

ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



Мария ИВАНОВА:

«Нам придется преодолеть скептицизм бизнеса»

Самарские девелоперы с купеческим размахом наращивают торговые площади и восполняют дефицит деловых центров в городе. Однако в лоббировании своих интересов в коридорах власти местный бизнес заметно уступает «пришельцам» — столичным и зарубежным компаниям. О том, как построить диалог между бизнесом и властью на растущем региональном рынке, рассказывает Мария Иванова, заместитель полномочного представителя РГУД по Самарской области, руководитель мультимедиацентра «Строительство. Недвижимость. Rent&Sale» (стр. 2).

интервью



Евгений ЧУДАЕВ:
«В комплексном проекте можно работать с низкой маржей»

Переход от точечной к комплексной квартальной застройке характерен для большинства российских городов-миллионников. Самара смогла пойти чуть дальше — к созданию города-

спутника. Градостроительную революцию на местном рынке обеспечила компания «Древо» с проектом «Южный город». До 2032 года на площади более 2000 га предполагается возвести до 6,5 млн кв.м жилья. С этим проектом к концу 2014-го компания может занять до 20% рынка недвижимости Самары. Подробности рассказывает Евгений Чудаев, генеральный директор ДК «Древо» (стр. 8).

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



нулевой цикл

Hilton обживает в Омске

Воронежский «Основа Холдинг» приступил к строительству отеля Hilton Garden Inn на месте бывшей обувной фабрики «Луч» в Омске, рядом с Успенским кафедральным собором. Примечательно, что это не единственный проект Hilton в городе (стр. 3).

прецедент

Металлурги на сцене

В уральском городе Верхняя Пышма строится универсальный гастрольный театр. Проект, который сравнивают с Городским театром в Карловых Варах в Чехии, реализует Уральская горно-металлургическая компания (стр.3).

опрос

Американская премудрость

Российская гильдия управляющих и девелоперов подписала соглашение о сотрудничестве с международной Ассоциацией собственников и управляющих зданиями (Association of Building Owners and Managers, BOMA). В его рамках Гильдия будет обучать специалистов американскому стандарту измерения и расчета коммерческих площадей и начнет выдавать сертификаты специалистам, которые одолеют этот курс. Мы спросили участников рынка о стандарте BOMA и о перспективах работы с ним на отечественном рынке (стр. 6).

правила игры

Не дохода ради

Вступил в силу 217-ФЗ, определяющий работу с некоммерческим жилым фондом. В нем прописана возможность частных инвестиций в этот сегмент и даже определены некоторые льготы для будущих застройщиков доходных домов (стр. 9).

радNEWS

Казань в ассортименте

Российский аукционный дом организует торги по пакетам акций и долей шести компаний, принадлежащих казне города Казани. В списке объектов — привлекательные для инвесторов предприятия (стр. 11)

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

ДАТА ВЫПУСКА
сентябрь 2014 года

ЗАЯВКИ НА РЕКЛАМУ
до 31 июля 2014 года

информационно-аналитический ежегодник

НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ '2014

ПАРТНЕР ИЗДАНИЯ:



УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:

НП НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРГА
ИНФОРМАЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР

Руководитель проекта **Дмитрий Синочкин** тел.: +7 (812) 327 2719, +7 (812) 916 7094,
e-mail: dima@np-inform.ru, n-peter@mail.ru

Главный редактор **Анастасия Ясинская** тел. +7 (812) 327 2719
e-mail: nastya@np-inform.ru

Директор по рекламе **Андрей Колганов** тел. +7 (812) 716 5353
e-mail: kolganpp@mail.ru



дела корпоративные

От Астаны до Дюссельдорфа

Список членов Российской гильдии управляющих и девелоперов во втором квартале пополнился 27 компаниями из Москвы, Московской области, Петербурга, Екатеринбургa, Казани, Владивостока, Ангарска, Тюмени, Дюссельдорфа и Астаны. Перечисляем новичков:

1. Imagine Estate (Москва)
2. «Аренасолошн» (Москва)
3. «Глубина» (Москва)
4. Строительная группа ANIS/Olympia (Петербург)
5. ГК «Леорса» (Петербург)
6. УК «Аренда-сервис Казань» (Казань)
7. Ангарский технопарк, ООО «МАКСИ-МАКС» (Иркутская обл., Ангарск)
8. ГК «ИНЖГЛОБАЛ» (Москва)
9. «Классик» (Москва)
10. ГК «ТИС» (Тюмень)
11. Первое кадастровое бюро (Петербург)
12. МТС (Москва)
13. «ЭнергоСтар» (Москва)
14. APEX Consulting Group (Москва)
15. «Керемет IT» (Казахстан, Астана)
16. OWRP (Германия, Дюссельдорф)
17. ДВЦУН (Владивосток)
18. ВК «Аэросоюз» (Московская область)
19. «Немецкие домофоны» (Москва)
20. «Фермакс МСК» (Москва)
21. ЦНЭС (Москва)
22. «Элма Групп» (Москва)
23. АМ «Мельниченко» (Петербург)
24. «Респект» (Петербург)
25. DOSPEL (Москва)
26. ТПК «Уралобувь» (Екатеринбург)
27. «РосСтройИнвест» (Петербург)

