составляет примерно 20%. В строительство по стране идет около 4 трлн рублей, из них 1,6 трлн приходится на Центральный федеральный округ. Отрасль приносит больше 50% в общем объеме вложений в стране.

Кто субъекты инвестиционной деятельности? Всего 13% инвестиций делает государство, 58% — частный российский капитал, еще 10% приходится на российские государственно-частные инвестиции. Все иностранные деньги сосредоточены в ЦФО, в остальных регионах из зарубежных инвесторов присутствуют «Ашан», «Метро» и IKEA.

Выводы таковы: главные инвесторы в РФ — частные российские компании. Кто вкладывает в регионы сегодня? Крупные промышленные и сырьевые холдинги, крупные региональные и реже — федеральные девелоперы. Исходя из данных по Екатеринбургу (это один из самых прозрачных с точки зрения статистики регионов РФ), можно сделать вывод, что малый и средний бизнес обеспечивает около 50% инвестиций. И это значит, что до сих пор мы обсуждали несуществующую повестку дня и обращались в поисках инвестиций к нецелевой аудитории.

Кто конкурирует за деньги инвесторов? Предполагается, что инвестор думает, в какой бы регион вложить деньги, т.е. существует межрегиональная конкуренция. Разные сегменты недвижимости как-то соперничают между собой по доходности. Но фактически недвижимость конкурирует за деньги с финансовыми спекуляциями: валютой, фондовыми инструментами и депозитами.

Инвестора интересуют объем предложения и спроса, цены, условия и возможности финансирования. Но откуда взять эти цифры, если нет оперативной региональной и отраслевой статистики, тем более ее нет на муниципальном уровне? Если вы не знаете объема платежеспособного спроса в прямых и косвенных показателях, объема ввода недвижимости, включая ретроспективные данные, объема поглощения, числа сделок, долей первичного и вторичного рынка, заниматься бизнес-планированием невозможно. Вывод: нужна хорошая региональная и муниципальная отраслевая статистика и аналитика. Претензии можно обращать к Росреестру, ЦБ, Росстату. Но по большому счету, мы имеем ту статистику, которую заслуживаем, на которую есть реальный платежеспособный спрос. У госорганов существуют огромные информационные базы, но они структурированы под другие задачи. Никто, кроме бизнес-сообщества, не сформулирует запрос и техзадание на качественную и актуальную статистику в сфере недвижимости и девелопмента.

Еще один пункт реальной повестки — финансирование. Только 10% российских инвестиций, по сведениям ЦБ РФ, осуществляются за счет кредитов. При этом финансисты из Сбербанка и ЦБ утверждают, что отечественный бизнес всегда развивался на собственные средства. Крупный банк сегодня — это комбинация департамента налоговой инспекции и венчурного фонда. На февральской конференции «Сбера» один из федеральных руководителей сообщил собравшимся, что банк в 2015 году получил 283 млрд рублей прибыли и вернул государству 3 трлн рублей, выделенных на поддержку его деятельности под 17% годовых. Это значит, что около 800 млрд рублей вынута из прибыли бизнеса, который кредитовали еще под более высокие проценты, и перекачано в государственный бюджет. А доходность от 15 до 25% годовых — это хорошая венчурная доходность. Только при этом, к сожалению, банки (в отличие от венчурных фондов) не хотят брать на себя риски. В сфере недвижимости банкиры считают их для себя за пределами.

Еще одна принципиальная проблема — на муниципальном и региональном уровнях отсутствуют защищенные и значимые бюджеты развития. Безусловный приоритет отдается не развитию инфраструктуры, а социальным программам, особенно перед выборами.

**Станислав ПРИДВИЖКИН, генеральный директор «УГМК-Девелопмент»:**

— Каждый миллион квадратных метров жилья приносит в бюджет 15 млрд рублей. Если регионы будут просто направлять эти деньги в бюджет развития, он всегда будет полон. Непрямую привлечение других девелоперов на свою территорию бизнесу не интересно. Чем меньше игроков и ниже конкуренция, тем выше маржинальность рынка. В свой проект в Верхней Пышме под Екатеринбургом мы все-таки приглашаем партнеров, предлагая им земельный ресурс разной степени упаковки. Но с точки зрения властей все иначе.

**Павел ТАРАКАНОВ, заместитель губернатора Тюменской области:**

— Тюменской области нужны любые инвесторы. В регионе есть проекты стоимостью от \$10 млрд и небольшие, от 10 млн рублей, которые реализуются в муниципалитетах, и всем мы обеспечиваем необходимое сопровождение. Крупными проектами занят лично губернатор, более скромными — профильные



агентства и департамент инвестиционной политики. Премии, которые получают главы муниципальных образований и их команды, зависят от того, сколько у них работает предпринимателей и появляется инвестиционных проектов. Плюс льготы по налогу на прибыль, на имущество организации, по земельному и транспортному налогу. Бюджет возмещает часть затрат на дорожную и инженерную инфраструктуру и субсидирует по договору лизинга до 50% приобретаемого оборудования. Мы также обеспечиваем протекционизм для тюменских товаров внутри региона.

Бюджет развития Тюменской области составляет порядка 40% от всего регионального бюджета. Это около 40 млрд рублей, предназначенных в первую очередь на создание инфраструктуры. В регионе добывается 90% газа и 60% всей российской нефти. Индекс промышленного производства здесь растет быстрее китайского — 110% в 2015 году. Инвестиции в основной капитал увеличиваются и просели лишь единожды — в 2015-м.

Из крупнейших проектов могу назвать завод по переработке широкой фракции легких углеводородов, построенный в Тобольске компанией «СИБУР» (это \$10 млрд инвестиций). Антипинский НПЗ вложил 80 млрд рублей в завод по производству топлива «Евро-5». Строится свинокомплекс за \$6 млрд. Агрохолдинг «Юбилейный» запускает завод по производству лизина. «Фармсинтез» вкладывает в завод современных лекарственных препаратов.

Основной приток инвестиций дают наши региональные компании. Все, что нужно инвестору сегодня, — это рынок.

С вводом жилья на душу населения в Тюменской области все хорошо. Регион поддерживает застройщиков, выкупая за счет бюджета жилье на программу расселения ветхого и аварийного фонда и для других задач.

Тюмень нуждается в офисных центрах класса С, складских комплексах площадью до 50 000 кв.м, в распределительном центре для сельхозпроизводителей, новом фермерском рынке, санатории (действующих не хватает). Нам требуются инвесторы для строительства гостиницы в Тобольске и участники ГЧП для создания дома престарелых. И хотя доходность инвестиций в недвижимость сегодня снизилась, в нашем регионе она остается стабильной (в отличие от показателей финансового рынка).

**Игорь РЯБИКОВ, первый заместитель генерального директора Корпорации развития Ульяновской области:**

— В том, что касается бюджета развития, могу только по доброму позавидовать Тюмени. У нас он всего 3 млрд рублей при общем объеме бюджета 53 млрд. Но поступления формируются из налогов обрабатывающих производств. Объем прямых иностранных инвестиций вырос в Ульяновской области за 10 лет с нуля до 18 млрд рублей. И это не все, потому что 50–70% вложений идет через материнские компании, расположенные в Москве, и фиксируется в их отчетности. Но производство строятся все-таки у нас.

Существует ли борьба за инвесторов между регионами? За инвесторов в жилые проекты — нет. Регионы конкурируют за промышленные инвестиции. В конечном счете, если у вас есть рабочие места, появится платежеспособный спрос на все, включая жилье.

Сейчас мы заняты поиском крупных и средних высокотехнологичных компаний из отрасли машиностроения, станкостроения. Но не потому, что не нужны мелкие инвесторы. Они необходимы, чтобы стабилизировать экономику области. Но без «якорей» они не пойдут. Долгосрочная же цель у нас — создание условий для технологического предпринимательства, привлечение стартапов, которые дадут максимальную добавленную стоимость.

**Вера СЕЦКАЯ, президент компании GVA Sawyer:**

— Конкуренция между регионами все-таки есть. Компании с деньгами расстаются болезненно и ищут для них лучшее применение. На сайтах региональных администраций есть разделы «Инвестиционные проекты». Там можно много узнать о ландшафте участка, о горках для детей и велосипедных дорожках. Но совершенно не видно, какими будут отношения девелопера с администрацией, каковы обременения для бизнеса, обязательства властей. Правильная презентация проекта — ключ к успеху. Мы как профессиональное сообщество 15 лет работаем над стандартами офисов, теперь занялись торговыми центрами. Но ни разу не говорили о стандарте инвестпроекта, о том, как он должен быть структурирован и упакован.

**Сергей ВОРОБЬЕВ, генеральный директор компании «Форум-групп» (Екатеринбург):**

— Проект района «Солнечный» возник у нас в 2013 году. Тогда Екатеринбург по вводу жилья вышел на 2,5 млн кв.м в год, и рынок все это успешно поглощал. Вот и родилась идея создать к югу от города район, интересный широкому кругу покупателей.