Гильдия — за этику

В составе РГУД планируется создать «конфликтную» комиссию, так называемый третейский суд. Она будет разбирать сgjh среди компаний — членов Гильдии. Кроме того, партнерство намерено пересмотреть существующий внутренний Кодекс этики, добавив в него несколько новаций.

Магистры «позеленели»

РГУД и Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет подписали соглашение о сотрудничестве в области green-девелопмента. В рамках договора будут разработаны учебные программы в области «зеленых» технологий строительства. «Магистры МГСУ готовы изучать современные подходы в области строительства, особенно в сфере энергоэффективных технологий. РГУД намерена поощрять и поддерживать магистров, для этого будет создан специальный фонд, из которого станут выплачивать стипендии студентам, работы которых посвящены проблематике энергоэффективности в недвижимости», — разъясняет Вера Бурцева, председатель Комитета по энергоэффективности и устойчивому развитию РГУД. «Девелоперы как никто другой сегодня испытывают недостаток в профессиональных кадрах. Сотрудничество с ведущим вузом страны позволит сфокусировать внимание молодых специалистов на наиболее актуальных темах», — говорит президент РГУД Андрей Степаненко.

Северные КОТЫ

Тюменское представительство РГУД провело «круглый стол», посвященный комплексному освоению территорий. Участники мероприятия обсудили местный и европейский опыт реализации таких проектов. В качестве примеров комплексной застройки Андрей Табанков, председатель Тюменской областной общественной организации Союза архитекторов России, привел проекты в Лондоне, Милане и Гамбурге. «В их составе не только многоквартирные дома, есть и коммерческие комплексы, парки, зоны отдыха, социальные объекты. Все это превращает такие микрорайоны в мини-город в городе», — рассказал он. — Одна из российских проблем в том, что у нас все крутится вокруг жилья. Застройщики сосредоточены на возведении максимального количества жилых «квадратов» и мало внимания уделяют multifunctionality». «Разрабатываются прекрасные проекты, но вот их реализацией — беда», — констатировал Алексей Усов, заместитель директора Департамента архитектуры и градостроительства Тюмени.

Евгения ИВАНОВА

интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



бизнесом и властью на растущем региональном рынке, рассказывает Мария Иванова, заместитель полномочного представителя РГУД по Самарской области, руководитель мультимедиацентра «Строительство. Недвижимость. Rent&Sale».

— Каков сейчас основной тренд на рынке недвижимости Самары?

— Как и в других регионах, рынок весьма инертно восстанавливался после кризиса. Первые тенденции, которые говорили о развитии, обозначились только в 2012 году. В 2013-м определился рост, а в 2014-м началось бурное развитие. В первую очередь это касается жилой недвижимости. По оценкам некоторых экспертов, рынок новостроек в Самаре растет примерно теми же темпами, что в 2007–2008 годах. Исходя из нынешней динамики цен и покупательской активности аналитики сходятся во мнении, что к концу года будет сложно найти квартиры на «первичке» в центре города дешевле 60 000 руб./кв. м. Когда мы говорим о такой локации, то имеем в виду не только исторический, но и современный центр города. При этом в начале 2012-го средняя стоимость «квадрата» была 44 000 руб., в начале 2013-го — около 48 000 руб., а в начале этого года — 54 000 руб.

— Коммерческая недвижимость развивается так же быстро?

— Во-первых, девелоперы обратили внимание на офисы. После 2008 года они толком не занимались строительством и запуском деловых центров, а все встроены помещения, если была такая возможность, превращали в торговые. Разница в арендной ставке это оправдывала: в кризис торговые встройки сдавали дороже в два-три раза. Но это привело к тому, что в течение почти пяти лет формировался дефицит достойных предложений в офисном сегменте. А рынок торговых помещений стал слишком конкурентен, можно сказать, перегрет. При этом на разных стадиях строительства сейчас находятся целых семь крупноформатных торгово-развлекательных центров.

Очевидно, что торговый сегмент ждет выравнивание, а офисный — рост. Арендным ставкам на магазины расти уже некуда, зато у офисного «квадрата» потенциал есть. Не зря же «главный по торговым центрам» в Самаре — девелопер «Виктор и Ко» — приобрел в этом году офисный комплекс. У этой компании дешевых площа-

дей не бывает в принципе, так что нас ждет новый ценовой ориентир.