«Солнечный» занимает 360 га, из них около 60 га отводится под коммерческую инфраструктуру. Для Екатеринбурга он уникален тем, что на этом месте никогда не было промышленности, только сельскохозяйственные угодья, т.е. экология привлекательна. На участке можно построить 2,5 млн кв.м жилья. Чтобы обеспечить все это инженерной и транспортной инфраструктурой, по самым скромным подсчетам, необходимо 7,5 млрд инвестиций. За три года мы построили ее полностью, включая собственную маленькую ТЭЦ.

Часть территории решили застроить сами, для других участков начали формировать пул застройщиков. Сейчас их четверо. И мы ждем новых.

Мы продаем не землю, а возможность построить квадратные метры. Застройщику надо принять наши правила, заплатить 10% от стоимости подготовленной земли с парковками, документацией, дорогами и придумать конкурентоспособный жилой комплекс. Все участники проекта работают с небольшой маржой, зато без больших стартовых инвестиций.

Инвесторы готовы брать блоки по 25 000 кв.м, они четко понимают свою доходность.

Конечно, кризис скорректировал наши ожидания. Думаю, что в «Солнечном» будет вводиться 100 000–120 000 кв.м в год. В течение 10 лет построим около 1,5 млн. Это реальные цифры, даже если ситуация будет развиваться по самому плохому сценарию. Сейчас рынок Екатеринбурга поглощает 700 000–800 000 кв.м жилья в год. «Солнечный» должен получить 10% рынка, что вполне реально. Думаю, нам удалось создать проект с понятной экономикой и прозрачными условиями входа для внешних инвесторов.



## ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



## Наталья ТРУНОВА: «Общественное пространство не сводится к благоустройству»

Этим летом Правительство РФ осознало важность для экономики качественных городских пространств. Города и регионы конкурируют за инвестиционные ресурсы и людей, которые остаются там, где жить интересно и приятно. РГУД создала Экспертный совет по развитию общественных пространств. О задачах совета рассказывает его председатель, генеральный директор ООО «Институт «Ленгипрогор» Наталья Трунова.

– Премьер-министр Дмитрий Медведев недавно поставил задачу муниципалитетам в 2017 году разработать планы благоустройства. Внимание главы правительства к проблеме вдохновляет?

– Не очень. Это равносильно тому, чтобы приказать всем женщинам к 2017 году стать красивыми. Во-первых, опыт показывает, что муниципальные власти, которые хотели заниматься городским пространством, делают это последние 10 лет. Несмотря на парадоксы нашей бюджетной системы. Потому что после редевелопмента центральных городских территорий, промышленных зон или набережных самый большой налоговый профит получает регион. Потом Федерация. И только потом — муниципалитет, на который ложатся все тяготы оформления и предоставления земли, финансирования и строительства инфраструктуры, работа с населением.

Но все-таки есть города, которые по этому тернистому пути идут, используют федеральные мероприятия, собственные юбилеи, чтобы найти дополнительные деньги в бюджетах разных уровней. Например, в Саранске несколько лет действовала программа «Саранск — столица Мордовии». За это время привели в порядок набережную, парковую зону. И не слишком избалованным жителям Саранска это нравится. Перемены оказались организационными!

Когда все «мышкам» на федеральном уровне срочно приказывают стать «ежиками», это приводит к странным результатам. Наши города надо приводить в порядок не косметически, а содержательно. Нельзя свести все к простому благоустройству. В одном из северных городов сделали проект набережной безливневой канализации и без освещения — чтобы не сильно напрягаться, коммуникации не трогать. Ясно, что люди смогут находиться на набережной очень ограниченное время. А значит, серьезный бизнес туда не придет. И как мерить качество такого пространства?

– Качество жизни в городе действительно способно повлиять на его инвестиционный потенциал?

– Да, и существенно. Именно поэтому развитием общественных пространств, того, что мы называем «жизнью между зданиями», в первую очередь занимаются города, которые хотят развивать промышленный или туристический потенциал. Региональные администрации и муниципалитеты в этом случае понимают, что облик и пространство города — источник прибыли. И они правильно оценивают качество сделанной работы: работает пространство или нет, пришли люди или оно пустует.

Иностранцы инвесторы говорят откровенно: «У вас замечательная индустриальная площадка, но на первые три года мы должны привезти на свой проект топ-менеджеров и ключевых специалистов. И ваша экономия на городской среде обернется для нас таким компенсационным пакетом и затратами на то, чтобы создать сотрудникам нормальные условия, что выгоды от хорошо сделанной индустриальной инфраструктуры этого не покрывают».

– Преобразования в большей степени зависят от мэров или от губернаторов?

– Сегодня именно губернаторы могут сделать это для городов. Муниципалитет сам не может поучаствовать ни в одной федеральной программе, финансирование должен искать регион. Если региону это не нужно или губернатор конфликтует с мэром, ничего не будет. Есть города, у которых действительно хорошие бюджеты: Сургут, Тюмень, Казань. Но таких остается все меньше и меньше, а 90% муниципалитетов дотационны.

Регионы и города, в которых это происходит, — весьма разноплановые. Есть Казань, которая всегда хорошо знала, чего она хочет, есть Белгород. Интересная, хотя и спорная попытка изменить город, сделать его полноценным конкурентом Казани была предпринята в Перми. Плохо не столько то, что она не состоялась. Плохо, что ее пустили под нож, не попытавшись осмыслить. Прежде чем переходить к любым действиям в масштабе Федерации, надо проанализировать опыт и мотивы этих городов, то,

с чем они столкнулись, какие сложности встретили. Надеюсь, что силами Экспертного совета мы это сделаем.

– В состав Экспертного совета входят не только специалисты по городским пространствам, но и консультанты, и представители бизнеса. Зачем?

– Внутренним двигателем таких проектов служит рынок. Правильно спроектированное пространство предусматривает возможности для бизнеса. С этим в России почти всегда проблемы. Мы видели, например, проект реконструкции парка с катком и роллердромом, но без кафе. Спрашиваем: «А кафе где?» — «А через дорогу, тут же рядом!» Дорога, к слову, четырехполосная.

Что говорить о регионах, если Удельный парк в Петербурге, рядом с которым я живу, в хорошую погоду превращается в шашлычную на открытом воздухе. С другой стороны, несколько парков превратились в музейные объекты, где зелень оказалась в «клетке», а человеческая активность сведена к минимуму.

Хочется более креативных методов освоения пространства. А для этого надо, во-первых, планировать места для бизнеса, подводить сети. Во-вторых, отдавать участки парков, пешеходных зон в аренду на 5–10 лет, чтобы предприниматель был уверен в завтрашнем дне.

Конечно, вопрос с арендой можно решить на муниципальном уровне. Но есть вещи, которые требуют изменений регионального и федерального законодательства. Экспертный совет займется теми институциональными проблемами, которые мешают включить бизнес в жизнь города, сделает свои предложения.

– Есть ощущение, что в Европе от администрации требуется один хороший толчок, а дальше территории развиваются естественно. Или в их экономике больше денег, а у людей больше энергии?

– Германия, например, не меньше нашего сталкивалась с проблемой монопрофильных территорий. Власти работают с ними на протяжении 35 лет — целенаправленно, методично, не торопясь. Город не терпит суеты. Развитие центров и подцентров городов у них идет при активном участии бизнеса, на основе ГЧП. Город вкладывается в инфраструктуру, бизнес — в коммерческие объекты. Кстати, население тоже может вкладываться методом краудфандинга, если у него есть запрос на определенные функции. Для этого формируются специальные фонды.

От крупных городов в Германии уже перешли к городкам с населением 5000–10000 человек, кстати, довольно похожим друг на друга. Но параллельно с развитием общественных пространств там развивается программа стимулирования внутреннего туризма. Городская среда со всем многообразием активностей

и услуг должна иметь спрос. Все заточено на увеличение этого спроса за счет гостей. Города из одной агломерации устраивают событие за событием, поток туристов постоянно перемещается между ними.

У нас такой способ приемлем. Но любое сложносоставное действие — долгосрочное. Чтобы осмысленно преобразовать небольшой квартал, как это произошло в Иркутске, требуется пять, а лучше семь лет.

– Что для этого надо?

– Разобраться с земельным и градостроительным законодательством. Объекты муниципальной собственности вдоль пешеходной зоны можно продать только на аукционе. Например, городу надо, чтобы на участке появилась гостиница. Но никакие ПЗЗ не помешают инвестору построить там баню. Урегулировать их настолько, чтобы там возникла именно гостиница, причем в нужные сроки, практически нереально.

С другой стороны, должны быть понятные предпочтения для инвесторов. У нас все, что связано с торговлей и недвижимостью, исключено из льготного налогообложения, потому что считается суперрентабельным. А в исторических центрах где ни копни — везде проблемы. В Германии ни одна археологическая находка не служит поводом остановить стройку. Достаточно выставить ее для всеобщего обозрения. У нас — это трагедия для инвестора, проект могут заморозить навсегда. В итоге вместо качественных форматов мы получаем в лучших местах нестационарную торговлю и дешевый фаст-фуд. Серьезные деньги в центр не идут.