В августе сдается в эксплуатацию БЦ «Башня». Недостроенное здание в районе Центрального автовокзала много лет использовалось как рекламная конструкция. Начало его строительства пришлось на кризис, проект был заморожен. Несколько раз предпринимались попытки продать «незавершенку», но желающих не находилось. Теперь объект позиционируется как «бизнес-крепость» и претендует на класс А. В центре Самары под бизнес-центр репрофилирован проект гостиницы, что тоже показательно.

Вторая ключевая тенденция связана с тем, что муниципалитет совместно с Министерством имущества отношений ликвидировал незаконные точки нестационарной торговли, а попросту — киоски и автолавки. Согласно программе развития нестационарной торговли киоски останутся только там, где не хватает магазинов. У стритрейла сразу открылось второе дыхание. Всем ларечникам пришлось занимать места на первых этажах домов. Средняя цена квадратного метра торговых встроек, по данным ГК «Поволжский Центр Развития», с начала года увеличилась на 6,3% и сейчас составляет 64 600 руб., а в центре города доходит до 72 200.

— Что станет событием года в Самаре в 2014-м? Какие проекты вызывают интерес и дискуссии в профессиональной среде?

— Это год активного старта ранее заявленных крупных градостроительных объектов. Начинается реализация проекта «Самара-Центр», который включает все форматы недвижимости: жилье бизнес-класса, торгово-развлекательный центр площадью 150 000 кв.м, офисные здания, гостиницы и апартаменты. Ожидается утверждение проекта планировки территории бывшего завода ЗИМ. Ее ждет комплексный редевелопмент. Проект тоже multifunctional и включает ТРК городского масштаба.

Очень интересен проект «Хлебная площадь» — реконструкция исторического центра Самары под руководством

Мария ИВАНОВА:

«НАМ ПРИДЕТСЯ ПРЕОДОЛЕТЬ СКЕПТИЦИЗМ БИЗНЕСА»

Самарские девелоперы с купеческим размахом наращивают торговые площади и восполняют дефицит деловых центров в городе. Однако в лоббировании своих интересов в коридорах власти местный бизнес заметно уступает «пришельцам» — столичным и зарубежным компаниям. О том, как построить диалог между

ОАО «Ленгипрогор» (Петербург). Он решает сразу несколько проблем — от сноса ветхого и аварийного жилья до застройки промышленной территории 120 га разнообразными объектами. К слову, сейчас 80% земли в историческом центре имеет промышленную функцию.

Крупные жилищные проекты, получившие известность по всей России и вызывающие оживленную дискуссию среди профессионалов, — это «Кошелев-проект», в первой очереди которого уже живут 50 000 человек, и «Южный город».

Комплексное развитие этих территорий, а также объекты, которые будут строиться к Чемпионату мира по футболу, подразумевают развитие транспортной системы города, появление транспортно-пересадочных узлов. Есть проект канатной дороги от «Южного города» до железнодорожного вокзала.

— Бизнес и власть взаимодействуют гармонично?

— Бизнес в регионе вести сложно, невозможно планировать его развитие на долгосрочную перспективу. В Самаре до сих пор не приняты новые правила застройки и землепользования. Из-за длительного недопонимания между руководством области и города девелоперы оказались в информационном и законодательном вакууме. Сейчас губернатор и мэр нашли общий язык. Приводится в порядок региональное законодательство, создаются регламенты для взаимодействия всех ветвей власти. Но процесс этот небыстрый.

В то же время в Самаре пройдут игры ЧМ-2018. Этот факт работает на инвестиционную привлекательность и подгоняет власти, заставляя решать проблемы регулирования быстрее. Поэтому мы все-таки ждем, что в этом году будет обнародован и утвержден Генеральный план строительства, приняты ПЗЗ и Генпланы всех муниципалитетов и поселений.

В регионе бизнес сильно зависит от власти. Это и плохо, и хорошо. С одной стороны, приходят инвесторы, заключаются контракты. Но в основном это крупные федеральные и международные холдинги. Их приводят губернатор и пер-

вые лица области, т.е. работает механизм «ручного управления». Частному бизнесу, у которого нет доступа к первым лицам, сложно реализовать инвестпроект. С другой стороны, помощь и поддержка властей крайне важна для девелопмента. Иногда без участия официальных лиц просто не обойтись.

В Самаре разработана Стратегия развития города до 2025 года. В ней выделены приоритетные направления, в которые инвесторы обязаны «встроиться», чтобы получить поддержку.

— Чего ожидает профессиональное сообщество от деятельности РГУД в регионе?

— Сейчас региональное представительство Гильдии немногочисленно — восемь компаний. Кризисные годы и трудности восстановительного периода снизили интерес девелоперов к профессиональным организациям. Хватало других забот, поэтому некоторые компании в сложные времена покинули РГУД. Я считаю, что это проблема. Она говорит о незрелости рынка и игроков, которые на нем работают, о закрытости девелоперского бизнеса. Ну и конечно, об отсутствии у профессиональных организаций явных лоббистских возможностей. Нам предстоит преодолеть скептицизм и потребительское отношение компаний к членству в Гильдии. Стоит отметить, что именно те фирмы, которые остались в партнерстве, сейчас очень активно развиваются.

Нам важно не просто увеличить число компаний, но добиться, чтобы членство приносило ощутимые преимущества: работало на конкурентоспособность бизнеса, обеспечивало интеграцию компаний в совместные проекты с властями. Мы намерены активно участвовать в инициативе РГУД по разработке и составлению рейтинга торговых центров. Самарская делегация поедет на инвестиционный форум PROEstate, там будет стенд Самарской области. На 25 сентября намечена межрегиональная конференция «Куда уходит бизнес: тенденции развития коммерческой недвижимости в Самарском регионе», которая проводится совместно с РГУД. Традиционно мы планируем проводить Рождественский саммит, популярный в деловых кругах.

нулевой цикл

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Hilton обживает в Омске

Воронежский «Основа Холдинг» приступил к строительству отеля Hilton Garden Inn на месте бывшей обувной фабрики «Луч» в Омске, рядом с Успенским кафедральным собором. Примечательно, что это не единственный проект Hilton в городе.



Строительство Hilton Garden Inn в Омске уже началось.

ЧЕТЫРЕХЗВЕЗДОЧНЫЙ отель появится на Интернациональной ул., 29. Чтобы запустить этот проект, «Основа Холдинг» в прошлом году

продал контрольный пакет акций гостиницы «Омск» на улице Иртышская набережная. Недавно НПО «Мостовик» по заказу застройщика заверши-

ло проектирование, получено разрешение на строительство. Сейчас проходит конкурс на выбор генподрядчика, победитель станет известен в середине августа. Стоимость строительства оценивается примерно в 500 млн рублей.

На территории стройплощадки находится памятник регионального значения — сельскохозяйственный склад переселенческого управления (производственный корпус обувной фабрики) 1915 года постройки. Компания обещает отреставрировать его и включить в свой проект, разместив здесь деловую зону.

По данным девелопера, общая площадь шестиэтажного комплекса превысит 9500 кв.м. Помимо 180 номеров здесь расположатся конференц-залы, фитнес-центр, заведения общепита,

магазины, spa-комплекс, паркинг. В корпусе площадью более 3000 кв.м разместятся офисы и апартаменты.

Примечательно, что этот проект реализуется параллельно со строительством в Омске еще одного отеля под управлением Hilton. По данным местных чиновников, конкурирующий объект — незавершенный бизнес-центр на пр. Мира, 1/1. Под гостиницу его перепрофилирует компания «Л-Финанс». Очевидно, что оба отеля постараются ввести к 2016 году, к празднованию 300-летия Омска.

«Основа Холдинг» с 2011-го является партнером Hilton Worldwide в России, говорится на сайте компании. По условиям стратегического соглашения о развитии за пять лет должны быть построены 10-11 гостиниц. Уже открыт отель Hampton by Hilton в Воронеже, возводятся Hampton by Hilton Volgograd City Center и Hampton by Hilton Ufa.

прецедент

Металлурги на сцене

В уральском городе Верхняя Пышма строится универсальный гастрольный театр. Проект, который сравнивают с Городским театром в Карловых Варах в Чехии, реализует Уральская горно-металлургическая компания (УГМК).



Новый театр станет крупнейшим в Свердловской области.

ТЕАТРАЛЬНЫЙ комплекс появится в центре Верхней Пышмы, между улицами Ленина, Фрунзе и Козицына, рядом с парком и прогулочной зоной и на-

против Музея военной техники. Сейчас на площадке идут работы нулевого цикла, завершить объект рассчитывают к 2015 году. Около года должно уйти на обустройство здания, так что для посетителей и гастролеров театр откроется в 2017-м.

Зал универсального комплекса будет рассчитан более чем на 700 зрительских мест. «Изыюминкой» проекта станет трансформируемая сцена, которая сможет подниматься, опускаться или менять конфигурацию. Здание обещают оснастить уникальным оборудованием, которое позволит не только показывать здесь классические спектакли, но и проводить концерты, в том числе и рок-исполнителей. Оркестровую яму при необходимости мож-

но превратить в танцпол. На первом и пятом этажах расположатся зоны отдыха, кафе и ресторан. Значительную часть помещений выделит под гримерки, места отдыха артистов и залы для репетиций. Общая площадь здания составит 18 300 кв.м.