Пора принять решение: сохраняя исторические поселения, мы готовы обходиться колонками, топить дровами и держать туалеты на улице? Если нет, пора подумать, как правильно структурировать эти проекты с точки зрения бизнеса: при каких условиях он будет в них заходить, что должно там появляться. Разобраться, как должен выглядеть центр в столицах, в промышленных центрах, в моногородах или городах с высокой историкокультурной нагрузкой. У каждого города — свой потенциал.

– И свой рынок?

– Безусловно! Когда в небольших городах начинают изучать проекты редевелопмента, реализованные в Москве или Лондоне, это смешно. Рынок двадцатимиллионной агломерации проглотит любой формат, все найдет своего потребителя. В Петербургской агломерации, где живет 6–7 млн человек, емкость рынка меньше раз в 10, чем в Москве. В миллионниках, при самых оптимистичных оценках, она меньше еще в пять — семь раз. Нет смысла в небольшом городе мечтать о креативном кластере. Для него нужна другая экономика.

8-Я ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ  
В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ  
ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

URBAN AWARDS  
2016

Организатор  
URBANUS.RU

Независимый консультант  
PWC

**ВАШ НАДЕЖНЫЙ ОРИЕНТИР  
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК**

МОСКВА / САНКТ-ПЕТЕРБУРГ / РЕГИОНЫ

WWW.URBANAWARDS.RU

Официальный партнер: ГЛАВСТРОЙ РАЗВИТИЕ  
Партнеры Премии: ГАЛЕРЕЯ ПРОЕКТОВ, ЛИДЕР ИНВЕСТ  
Партнеры номинаций: СБЕРБАНК, ТЕКТЕТ, PSN, COLLIERS, GLODIAK  
При поддержке: ГИД



подробности

Наталья АНДРОПОВА

# Гильдия изменит климат

Ежегодный съезд Российской гильдии управляющих и девелоперов, состоявшийся в ходе X Международного инвестиционного форума PROEstate, не ограничился решением оргвопросов и избранием будущего президента РГУД. Собравшиеся обсуждали возможности улучшения инвестиционного климата — финансовые и градостроительные.



ГЛАВНЫМ СОБЫТИЕМ съезда, безусловно, стало единогласное избрание президентом Николая Казанского, управляющего партнера Colliers International в России (интервью с ним читайте на стр. 2). Определенные изменения произошли и в президиуме РГУД — в него все активнее входят представители регионов. В 2015 году туда включили Наталью Девяткову, генерального директора ГК «Денова» и полномочного представителя Гильдии в Тюмени, ХМАО и ЯНАО. В этом году в президиум Гильдии вошел Андрей Бриль, председатель совета директоров «Корин Холдинга» и глава представительства в Екатеринбурге и Свердловской области. Именно он обозначил основную мысль съезда: РГУД необходима федеральная повестка.

Есть проблемы, общие для всех городов России и для всех девелоперов, где бы ни находились их проекты — внутри МКАД или за несколько тысяч километров от Москвы. Главная из них — возобновление инвестиционного процесса.

По мнению г-на Бриля, денег внутри страны не так мало, как принято думать. Проблема в том, что ищут их не там. Их надо изыскивать не у крупных иностранных игроков и фондов, а у частных региональных инвесторов, которые пока предпочитают вложениям в недвижимость финансовые спекуляции и депозиты.

Если Гильдия окажется способна акту-

ализировать свежую отраслевую статистику в регионах России и делать на ее основе актуальную рыночную аналитику, это откроет новые возможности для бизнес-планирования. И возможно, подвинет реальных инвесторов переложиться из ценных бумаг или валюты в девелопмент. Важной технологической задачей Андрей Бриль считает создание площадки для диалога с банками, без которой отрасль еще долго останется закрытой для кредитования. В любом случае партнерству необходима внятная стратегия в финансовых вопросах.

Второй частью федеральной повестки РГУД должна стать новая градостроительная доктрина. В самом начале осени отрасль получила сигналы о том, что Правительство РФ готово обсуждать тему городского пространства. Отвечать за нее предстоит Министерству строительства и ЖКХ, при котором создана рабочая группа «Формирование комфортной городской среды».

Ответом Гильдии на инициативу сверху стало создание Экспертного совета по развитию общественных пространств. Специалисты, которые вошли в совет, умеют структурировать такие проекты и смогут предложить модели для взаимодействия бизнеса и власти. Однако эксперты опасаются, что Минстрой сведет все к разработке стандартов благоустройства территорий. Проблема между тем ле-

жит глубже — в советской модели развития городов, которую пора заменить более современной.

По мнению члена Экспертного совета и генерального директора института «Урбаника» Антона Фиононова, город надо воспринимать не как набор вспомогательных функций при промышленных предприятиях, а как самодостаточный, развивающийся организм. Ресурс советского города исчерпан. Профессиональное сообщество в состоянии выработать и предложить правительству альтернативную градостроительную доктрину, считает г-н Фиононов. В ней вопросы строительства должны быть увязаны с демографией, бюджетным планированием, развитием инфраструктуры, новой структурой экономики.

«Отсутствие градостроительной политики привело к снижению привлекательности крупнейших российских городов для жизни и ведения бизнеса», — отметил эксперт в своем докладе на съезде. — В результате экстенсивного развития жилья эконом-класса население крупнейших городов растет значительно быстрее уровня занятости. Например, в Петербурге за последние 10 лет число рабочих мест увеличилось лишь на 100 000, прирост же населения составил 600 000 человек, а построенного жилья достаточно для расселения 1 млн человек».

Суть доктрины в том, чтобы от экстенсивного развития территорий перейти к интенсивному. И оценивать результаты не по числу введенных квадратных метров, а по качеству жизни в городе. Это приведет к росту доходов населения и капитализации недвижимости, а для девелоперов — к увеличению спроса на качественное жилье. Если РГУД сумеет отстоять эту позицию и выработать набор понятных предложений, возможно, ей удастся даже убедить Минстрой в том, что федеральный бюджет может и должен участвовать в развитии городов и агломераций.

Разобравшись с проблемами рынка в целом, участники съезда обсудили текущую ситуацию в партнерстве. Среди прочего они утвердили новую редакцию Положения о членстве в РГУД, которая в том числе предусматривает увеличение размера взносов. На такой шаг партнерство решилось впервые за 13 лет, прошедших с момента основания Гильдии.

конкурсы

NEW

В этой рубрике мы кратко рассказываем о конкурсах, которые проводит или поддерживает Российская гильдия управляющих и девелоперов. Более подробную информацию о них можно получить на сайте Гильдии [www.rgud.ru](http://www.rgud.ru).

## Строительный триумф



На этой неделе (5 октября) в Свердловской области выберут лучший объект жилой и коммерческой недвижимости. В этом году в конкурсе «Строительный Триумф» участвуют 50 претендентов из Екатеринбургa и области.

В состязании шесть номинаций: «Лучший жилой комплекс классов «эконом» и «комфорт» (отдельно в городе и области), «Лучший жилой комплекс бизнес-класса», «Лучший объект офисной недвижимости», «Лучший объект торговой недвижимости», «Лучший соцобъект» и «Признание» (персональная номинация).

Конкурс учредили шесть профессиональных сообществ: региональное представительство РГУД, НП СРО «Гильдия строителей Урала», Уральская палата недвижимости, Союз стройиндустрии Свердловской области, Союз строителей Свердловской области и Свердловский областной Союз промышленников и предпринимателей. Он проводится при поддержке Министерства строительства и инфраструктуры Свердловской области и администрации Екатеринбурга.

Финал конкурса состоится в рамках международного форума «100 + ForumRussia».

## Good Innovations



Во втором конкурсе инноваций в недвижимости состязались 25 проектов, пять из которых (все — московские) названы лучшими.

В номинации «Девелоперский продукт. Жилая недвижимость» высшую награду получил ЖК «Дыхание» (ФСК «Лидер»). Члены жюри отметили сложную систему контроля доступа, обеспечивающую безопасность, а также инновационную систему фасадов. Примененное в них безопасное закаленное стекло (стемалит) не только обладает повышенной прочностью, но и дает возможность оперировать оттенками, отражая окружающую среду. В номинации «Урбанистика и архитектура» диплом вручен девелоперу «Волей Гранд» за проект МФК Match Point (Москва). Это комплекс апартаментов и волейбольная арена для клуба «Динамо». Эксперты отметили, как удачно удалось архитекторам вписать крупный объект в сложившуюся застройку. Квартал «Березовая аллея» компании «Д-Инвест» взял главный приз в номинации «Материалы и технологии». Жюри оценило примененные энергоэффективные решения, в том числе вентилируемые фасады из стальных композитных панелей на нержавеющей стали (в отличие от массово используемых алюминиевых). В номинации «Девелоперский продукт. Социальная недвижимость» высшую награду получил проект детского сада в поселке Погореловка (ATP architects engineers). Члены жюри оценили инновационную одноэтажную компоновку здания, которая позволяет обойтись без лестниц, лифтов, а также обеспечивает беспрепятственный выход на улицу всем группам детей.

В номинации «Девелоперский продукт. Коммерческая недвижимость» победил производственный офис компании NAYADA.

## ADD AWARDS



В этом году участвовать в профессиональной премии для архитекторов, дизайнеров и декораторов смогут реализованные и концептуальные проекты, созданные в 2015 и 2016 гг.

Жюри оценит их по семи номинациям: «Городская недвижимость», «Загородный дом и таун-хауз», «Бизнес-недвижимость», HoReCa, «Ритейл», «Предметный дизайн», «Городская среда и ландшафтный дизайн». В каждой основной номинации определят трех победителей: реализованный и концептуальный проекты с высшими баллами по результатам профессионального голосования и проект — победитель общественного голосования.

Гран-при ADD AWARDS 2016 получит реализованный проект, набравший наивысшее число баллов. Главный приз — поездка на международную выставку iSaloni 2017 в Милан. Специальный приз для обладателя Гран-при от официального спонсора (компания Pohjanmaan) — поездка на мебельную фабрику в Финляндию.

Все поданные на конкурс проекты могут также участвовать в специальных номинациях, учрежденных партнерами премии. В их числе — бренд-номинация производителя немецкой сантехники Duravit, в рамках которой рассмотрят реализованные проекты с использованием продуктов конкретного бренда. Приз — поездка в дизайн-центр Duravit в Германии, спроектированный Филиппом Старком.

Подать заявки можно до 23 октября, торжественная церемония награждения пройдет в середине декабря в Петербурге.





Компания **«БЕСТ-Новострой»** начала продавать недвижимость с «историей». На эксклюзивной основе она реализует квартиры и нежилые помещения в домах, прошедших расселение и капитальный ремонт в ГУП «Мосремонт».

**Что:** Компания «БЕСТ-Новострой», председатель совета директоров — Ирина Доброхотова (на фото). Web: <http://best-novostroy.ru>

**Где:** Москва, Московская область.

**Когда:** Компания образована в 2009 году, входит в ГК «БЕСТ-Недвижимость», основанную в 1992 году.

**Зачем:** В сферу деятельности компании «БЕСТ-Новострой» входят управление продажами, соинвестирование в объекты многоэтажного строительства, ипотечный брокеридж, комплексный анализ рынка, экономическое моделирование и стратегический консалтинг. За 2015 год компания реализовала более 390 000 кв.м жилья. Сегодня портфель проектов включает свыше 4,5 млн кв.м недвижимости в новостройках Москвы, Новой Москвы и Подмоскovie. Кроме того, она оказывает девелоперам и застройщикам услуги по разработке концепции проекта, маркетинговому анализу конкурентной среды, PR-сопровождению объекта. Собственный консалтингово-аналитический центр отслеживает тенденции рынка, ценообразование и структуру спроса. В 2016 году «БЕСТ-Новострой» презентовал геоинформационную систему BN Map, с помощью которой через личный кабинет клиент может получить оперативную информацию обо всех новостройках Москвы и Московской области.



**В чем «фишка»?** Компания работает с жильем эконом-, комфорт- и бизнес-класса, предлагает широкий выбор индивидуальных ипотечных программ от ведущих банков, полное юридическое сопровождение сделки и помощь при заселении. «БЕСТ-Новострой» — действительный член Российской гильдии риэлторов и Московской ассоциации риэлторов, Российской гильдии управляющих и девелоперов, Гильдии риэлторов Московской области. Многократный победитель премий URBAN Awards, «Московские звезды-2014», Move Awards.



ЖК «Березовая аллея».

Финансово-строительная корпорация **«Лидер»** запустила свой первый проект в Петербурге. UP-квартал «Комендантский», расположенный в Приморском районе, — это три 24-этажных дома комфорт-класса общей площадью около 60 000 кв. м.

**Что:** Финансово-строительная корпорация «Лидер», президент — Владимир Воронин (на фото). Web: <http://fsk-lider.ru>

**Где:** Москва и Московская область, Петербург и Ленинградская область, Калуга и Калужская область, Краснодарский край.

**Когда:** Компания основана в 2005 году.

**Зачем:** ФСК «Лидер» — многопрофильная корпорация, которая объединяет производственные компании, организацию с функциями технического заказчика, генподрядные организации и подразделения, занятые продажей, управлением и эксплуатацией недвижимости. ФСК «Лидер» специализируется на жилой недвижимости. По итогам 2015 года компания ввела в эксплуатацию 516 809 кв.м. Портфель собственных девелоперских проектов корпорации к настоящему времени насчитывает порядка 20 объектов жилой и коммерческой недвижимости. Дом премиум-класса «Дыхание», строящийся в Москве, стал лауреатом премии European Property Awards в номинации «Архитектура высотных жилых зданий» и победителем в номинации «Инновации в девелоперском продукте. Жилая недвижимость» российского конкурса Good Innovations 2016. Особую оценку жюри заслужили эксплуатируемая кровля с различными функциональными зонами и необычная для России конфигурация здания: расширяющийся кверху объем, который позволил разработать 154 варианта планировки квартир.



**В чем «фишка»?** ФСК «Лидер» вывела на рынок собственный формат жилой застройки — UP-кварталы. Близость к транспортным магистралям сочетается с самодостаточностью квартала, где есть аптеки, поликлиники, школы и детские сады, дома творчества, супермаркеты и салоны красоты. Охраняемая территория, вход на которую возможен только по smart-картам, включает игровые площадки для детей всех возрастов, спортивные площадки, зоны отдыха и барбекю, места для прогулок с домашними любимцами, велосипедные дорожки.



ЖК «Комендантский».

Компания **SEVERIN DEVELOPMENT** взяла на себя управление и контроль за строительством нового жилого комплекса «Домашний» в рамках комплексной застройки района Марьино (Москва).

**Что:** Компания SEVERIN DEVELOPMENT, генеральный директор — Роман Сигитов (на фото), сотрудников — более 150. Web: [www.severindevelopment.ru](http://www.severindevelopment.ru)

**Где:** Офис компании находится в Москве, проекты — по всей России.

**Когда:** Компания основана в 2004 году, входит в состав SEVERIN GROUP®.

**Зачем:** SEVERIN DEVELOPMENT — независимая инженеринговая компания и один из лидеров российского рынка в сфере управления и контроля за строительством коммерческой, промышленной и жилой недвижимости, а также объектов транспортной инфраструктуры. За 12 лет работы она реализовала более 65 проектов общей площадью около 3 885 000 кв.м в 48 городах России. За последние годы в портфеле компании появились жилые проекты в Москве, каждый площадью более 100 000 кв.м: ЖК «Сердце столицы», ЖК «Символ», ЖК «Ясный», ЖК «Домашний». SEVERIN DEVELOPMENT оказывает услуги управления строительством, исполняет на объектах функции технического заказчика, строительного контроля, финансово-технического (строительного) аудита крупных инвестиционных проектов, инвестиционного консалтинга. Компания аккредитована в шести крупнейших российских банках: Сбербанке, Внешэкономбанке, банке ВТБ, Газпромбанке, Альфа-банке, Россельхозбанке.

**В чем «фишка»?** По итогам 2015 года SEVERIN DEVELOPMENT вошла в топ-3 лучших компаний на российском рынке технологического и ценового аудита, заняв второе место. Ее клиентами являются известные российские и международные организации: Holcim Lafarge, EVRAZ, Knight Frank, IKEA, HINES, HILTON, RISTON, MR Group, PPF Real Estate, ДОНСТРОЙ, Группа «ПЧН», «Транснефть», СИБУР, «Русская Медная компания», «Русский Стандарт», «Мосэнерго» и другие.



ЖК «Домашний».

В сентябре компания **«Гринвуд»** отметила Чжунцю — праздник Луны и урожая. Он соответствует 15-му дню восьмого месяца по лунному календарю. На следующий день «Гринвуд» отпраздновал день рождения.

**Что:** АО «Гринвуд». Президент Международного торгово-выставочного комплекса GREENWOOD, вице-президент Китайской государственной корпорации «Чентун» — Цай Гуйжу (на фото). Web: [www.greenwoodpark.ru](http://www.greenwoodpark.ru)

**Где:** Москва, Московская область.

**Когда:** Международный торгово-выставочный комплекс GREENWOOD основан в 2010 году.

**Зачем:** Китайская корпорация «Чентун» инвестировала в строительство бизнес-парка GREENWOOD в Москве для решения межправительственных задач, связанных с увеличением объемов товарооборота между двумя странами. Сейчас GREENWOOD работает в качестве торгово-выставочного центра и представляет собой платформу для культурного, политического и коммерческого взаимодействия двух стран. Площадка обеспечивает российскому потребителю прямой доступ к китайским производителям. Бизнес-парк состоит из 15 современных офисных зданий общей площадью более 130 000 кв.м. На 20 га размещена инфраструктура, необходимая для ведения международного бизнеса: шоу-румы различной площади, банки, кафе и рестораны, салоны красоты, бизнес-отель уровня «четыре звезды», конгресс-центр класса А, фитнес-клуб, вертолетный центр и многое другое. На территории комплекса работает логистический 4PL-провайдер (GREENWOOD LOGISTIC), предоставляющий услуги по таможенному оформлению, перевозке грузов всеми видами транспорта, складированию товаров.