Театр должен стать самым крупным во всей Свердловской области. В УГМК говорят, что этот проект разрабатывает компания, занимавшаяся реконструкцией Мариинского театра в Петербурге. Имя ее, правда, не называют.

Стиль будущего комплекса строители определяют витиевато: как смешение неobarocko, неоренессанса и модерна. При разработке проекта архитекторы ориентировались на городской театр в Карловых Варах. Однако в УГМК отмечают, что размеры уральского комплекса гораздо больше.

Собственной труппы у театра не будет, рассказал Андрей Козицын, генеральный директор «УГМК-Холдинг», на его сцену будут приглашать гастролирующие коллективы со всей страны.

хроника

Инкогнито на складе

S.A. Ricci объявила о сделке по аренде складского комплекса ООО «Простор СФ» класса В+ в Москве. Площади заняла транспортная компания, название которой не разглашается. Договор заключен на пять лет. Общая площадь складского комплекса — 12 700 кв.м. Он расположен на 16-м км МКАД, между Новогорьевским шоссе и улицей Энергетиков. «Эта сделка подтверждает, что основной спрос на складские помещения сейчас формируют логистические и транспортные компании (30%), а также ритейлеры (35%)», — говорит Дмитрий Герастовский, директор департамента складской недвижимости S.A. Ricci.

Осетинский дебют

ГК «Торговый Квартал» приступила к проектированию торгово-развлекательного центра во Владикавказе. Открытие очередного ТРК под вывеской «Торговый Квартал» запланировано на III квартал 2016 года. Он расположится в Северо-Западном муниципальном округе города, на въезде во Владикавказ со стороны аэропорта. Комплекс станет крупнейшим торговым и досуговым центром не только для Владикавказа, но и близлежащих городов. Общая площадь составит 85 000 кв.м, арендопригодная — 61 000 кв.м. Предусмотрен паркинг на 1900 машин. «Якорными» арендаторами станут продовольственный гипермаркет, гипермаркеты бытовой техники и электроники, а также спортивных товаров, девятизальный кинотеатр, детский развлекательный центр и фитнес-клуб.

«Торговый Квартал» — первый крупный федеральный девелопер торговой недвижимости, который решил работать в нашем регионе», — говорит начальник управления предпринимательства и сопровождения инвестиционных проектов Владикавказа Зураб Дзоблаев. Местные власти рассчитывают, что проект московской компании станет примером для других инвесторов.

ЕУ пришел к студентам

Компания ЕУ организует аукционы по неиспользуемой недвижимости Дальневосточного федерального университета (ДВФУ). Всего вуз планирует избавиться от 55 объектов. ЕУ стала победителем конкурса на право продажи первых 17. Четырнадцать из них расположены во Владивостоке, еще три — в Уссурийске и Партизанске. Активы выставят на электронные аукционы. По словам Алексея Ерохина, руководителя офиса компании ЕУ на Дальнем Востоке, торги пройдут с сентября 2014-го по апрель 2016-го на Единой государственной электронной торговой площадке. Аукционы по четырем лотам уже объявлены. На реализацию попали нежилые помещения, административное здание, казарма и гараж общей площадью более 2500 кв.м. Презентацию недвижимости ЕУ проведет во Владивостоке и Москве.

«Парад» для банка

В Барнауле на пр. Ленина, 106 откроется региональный операционный центр и call-центр Альфа-банка (филиал «Алтайский»). В семизэтажном здании площадью 12 217 кв.м будут работать 1600 сотрудников компании. Это бывшее торгово-офисное здание «Парад», которое банк приобрел в мае прошлого года. Проектом его реконструкции и отделки управляет Cushman & Wakefield. Работы заняли меньше года.

«Вернисаж» с едой

Холдинг «АйБи ГРУПП», разработчик концепции и эксклюзивный брокер проекта ТРК «Вернисаж» в Кингисеппе, подписал предварительный договор с сетью супермаркетов SPAR. Этот ритейлер — один из первых арендаторов комплекса. Компания займет примерно 2000 кв.м и станет продуктовым «якорем» «Вернисажа».

ТРК общей площадью около 21 500 кв.м планируется открыть в IV квартале следующего года. Здесь будут работать сетевые супермаркеты бытовой техники и детских товаров, фитнес-центр, торговая галерея из 80 магазинов одежды и обуви, фуд-корт на шесть ресторанов, шестизальный кинотеатр «Кинополис» и семейный развлекательный центр.