**В чем «фишка»?** Уникальность бизнес-парка GREENWOOD — в объединении на одной территории офисных, торговых, выставочных и складских площадей. Здесь можно получить юридические консультации, финансовую поддержку, пройти бизнес-обучение, вести торговлю через Интернет. В 2011 году GREENWOOD был удостоен премии CRE Awards как лучший бизнес-центр класса В. Сегодня арендаторами офисов в бизнес-парке являются более 300 компаний, среди которых крупнейшие международные корпорации из России, Китая, Германии, США, Турции, Вьетнама и других стран.



Бизнес-парк GREENWOOD.



**новый курс**

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## Неликвид федерального масштаба

Российский аукционный дом отчитался о первых торгах по продаже федеральной недвижимости. Аукцион вопреки низкой ликвидности лота удалось провести с первого раза и с большим превышением стартовой цены.

В РОЛИ «дебютанта» выступило здание в городе Киржаче Владимирской области — бывшая автовесовая на ул. Шелковиков, 27/24 площадью менее 100 кв.м, расположенная на участке размером 300 кв. м. В аукционе участвовали четыре претендента, цена объекта в ходе торгов выросла в 2,6 раза — с 80 000 до 210 000 рублей.

Сотрудничество РАД с Росимуществом началось в 2013 году с продажи госпакетов акций. В пилотный перечень лотов, введенных РАД, входил неликвид. Все пакеты были миноритарные, до этого их многократно пытались реализовать силами чиновников, рассказывает генеральный директор компании Андрей Степаненко. А в прошлом году РАД выиграл конкурс Росимущества на выбор продавца недвижимости. «Как и в 2013-м, объекты, пе-

реданные на торги, представляют собой варианты с низкой ликвидностью: аварийные здания разного назначения, гаражи и пр. на городских, в том числе промышленных, окраинах. Но уже первые торги показали эффективность аукционного метода даже для отдаленных территорий с низкой инвестиционной активностью», — говорит г-н Степаненко.

Всего в перечне значится 81 объект. Имущество разбросано по всей стране — от Москвы до Сахалина. Тринадцать адресов в Хабаровском крае, 12 — на Камчатке, восемь — во Владимирской области. Еще 11 объектов находятся в Пермском крае, из них семь — непосредственно в Перми. В Магадане — шесть участков и одно помещение. В Московской области — четыре варианта: наделы на Терновской улице в городе Кашире, в Деревооб-

делочном проезде в Раменском, на улице Сходня в Химках и часть здания на улице Некрасова в Звенигороде. В столице предлагают три помещения на шоссе Фрезера и одно в Зеленограде. Продаются и застройка в Петербурге — на улице Красного Текстильщика. Некоторые из них заняты арендаторами, другие пустуют. Самый крупный лот — территория более 11,7 га в Курске, на ул. Химволокно, 26, где стоят недостроенные насосная станция, резервуар питьевой воды, водонапорная башня, административный корпус и пр.

В составе разнородного имущества есть 15 помещений (в Москве, Новосибирске, Челябинске, Ульяновске), несколько зданий, магазин в Йошкар-Оле и торговый павильон в городе Шумерля (Чувашская Республика). В списке можно найти и весьма специфические активы. Так, на тор-

ги попадут рыболовное судно «Виктория» и крабоводно-перерабатывающее судно «Тигиль» в Сахалинской области, а также рефрижераторы, рыболовные судно «Флинт» и траулеры «Алгезей» и «Волочаевский» в Камчатском крае. Скорее всего, они пойдут на металлолом. Согласно распоряжению федерального правительства, по которому и проводятся аукционы, если торги признают несостоявшимися, то объект надлежит реализовать посредством публичного предложения (то есть с уменьшением стартовой цены).

Даты аукционов по 14 лотам из списка уже назначены. Ближайшие пройдут 4 октября, на них выставлен участок общей площадью 6347 кв.м с расположенными на нем прирельсовым складом, гаражом и котельной в Вологде (Ленинградский тупик, 8 а). Стартовая цена — 17,5 млн рублей.

**продано!**

## Армейские прибыли

**Подведены итоги аукционов Министерства обороны РФ на форуме «АРМИЯ-2016». Бывшие военные автомобили, техника и обмундирование проданы с двукратным превышением начальных цен.**

ТОРГИ за движимое военное имущество проходили в подмосковной Кубинке четыре дня. На них были выставлены автомобили (ЗИЛ, ГАЗ), передвижные полевые кухни, предметы обмундирования (пилотки, сапоги, ватники, шаровары, сумки), термосы, кипятильники и пр. Одним из условий продажи был самовывоз покупок со складов министерства, расположенных по всей стране. Списанную технику и амуницию мог приобрести любой желающий, подавший заявку на участие в аукционах.

Всего удалось реализовать 87 лотов (23 744 единицы техники и обмундирования) на общую сумму более 14,5 млн рублей. Итоговые цены оказались по результатам торгов в среднем в 2,3 раза выше, чем стартовые.

Наибольшим спросом пользовались обмундирование, в частности обувь, а также грузовые автомобили ЗИЛ-131.

Самая оживленная борьба развернулась за право приобрести единым лотом 2500 пар кирзовых сапог, пошитых в 1987 году. В ходе торгов участники подняли начальную стоимость в 24 раза. В итоге цена продажи составила 1,5 млн рублей (против 62 625 рублей на старте). А за 403 пары юфтевых сапог удалось выручить 800 000 рублей (при стартовой цене в 40 000 руб.).

«Аукционы можно смело назвать успешными: реализовано около 70% лотов. Итоги подтверждают наш тезис об актуальности и востребованности выставленных на продажу автомашин и обмундирования, приобретение которых носит сугубо практический смысл. К примеру, ватную одежду и кирзовые сапоги могут успешно использовать на стройках или сельхозработках те, для кого важны качество и износостойкость», — комментирует Динара Усеинова, заместитель генерального директора Российского аукционного дома, который и проводил торги по поручению военных.

**prime location**

## Время для разморозки

Промзону в центре Москвы выставили на торги по стартовой цене в 550 млн рублей. Это площадка Хладокомбината-13, которая сейчас используется под склады.



ТОРГИ по продаже 91,3333% акций ОАО «Хладокомбинат-13» назначены на 30 ноября. Основной актив предприятия — имущественный комплекс в Центральном округе столицы по адресу: Центральный пер., 21 а. В состав комплекса входят участок 8500 кв.м (оформлен в аренду до июля

2021 года) и несколько зданий (по совокупности — 16 500 кв.м). Площадь складов — 12 000 кв.м, офисно-административного корпуса — 1500 «квадратов».

Объекты находятся на территории большой индустриальной зоны, в 600 м от Третьего транспортного кольца и в 2,7 км от Са-

дового кольца. До станций метро «Бауманская» и «Электрозаводская» — 1 км. Рядом с хладокомбинатом расположены бизнес-центр класса В «Переведеновский» и Московский маргаринный завод компании «Юнилевер». Окрестная застройка в основном общественно-деловая.

Хладокомбинат, построенный в 1960-е, сегодня предоставляет услуги по складской логистике. Комплекс располагает возможностью хранения более 10 000 тонн товаров. Основное здание оборудовано холодильными камерами размерами от 100 до 700 кв.м, есть собственная железнодорожная ветка. На территории работает пункт государственного ветеринарного контроля.

Развивать площадку можно как производственно-складской или логистический комплекс, оптово-распределительный центр, говорят в Российском аукционном доме (организатор торгов). Однако близость к центру Москвы и высокая стоимость земли в Центральном административном округе указывают на возможность редевелопмента под объекты общественно-делового назначения. То, что текущая деятельность предприятия генерирует стабильный доход, позволит снизить затраты инвестора на стадии редевелопмента, добавляет Дмитрий Альтбрегин, заместитель директора Московского филиала, начальник коммерческого департамента РАД.

Торги проводятся по поручению собственника.



## хроника

**Приговорная малоэтажка**

Российский аукционный дом продаст с торгов 1,73 га на Службской улице в Павловске (под Петербургом) под строительство жилья. Начальная стоимость лота — 160 млн рублей.

Он реализуется по поручению собственника (компании «Вистбалт»), который уже получил разрешение на строительство (действует до конца 2019 года). На участке можно возвести малоэтажный комплекс площадью 17 000 кв.м, включая 10 600 кв.м жилья.

Торги пройдут 24 ноября. Заявки принимают до 22-го числа. Пятно находится рядом с Павловским парком, в 400 м от железнодорожной станции Павловск, в 15 км от развязки Кольцевой автодороги.

**Куриная стратегия**

Обанкротившиеся птицефабрики «Псковская» и «Новгородская» выставлены на продажу. Их реализуют как единые имущественные комплексы, со всем оборудованием, недвижимостью (цехами, инкубаторами и т.п.) и участками. Фабрики входили в группу компаний «Рубеж». Обе признаны банкротами, на них введено конкурсное производство. Долги «Псковской» составляют 5,3 млрд рублей, «Новгородской» — 2,5 млрд. Основные залоговые кредиторы — ПАО «Сбербанк» и ООО «СБК «Уран».