Региональный форум
БИЗНЕС НЕДВИЖИМОСТЬ
консалтинг > инвестиции > управление

2 октября
Тюмень, Технопарк
ул. Республики, 142

bn.kvobzor.ru ☎ 500-010

16+

СЕКРЕТЫ УСПЕХА от лидеров рынка

ВРУЧЕНИЕ НАГРАД лучшим проектам

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ на большой выставке

При поддержке правительства Тюменской области

Организаторы:

Бизнес-квадраты **ДЕЧОВА** ГРУППА КОМПАНИЙ

Генеральный партнер:

СБЕРБАНК

Стратегический партнер: **РГУД** (РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ)

Генеральный информационный партнер: **Вслух.ru**

Гостеприимный партнер: **merit**

Интернет-партнер по коммерческой недвижимости: **ARENATOR RU** (коммерческая недвижимость)

Информационные партнеры: **Тюменский БИЗНЕС журнал** **КВОБОЗОР** (реклама)

хроника

Лыжи для Балтыма

«ЮИТ Уралстрой» определил победителя конкурса на разработку концепции застройки 76 га в пос. Балтым на границе с Екатеринбург. Компания намерена возвести здесь квартал на 270 000 кв.м жилья.

Первое место получил проект под названием OCTOPUS мастерской «Мастерплан». По замыслу авторов, на территории квартала появится горнолыжный комплекс, который будет работать круглый год. В разные стороны от него разойдутся пешеходные улицы.

К работам на объекте рассчитывают приступить во второй половине 2016 года, завершить квартал — в конце 2017-го.

Новоселье архитекторов

Архитектурно-инжиниринговая компания Homeland Group арендовала лофт-студию площадью 1500 кв.м в деловом комплексе в Партийном пер., 1 недалеко от Садового кольца (Москва). Собственник объекта — ОАО «ЗВИ», консультант сделки — CBRE.

Комплекс имеет практически неограниченные электрические мощности, а также склады, шоу-румы, съемочные площадки и многое другое, говорит Дарья Афанасьева, заместитель директора отдела офисных помещений CBRE (Россия).

«Зелень» для футболистов

Шесть новых стадионов, которые будут построены в России для Чемпионата мира 2018 года, сертифицируются по экологическому стандарту BREEAM. Компания JLL выступает в качестве оценщика по объектам в Самаре, Волгограде и Нижнем Новгороде. «Стадионы для ЧМ-2018, спроектированные по стандартам BREEAM, поднимут планку экологического проектирования и строительства в России», — полагает Ксения Агапова, заместитель директора направления экологических инноваций компании JLL.

Основные экологические характеристики проектов: высокоэффективное освещение, общее потребление энергии на 40% меньше, чем в традиционном здании, помещения для раздельного сбора отходов, водосберегающая сантехника и пр.

Старт в Eightedges

ГК Leorsa при посредничестве Knight Frank St. Petersburg заключила первую сделку по аренде в бизнес-центре Eightedges на Малоохтинском пр., 45 (Петербург). Объект сдан в эксплуатацию в апреле. Арендатор — компания IMCD Russia. Договор на офис площадью 204 кв.м на четвертом этаже заключен на 13 лет. «Помещение клиент получит «под ключ», управлять зданием будет западная компания по европейским стандартам», — говорит руководитель направления офисной недвижимости Knight Frank St. Petersburg Марина Пузанова.

По данным компании, заполняемость бизнес-центра в соответствии с соглашениями о намерениях и предварительными договорами еще в апреле достигла 70%. Средняя арендная ставка сейчас составляет 1950-2100 руб./кв.м в месяц.

КОТ на трассе

Компания S.A. Ricci разработает концепцию комплексного освоения территории площадью 120 га в Ульяновске, рядом с трассой Казань — Ульяновск. Проект предусматривает строительство поселка с малоэтажными многоквартирными домами и коттеджами, детским садом, спортивными площадками, медицинским и торговосервисным центрами.

Разработчик должен выполнить функциональное зонирование участка и расписать проект по фазам, подготовить схему транспортного и пешеходного движения и определить места для парковки. Архитектурную часть проекта подготовят совместно с английским бюро McAdam Architects. Срок выполнения работ — сентябрь 2014-го.

Наши люди в Крыму

Компания Naeger вышла на рынок Крыма. Крымская Электротехническая Компания стала первым официальным дистрибутором электрооборудования Naeger на территории республики. Фирма поставляет электрооборудование во все крымские города. Офис и склад находятся в Симферополе.

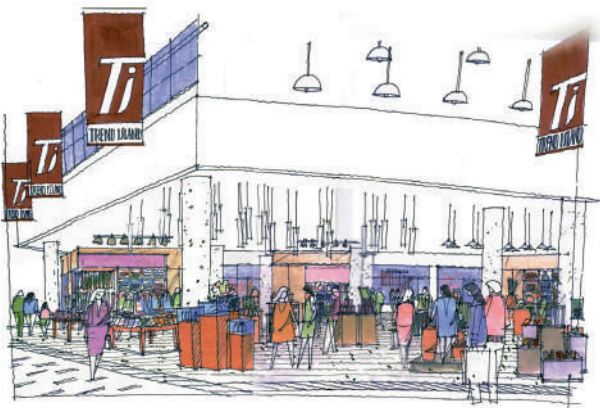
Покупателям предлагают всю продукцию международного концерна: распределительные щиты серии GD, Golf, Volta, Vector, модульные автоматы, УЗО, автоматы дифференциального тока, гребенчатые шины, электроустановочные изделия Fiorena и пр.