Птицефабрику «Псковская» до конца марта 2017 года арендуют ООО «Псковский комбикормовый завод» и ООО «Племрепродуктор Назия», птицефабрику «Новгородская» — ООО «Новгородский бекон». Эти договоры прекратятся после продажи.

Фабрика «Псковская» оценена в 756,9 млн рублей, «Новгородская» — в 815,6 млн.

**ВЭБ зовет на торги**

Назначены первые торги по продаже непрофильного имущества Внешэкономбанка (ВЭБ). В списке объектов — два лота в Москве.

Первый — здание в Большом Каретном пер., 4, стр. 4, расположенное в 300 метрах от Садового кольца. Двухэтажный дом с цокольным этажом и мансардой предлагают под представительство или апартаменты. Его площадь — чуть менее 1000 кв.м. Здание оформлено в собственность, участок под ним (2064 кв.м) находится в аренде на 49 лет. Стартовая цена составит не менее 403,88 млн рублей. Торги пройдут 25 ноября.

Второй лот — помещение на 1-й линии Серпуховского Вала площадью 1335,5 кв.м в цоколе и на первом этаже дома № 8. Это Южный административный округ столицы, Даниловский район. В полукилометре находится метро «Тульская», в ста метрах — остановка общественного транспорта. Прежде во встройке располагалось отделение банка, сейчас она пустует. Начальная цена — 200 млн рублей. Аукцион назначен на 28 октября.

Торги проводит Российский аукционный дом по поручению банка. Компания получила контракт по итогам конкурса. Срок действия договора — три года.

**В Псков на шопинг**

Торги по продаже здания ТЦ «Апельсин» в Пскове пройдут 2 ноября. Здание находится на ул. Алексея Алехина, 4 а (микрорайон Овсище). Площадь двухэтажного комплекса (плюс один подземный уровень) — чуть более 2000 кв.м, участка под ним — 1617 кв.м. Здание построено в 2012 году, недвижимость оформлена в собственность. Сейчас здесь продают мебель и одежду second hand. Потенциальным покупателям здание предлагается под ритейл, общественно-деловую функцию, ресторан, фитнес-клуб или развлекательный центр.

«Апельсин» находится в районе жилой застройки. Транспортная доступность хорошая.

Стартовая цена — 46 млн рублей. Задаток для участия в торгах — 5 млн, размер шага — 100 000 рублей.

Английские торги проведет Российский аукционный дом, реализовать объект ему поручил собственник.

## доходное место

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

**«Полушка» за аренду**

Сеть «Полушка» продаст помещения двух своих магазинов в Петербурге и одного в Великом Новгороде на аукционах. Ритейлер намерен остаться в них на правах арендатора.



РОССИЙСКИЙ аукционный дом проведет 21 октября торги по трем помещениям, принадлежащим компании «Продовольственная биржа» (магазины «Полушка»). Их арендатором до 2027 года будет сама сеть дискаунтеров. Первый лот — более 400 кв.м в Петербурге, на Мясной ул., 19–21 (относительно недалеко от Сенной площади). Это четыре помещения: торговая зона в цоколе, а также склад

на первом этаже. В ближайшем окружении продуктовых магазинов нет, подчеркивает продавец. Начальная цена — 60 млн рублей.

Второй лот тоже расположен в Петербурге. Это 467 кв.м на ул. Даниила Хармса, 4 (в составе ЖК «Новая Охта»). Это активно развивающийся район, в котором уже сегодня проживают около 30 000 человек. Крупных продуктовых магазинов и гипермаркетов побли-

зости нет, комментируют в РАД. Стартовая стоимость — 28 млн рублей.

Третий объект находится на пр. Александра Корсунова, 48, в северной части Великого Новгорода. Это двухэтажное здание площадью 1394 кв.м с участком размером 3038 кв.м. Начальная цена — 28 млн рублей.

«Продажа связана со стратегией развития сети «Полушка». Компания выставляет на рынок несколько помещений, оставаясь там в качестве долгосрочного арендатора. При этом ставка будет соответствовать рыночным реалиям (плюс арендатор берет на себя коммунальные платежи). Вырученные от продажи средства сеть направляет на дальнейшее развитие», — комментирует Юлия Акимова, заместитель начальника коммерческого департамента РАД.

Первый магазин «Полушка» петербургского холдинга «Продовольственная биржа» открылся в 2003 году. Сейчас в сеть входят 172 универсама: 123 в Петербурге, 47 — в Ленинградской и Новгородской областях, два — в Подмосковье. Кроме того, компания развивает торговые сети «Всенародный» и «Лайм», а также аптеки «Клевер».

## регионы

**Улетная подготовка**

Юго-Западный филиал Российского аукционного дома стал единственным участником конкурса на выбор продавца имущества аэропорта в Волгодонске. Торги планируются объявить до конца года.

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ комплекс аэропорта Волгодонск принадлежит ОАО «Аэропорт Ростов-на-Дону» (УК «Аэропорты России» Виктора Вексельберга). Земля и взлетная полоса — в госсобственности.

Аэропорт был построен в 70-е годы прошлого века, не работает с 2002-го. Он расположен в 9 км северо-западнее Волгодонска, на северной окраине его города-спутника Цимлянска. Пока функционировал, относился к аэродромам класса В и мог принимать самолеты Ту-134, Як-42 и все более легкие, а также вертолеты всех типов. Длина взлетно-посадочной полосы — 2200 метров. В свое время отсюда осу-

ществлялись регулярные рейсы в 15 городов СССР, в том числе в Москву. В 2010 году, после того как Волгодонск не прошел сертификацию, его исключили из госреестра гражданских аэродромов и перевели в категорию объектов, предназначенных для выполнения авиационных работ. Сейчас здание аэровокзала не используется, но охраняется и поддерживается в нормальном состоянии.

Концепция развития малой авиации в Ростовской области до 2030 года, принятая в 2013-м, подразумевает реконструкцию аэропорта для местных авиалиний после запланированного на следующий год ввода в эксплу-

атацию аэропорта Южный недалеко от Ростова-на-Дону. «Через два года начнется возрождение аэропорта. Это вопрос не только удобства, но и престижа Волгодонска», — пообещал мэр города Андрей Иванов в августе этого года.

Областные чиновники, пытаясь привлечь инвесторов к проекту создания сети аэродромов малой авиации, обещали обеспечить их дорожной и инженерной инфраструктурой, субсидировать ставки по кредитам и снизить налог на имущество.

В обязанности РАД войдут поиск потенциальных покупателей, информационное и юридическое сопровождение сделки, правовая экспертиза документов. Ранее тендер на оценку лота выиграло ООО «РСО». Торги должны быть объявлены до конца года.

Кстати, в 2013-м приобрести волгодонский аэропорт попыталась компания «Волго-Дон», экспортирующая зерно, но не договорилась с собственником.

## анонс

**Реевелопмент с огоньком**

На торги выставлен участок завода «Газаппарат» в центре Петербурга. Площадку предлагают под строительство жилья или коммерческой недвижимости.

РОССИЙСКИЙ аукционный дом проведет 20 октября торги по продаже имущественного комплекса завода «Газаппарат» (входит в состав BaltGaz Групп, крупнейшего производителя и поставщика газового отопительного оборудования в России), который в 2015 году перевез мощности из центра Петербурга в Армавир. При этом в Северной столице решили оставить испытательный центр, инженерную группу и конструкторское бюро. Завод существует с 1945 года, с 2012-го он специализировался на проектировании газовых котлов и водонагревателей, а также на производстве универсальной газовой горелки UNIGAR.

В состав лота входят участок размером 2,6 га на ул. Профессора Качалова, 3, лит. А и стоящие на нем производственно-складские объекты общей площадью 29 500 кв.м. Сегодня большинство помещений сдано в аренду небольшим производителям по краткосрочным договорам. По ПЗЗ участок относится к зоне общественно-деловой застройки и жилых домов. Разрешенная высота — до 42 метров. Согласно проекту планировки территории здесь можно разместить административный комплекс общей площадью 138 420 кв.м.

Пятно расположено в 1,5 км от площади

Александра Невского, Невского проспекта и Александрово-Невской лавры. До проспекта Обуховской Обороны — 310 метров, до КАД — 9 км. «Участок находится в районе старого промышленного пояса Петербурга, где сегодня разворачивается деловое и коммерческое строительство. Рядом с площадкой уже реализуются несколько проектов реновации. Так, на соседнем участке компания «КВС» возводит бизнес-центр класса В+, здание оптовой торговли и котельную», — говорит Юлия Акимова, ведущий эксперт коммерческого департамента РАД.

Начальная цена лота — 650 млн рублей.



## анонс

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## Стремительный дисконт

**Офисный долгострой в Екатеринбурге выставили на торги за 1,385 млрд рублей. Еще в начале года владелец пытался самостоятельно продать его за 3,5 млрд.**

НЕДОСТРОЕННЫЙ бизнес-центр «Карнеол» на ул. Энгельса, 8 (или Гоголя, 23) реализуется в рамках процедуры банкротства. Торги назначены на 11 октября, они пройдут на электронной площадке lot-online.ru. Стартовая цена — 1,385 млрд рублей.

Строительство офисного комплекса на пересечении улиц Энгельса и Гоголя началось в 2009 году. Сейчас он готов примерно на 70%: каркас возведен до 18 этажей (из запланированных 19), фасад смонтирован до 15-го этажа. По проекту комплекс должен был относиться к классу В. Первые девять этажей планировали отдать под паркинг, предполагаемая площадь офисов — 36 000 кв.м. Сначала девелопер обещал сдать бизнес-центр в 2011-м, потом сроки неоднократно переносили. Примерно год назад работы на объекте встали.

В прошлом году в Арбитражном суде Свердловской области начались слушания о признании застройщика (ЗАО «Карнеол») банкротом. С иском выступил банк «Открытие», пытавшийся взыскать с должника 95 млн рублей. Пытаясь урегулировать отношения с кредитором, компания зимой выставила недострой на продажу за 3,5 млрд рублей. Но желающих на него не нашлось. В марте этого года фирму признали несостоятельной.

По данным Уральской палаты недвижимости (УПН), общая арендопригодная площадь действующих офисных объектов Екатеринбурга по итогам I полугодия 2016-го составляет около 2,6 млн кв.м. Строятся еще 289 000 «квадратов». Из функционирующих объектов на бизнес-центры класса В приходится 704 000 кв.м,



на категорию В+ — около 112 000 кв.м. Доля вакантных площадей в классе В+ составляет 16%, на объектах уровня В — 18%. Средняя арендная ставка в бизнес-центрах категории В+ установилась на отметке 930 руб./кв.м в месяц, включая НДС и операционные расходы, В — 700 руб./кв.м в месяц.

Позитивная тенденция заключается в том, что в первом полугодии 2016-го снижение ставок замедлилось, говорят в УПН. Сохранился и даже немного вырос уровень наполняемости объектов. Это дает собственникам основания полагать, что на рынке достигнута некая равновесная цена аренды. Изменения за II квартал 2016-го можно уже назвать корректировкой, а не снижением, внушают аналитики.

## prime location

## Послов ждут на Ордынке

**К продаже готовится особняк на Большой Ордынке в Замоскворечье. Историческое здание можно использовать под представительский офис компании, посольство, ресторан, клуб, жилой особняк, бутиковый отель или клинику.**

ДВУХЭТАЖНЫЙ ДОМ на Большой Ордынке, 63 площадью 1383 кв.м имеет типичный для старой Москвы фасад, обильно украшенный рустованными лопатками и другими лепными деталями. Это объект культурного наследия регионального значения — «Городская усадьба Н.Н. Мальцевой — В.В. Петрова». Здание оформлено в собственность, а участок под ним (682 «квадрата») — в аренду до 2061 года. У усадьбы, как и положено, есть внутренний двор. Сейчас его используют как парковку. С другой стороны здания имеется небольшой палисадник.

По соседству располагаются посольства разных стран и офисы высокой категории. До Садового кольца — 230 метров. На расстоянии до километра есть четыре станции метро: «Добрынинская», «Октябрьская», «Павелецкая» и «Третьяковская».

Собственник разработал проект реставрации, по которому площадь особняка можно увеличить до 2200 кв.м. Получено охранное обязательство. Проведен тендер на выбор технического заказчика по реализации проекта (для разработки и получения разрешительной и технической документации).

До недавнего времени особняк использовали под офисы. Здание оценено в 299 млн рублей, это около 216 000 рублей за «квадрат».

## ДОСЬЕ

Городская усадьба на этом месте существовала с XVIII века. Новое здание вместо выгоревших во время пожара 1812 года строений возвели в 1820 году по заказу Н.Н. Мальцевой. В 1879-м особняк перестроили по проекту архитектора Николая Зубатова.

Современный вид дом получил при купце М.С. Романове в начале XX века, которому, кстати, принадлежал также помпезный доходный дом на углу Малой Бронной и Тверского бульвара, прозванный в народе Романовкой. Последним известным владельцем дома значится Василий Петров, который проживал здесь с 1910 по 1917 год.

## тенденции

## Волокита с «плохими» долгами

**Международный экономический форум «Залогология» провел НП «Профессионалы электронного рынка» при поддержке Российского аукционного дома и Сбербанка. Его участники обсудили работу с проблемным имуществом и пришли к неутешительным выводам.**

ПО ДАННЫМ Сбербанка, в 2015 году в России на продажу были выставлены залоговые объекты общей стоимостью 1,2 трлн рублей, но покупателей на все не нашли, поэтому выручить удалось только 0,5 трлн рублей. При этом 94% всех торгов завершились публичным предложением.

«Процесс реализации залогов неэффективен в принципе», констатирует Евгений Акимов, директор проектов управления по работе с проблемными активами Сбербанка. — Мы продаем слишком долго и слишком дешево. Инвентаризация делается очень и очень медленно. Средний дисконт по залогу составляет 67%. Это значит, что оценка выполнена из рук вон плохо. Зачем

нужно публиковать информацию о каждом этапе аукционов в газете «Коммерсантъ»? Кто вообще читает эту газету по субботам? А платим мы за это очень много. Далее — экспозиция имущества. Мы поздно начинаем ее. Выставлять залоговые объекты с самого начала — с момента инвентаризации. Наконец, стоит отказаться от торгов на повышение цены и сразу продавать имущество только через голландские аукционы».

За последние годы было много сделано для совершенствования процедур независимой оценки, внедрено несколько федеральных стандартов, касающихся сроков экспозиции, затрат на саму оценку и т.п., парирует Кирилл Кулаков, первый заместитель ген-

директора Центра независимой экспертизы собственности. Требования к оценщикам ужесточил и Центробанк.

Решать проблему «плохих» долгов необходимо с момента подачи кредитной заявки, считает Дмитрий Байков из Газпромбанка. «Имущество часто оценивают только по документам, в то время как фактическое состояние объекта уже давно отличается от юридического», — добавляет начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков РАД Ольга Желудкова.

Из-за кризиса на балансах банков стремительно растет число проблемных объектов недвижимости, резюмировал Владимир Гамза, председатель комитета Торгово-промышленной палаты РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям. А работать с ними в России пока умеют лишь единицы.

## хроника

## Грибной сезон

Российский аукционный дом выставил на торги фабрику по выращиванию шампиньонов в Ленинградской области. Тепличный комплекс принадлежит компании «Весна-Тихвин», признанной банкротом по иску Сбербанка. Процедура наблюдения была введена в конце прошлого года, к тому моменту долги компании превысили 115 млн рублей. Весной арбитраж признал ее банкротом.

Единым лотом продают участки площадью 12 га (из них 11 га предназначены для сельхозпроизводства и 1 га — для строительства котельной), а также несколько зданий площадью около 5000 кв.м. Обременение — ипотека в пользу Сбербанка.

Аукцион назначен на 26 октября, стартовая цена лота — 89,8 млн рублей.

## Инвесторы ждут в песках

К продаже готовится 100% долей в ООО «Инвестиционная компания», которой принадлежит лицензия на геологическое изучение, разведку и добычу стекольных песков на участке Дубровский в Думиничском районе Калужской области, выданная до 2038 года. В собственность компании оформлены шесть участков общей площадью 132,5 га, входящих в состав Речинского месторождения тугоплавких глин, и 237,8 га на территории Дубровского месторождения стекольных, формовочных и строительных песков. Надельные участки расположены в районе федеральной трассы М-3 (Москва — Киев), в 243 км от Москвы и в 98 км от Калуги. Начальная цена лота — 340 млн рублей. Возможна доаукционная продажа.

Приказом Минэкономразвития РФ № 36-п освоение этих месторождений включено в перечень инвестиционных проектов Калужской области. Значит, инвестор может рассчитывать на льготное налогообложение на начальной стадии промышленного производства, а затем — на государственное софинансирование (в части возмещения расходов на оплату процентов по кредитам), говорят в Российском аукционном доме (компания готовит торги по поручению собственника).

Сырьевые ресурсы этих месторождений можно использовать в металлургии, стекольной промышленности, строительстве. У предприятия есть предварительные договоры о поставке готовой продукции ООО «Промкомплект», ЗАО «Кселла-Аэроблок-Центр» и ООО «Метрон».

«Инвестор может создать предприятие единого цикла — от добычи до производства конечного продукта, что позволит обеспечить полную независимость от сторонних поставщиков и значительно снизить себестоимость продукции», — говорит Дмитрий Альтбрегин, заместитель директора Московского филиала РАД.

## Гостеприимный банкрот

Гостиница «Ориенталь» в Южно-Сахалинске выставлена на электронные торги в рамках процедуры банкротства собственника — ООО «Восточный альянс».

Отель расположен по адресу: ул. Сахалинская, 2А. Его площадь — 1625 кв.м, размер участка под ним — 768 «квадратов». Гостиница открылась в июне 1999 года, она находится недалеко от парка Гагарин и Южно-Сахалинского бизнес-центра. Номерной фонд — 20 комнат, в том числе — «люксы», оснащенные кухнями. Стоимость размещения — от 2200 рублей в сутки (за «стандарт»).