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Остров для креатива

Около 6000 кв.м в строящемся ТРЦ «Авиа Парк» займет открытое модное пространство, арендаторами которого должны стать отечественные и зарубежные дизайнеры, — Trend Island.



На территории «Авиа Парка» появится креативное пространство для российских и зарубежных дизайнеров.

«АВИА ПАРК» — в будущем крупнейший в Европе торговоразвлекательный центр. Он строится на Ходынском поле в Москве. Девелопер проекта — компания AMMA Development.

Ввести объект в эксплуатацию планируется уже в этом году.

На третьем уровне комплекса решено оставить место под открытое модное креативное пространство. Площадку сдадут

в аренду корнерам (так называют магазины, располагающиеся внутри универмагов, где снимают «угол»). Размер блоков в основном укладывается в диапазон от 50 до 300 кв.м. Эксклюзивный брокер — JLL. Арендаторами Trend Island должны стать модные российские дизайнеры и зарубежные бренды, которых сейчас можно видеть в столичных креативных пространствах «Красный октябрь», «Флакон», ArtPlay и пр. Здесь также расположатся несколько лаунж-зон с ресторанами и кафе. «Якорными» арендатором выступит мультибрендовый магазин ITEMS, который займет 800 кв.м.

Trend Island может представлять интерес для ритейлеров, которые хотели бы протести-

ровать новую концепцию или запустить ограниченную серию своей продукции в знаковом торговом объекте Москвы, говорят в JLL. В условиях растущей конкуренции подобные нестандартные решения положительно влияют на имидж проекта в целом и на лояльность потребителей к нему, полагают брокеры.

«Формат Trend Island — одна из особенных характеристик этого проекта, которая, как мы ожидаем, будет не только привлекать модную, креативную аудиторию, но и выделять «Авиа Парк» в конкурентной рыночной среде», — говорит Андерс Биннмир, генеральный директор компании AMMA Development.

По словам Татьяны Ключинской, начальника департамента торговых площадей JLL, сейчас в «Авиа Парке» сдано порядка 85% площадей: «Trend Island становится драйвером роста интереса арендаторов к проекту».

регионы

«Радуга» над Пермью

«Форум-групп» из Екатеринбурга представила свой первый проект в Перми. Компания намерена построить там ТРК арендопригодной площадью более 100 000 кв.м. Помимо масштабов он будет выделяться развлекательной зоной, в состав которой войдет парк аттракционов с колесом обозрения.



Строительство «Радуга-Парк Пермь» сегодня сдерживается нерешенным транспортным вопросом.

ТРЦ «Радуга-Парк Пермь» займет участок площадью 13,8 га, который девелопер приобрел на торгах Фонда РЖС осенью 2013 года. Он расположен в 12 км от центра города, в поселке Фро-

лы, на улице Героев Хасана. Строительство объекта сдерживается отсутствием транспортной развязки, но вопрос решается на уровне Росавтодора. Сдать комплекс в эксплуатацию девелопер рас-

считывает во втором квартале 2016-го.

Четырехэтажное здание построят с учетом природных характеристик площадки: этажи проектируют так, чтобы они соответствовали естественному наклону участка, перепад высот которого составляет 11 метров. На торговых площадях разместятся fashion-галерея, гипермаркет продуктов и товаров для дома, кинотеатр и большая развлекательная зона с аттракционами. В числе потенциальных «якорных» арендаторов местные игроки называют «Ашан» или «О'Кей».

Пермь считается одним из наименее обеспечен-

ных качественной торговой недвижимостью городом-миллионником — 131 кв.м на 1000 жителей. По данным Knight Frank, к профессиональным ТЦ в городе можно отнести лишь пять объектов — по совокупности 118 000 кв.м. При этом в Перми функционирует много торговых комплексов районного масштаба. Несмотря на благоприятный инвестиционный климат, здесь практически нет крупных проектов на стадии строительства. Knight Frank также отмечает слабое развитие развлекательной составляющей.

В портфеле «Форум-групп» есть несколько торговых объектов в Екатеринбурге, в том числе и ТРК «Радуга-Парк». Общая площадь комплекса с самой большой в городе инфраструктурой отдыха и развлечений составляет 130 000 кв.м. Он открылся в прошлом году.