Торги назначены на 27 октября. Шаг аукциона — 12 млн рублей.

## БТИ прокатит до торгов



Московское областное бюро технической инвентаризации продает через Российский аукционный дом три автомобиля Mercedes 2009-го и 2011 годов выпуска (S 350, E 300 и ML 32), закрепленных за ГУПМБТИ на праве хозяйственного ведения. Машины черного цвета, в нормальном состоянии, ремонта не требуют. Стартовые цены — 834 790, 890 800 и 1 367 500 рублей.

Торги пройдут 21 октября в московском офисе РАД в Хрустальном переулке. От претендентов требуется до 19 октября внести задаток (10% от начальной стоимости лота).

Автомобили реализуют по поручению ГУПа, договор с продавцом подписан в начале сентября.



 **круглый стол**

Подготовила Евгения ИВАНОВА

# Непрофильные закрома

На фоне кризиса руководство страны озаботилось обилием непрофильного имущества у госкорпораций и потребовало продать все лишнее. Так можно будет сократить расходы на содержание избыточных активов и найти дополнительное финансирование для госучреждений. По поручению президента федеральное правительство должно в середине октября представить программу реализации имущества дочерних и унитарных предприятий госкомпаний. По предварительным данным, в нее войдут порядка 5000 объектов. О том, как продавать эту недвижимость и как ею нужно распоряжаться, шла речь на бизнес-завтраке «Тонкости управления корпоративной собственностью», который состоялся в рамках инвестиционного форума PROEstate.



## УЧАСТНИКИ «КРУГЛОГО СТОЛА»



**Александр ШАРАПОВ**, президент BECAR Asset Management Group



**Андрей СТЕПАНЕНКО**, генеральный директор Российского аукционного дома



**Борис СЕЛИВЕРСТОВ**, директор по управлению активами ОАО «Кировский завод»



**Ян КАРЕВ**, заместитель директора департамента управления собственностью АО «Объединенная судостроительная корпорация»



**Александр ОЛЬХОВСКИЙ**, вице-президент Банка ВТБ (ПАО)

### Александр ШАРАПОВ:

– В свое время мы начали с обслуживания Росимущества. Поняв, как функционируют подобные госструктуры, их сложности и возможности, стали активно взаимодействовать с другими: Альфа-банком, Сбербанком, Объединенной судостроительной корпорацией. Выиграли контракт на обслуживание малых вокзалов и платформ РЖД. У нас самая распространенная сеть представительств в России, мы присутствуем в 2500 населенных пунктов.

Изучая мировой опыт, мы встретили термин asset-management — управление активами, которому уже более ста лет. Конечно, можно использовать и нашу практику, и, возможно, мы даже можем поучить кого-то, например, работе в кризисной ситуации. Но нельзя постоянно существовать в таком режиме. Как раз тому, как работать системно, я и предлагаю посвятить наш разговор.

### Андрей СТЕПАНЕНКО:

– Масштабная приватизация, которую проводит Правительство РФ, включает продажу имущества госкорпораций. В Указе президента сказано, что непрофильные активы нужно выявлять, а если они не используются в производстве, то реализовать — через компании, которые торгуют федеральной собственностью. Процесс непростой, но хорошо, что правительство задумалось над этим и стало устанавливать определенные рамки. Ведь не секрет, что многие госкомпании реализовывали имущество самостоятельно, и не всегда рынок знал, как оно продается, каковы условия определения «непрофильности», что это были за торги и инвестиционные конкурсы.

Сейчас появились списки объектов, но понимания, что с ними делать (сдавать в аренду, проводить инвестиционные конкурсы, передавать в доверительное управление или просто продать на электронных торгах), нет. Никто не просчитывает, сколько тратится на содержание и эксплуатацию этого добра. К тому же многие на самом деле не хотят от него избавляться.

Стратегия распоряжения имуществом необходима. Кто-то уже задумывается об этом и при-

влекает asset-менеджеров, чтобы ее написать, но в большинстве компаний этого еще нет.

### Александр ШАРАПОВ:

– Интересный пример — корпорация Unilever, имеющая заводы более чем в 100 странах. Стратегия следующая: мы производственники, а не собственники недвижимости. То есть компания принципиально не вла-

**В сентябре к критике госкомпаний, содержащих непрофильные объекты, подключилась Федеральная антимонопольная служба. Глава ведомства Игорь Артемьев заявил, что безответственные исполнители поручения президента должны быть наказаны. «Вчера я летел в самолете, открыл журнал. Там Газпром зазывает на коммерческой основе в одну из своих резиденций — в дом отдыха, чтобы заработать на туристических услугах, — рассказал он журналистам. — Хочу себя и вас спросить: им больше нечем заняться? Рестораны, дома отдыха, закрытые резиденции...» Правда, в Газпроме сразу же ответили, что рекламировали олимпийский горно-туристический центр «Газпром», «продавать который указаний не было».**

дее даже своим профильным имуществом. Арендные договоры заключаются не на десять лет (потому что это среднесрочная перспектива), а на 25.

Если вы приедете на крупный завод в Европе, там прописано, что сотрудники должны заниматься производством, а не эксплуатацией. Что касается железных дорог, то есть специальный европейский акт, по которому ни одна компания в Европе не имеет права одновременно и заниматься транспортировкой как основной деятельностью, и эксплуатировать. Для обслуживания дорог создается отдельная структура. Этот процесс у них начался в 1985 году.

Вот от этих трендов мы отстаем...

### Борис СЕЛИВЕРСТОВ:

– Проблемы у частных и государственных компаний схожие. Кировский завод — большое предприятие, с большим количеством активов. Конечно, для начала необходима инвентариза-

ция, затем — разработка стратегии. Пока их нет, очень трудно что-то предпринимать.

Я бы разделил всю недвижимость не только на профильную и непрофильную, но и на профильную производственную и социальную. Даже без стратегии понятно, что с социальными объектами нужно что-то делать: они находятся в неудовлетворительном состоянии. Продать их за хорошие деньги сегодня невозможно

разобщенность активов (от Дальнего Востока до Мурманска), закрытость территорий и пр. Мы начали эту работу не столько от осознания проблемы, а потому, что госкомпаниям было поручено разработать программы управления издержками. Одна из мер их снижения — аутсорсинг эксплуатации. Что касается непрофильных активов, в методических указаниях Росимущества говорится, что у предприятия должна быть стратегия. У нас, как и у большинства госхолдингов, она весьма общая. Но довольно точно определенный критерий профильности, названный Росимуществом, позволил нам составить полные реестры по всей группе компаний. И уже скоро будет объявлен первый аукцион по объектам Адмиралтейских верфей в Петербурге — несколько этажей в бизнес-центре класса В на проспекте Медиков.

разобщенность активов (от Дальнего Востока до Мурманска), закрытость территорий и пр.

Мы начали эту работу не столько от осознания проблемы, а потому, что госкомпаниям было поручено разработать программы управления издержками. Одна из мер их снижения — аутсорсинг эксплуатации. Что касается непрофильных активов, в методических указаниях Росимущества говорится, что у предприятия должна быть стратегия. У нас, как и у большинства госхолдингов, она весьма общая. Но довольно точно определенный критерий профильности, названный Росимуществом, позволил нам составить полные реестры по всей группе компаний. И уже скоро будет объявлен первый аукцион по объектам Адмиралтейских верфей в Петербурге — несколько этажей в бизнес-центре класса В на проспекте Медиков.

### Александр ШАРАПОВ:

– Сначала объект нужно передать в доверительное управление, создать денежный поток: на современном рынке реализовать актив без доходов невозможно. Упаковав его, через год-два можно продать. Решиться на это крупным компаниям тяжело, но у них хотя бы есть такие возможности, а вот унитарные предприятия по закону просто не могут передать объекты в доверительное управление.

### Александр ОЛЬХОВСКИЙ:

– ВТБ тоже в каком-то смысле производственная корпорация: мы производим деньги. Для занятия основной деятельностью у банка есть имущество, которое находится в управлении нашего административно-хозяйственного департамента. По непрофильным активам сформирована четкая позиция, закрепленная на уровне законодательного совета: все они должны быть реализованы. Мне кажется, это правильно.

Государство должно передавать непрофильные активы в частные руки, где управление ими будет более эффективным. Но очевидно, что у госкорпораций есть конфликт интересов, и руководство нужно мотивировать на такие процессы (приватизацию, выбытие имущества).

но, для этого нужно объект привести в порядок, сделать так, чтобы он был востребован рынком. К сожалению, это требует очень больших инвестиций.

### Александр ШАРАПОВ:

– Есть примеры, когда соцобъекты приносят прибыль. Не стоит всегда смотреть на них как на затратную часть. Это не только мировой опыт, в России тоже есть весьма успешные кейсы и со стадионами, и с детскими садами. Например, в нашем портфеле есть реализованный проект ледовой арены, которая приносит 10–12% годовых прибыли.

### Ян КАРЕВ:

– Seriously заниматься недвижимостью мы начали 3,5 года назад, когда создали департамент управления собственностью. Проблем, как у любого крупного государственного предприятия, у холдинга много: географическая