Учебная программа

CRM - СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ
УПРАВЛЯЮЩИЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

III КУРС

24/28 СЕНТЯБРЯ
Санкт-Петербург



PROESTATE
EVENTS

www.proestate.ru
+7 (812) 640 60 70
+7 (495) 668 09 37



CERTIFIED
PROPERTY
MANAGER



развитие территорий

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

ЛСР на «Взлете»

Группа ЛСР приобрела участок для строительства комплекса площадью почти 1 млн кв.м в Москве. Он расположится на бывшей территории научно-производственного объединения «Взлет», занимавшегося воздушными перевозками.



Жилой комплекс бизнес-класса «Донской Олимп» компании ЛСР в Москве.

«ВЗЛЕТ» базировался в двух км за Московской кольцевой автодорогой (МКАД), между двумя шоссе: Боровским (продолжением Мичуринского проспекта) и Киевским (продолжением Ленинского проспекта).

На этом пятне ЛСР планирует возвести комплекс жилых домов с социальными объектами, торговыми и офисными помещениями, подземными паркингами и пр. Здесь появятся дома высотой от 15 до 25 этажей собственной панельной серии ЛСР под названием «Евро'Па». Производятся такие панели на домостроительном комбинате Группы ЛСР в Москве.

Разработчики обещают обширные внутриквартальные зеленые территории, светлые дворы без машин и разнообразные фасадные решения.

«ЛСР. Недвижимость — Москва» намерена приступить

к строительству микрорайона в 2015 году, а полностью завершить проект — в конце 2019-го.

В 2017-м в 200 метрах от этой территории откроется новая станция столичного метро «Солнцево».

«В Москве наблюдается существенный дефицит земли для жилой застройки. Новый комплекс расположится в престижном районе, и мы ожидаем высокого интереса к нему со стороны покупателей», — говорит управляющий директор Группы ЛСР в Москве Иван Романов.

Общий портфель проектов компании в Москве с учетом редевелопмента промышленной территории ЗИЛ (конкурс по ней ЛСР выиграла весной), комплекса бизнес-класса «Донской Олимп» и объектов масс-маркет (ЖК «Новое Домодедово», «Нахабино Ясное» и нового объекта в Солнцево) превышает 3 млн кв.м.

новый курс

Жизнь под куполами

Компания «РосСтройИнвест» представила свой второй объект на рынке малоэтажного строительства. Сейчас она подыскивает новые участки под аналогичные проекты в Ленинградской и Московской областях.



Второй проект компании «РосСтройИнвест» в сегменте малоэтажного строительства – комплекс «Золотые купола».

КОМПЛЕКС «Золотые купола» расположится во Всеволожском районе Ленинградской области, рядом с Сертолово, в 11 км от КАД и 1,5 км от Медного озера. Компания

уже открыла продажи в первой очереди, в которую войдут 14 четырехэтажных домов почти на 1500 квартир. Цены начнутся с 1,39 млн рублей. Жилье можно приобрести как с отделкой, так и без нее. Сдать дома предполагается в конце 2016-го — начале 2017 года.

Застройщик обещает создать полноценный мини-город со своей инфраструктурой: школой, двумя детскими садами, культурно-образовательным центром, торгово-развлекательным комплексом, фитнес-центром и даже церковью. Некоторые из этих объектов планируется запустить в составе первой очереди.

Это второй объект «РосСтройИнвеста» на рынке малоэтажного строительства. В начале 2013-го компания начала возводить комплекс «Земляничная поляна» (также во Всеволожском районе Ленобласти), рассчитанный на 450 квартир. Актуальные цены в нем — от 2 млн рублей. Сдать объект предполагается в конце следующего года.

«Малоэтажный сегмент, особенно при комплексном освоении, дает возможность строить с небольшой плотностью, не перенаселяя дома и создавая всю необходимую для жильцов социальную и коммерческую инфраструктуру», — говорят в компании. Под новые малоэтажные комплексы «РосСтройИнвест» подбирает сейчас площадки в Ленинградской и Московской областях. Перспективным вариантом застройки инвестор считает смешанные проекты, сочетающие коттеджи, мало- и среднеэтажные дома.

стройбаза

Застройщики без отпуска

В этом номере мы публикуем данные об объектах коммерческой недвижимости в Москве и Петербурге, строительство которых началось в июле этого года. Рассчитываем, что эти сведения пригодятся читателям в поиске партнеров, подрядчиков, управляющих компаний и пр.

Адрес	Застройщик	Подробности проекта
Москва		
Восточно-Коммунальная зона, Сосновая аллея, вл. 6	ОАО «Специализированная территория малого предпринимательства – «Зеленоград»	Комплекс объектов малого предпринимательства (2-я очередь)
Страстной бульвар, вл. 15/29, Успенский пер., вл. 14, стр. 2	ГУП «Московское имущество»	Реставрация с приспособлением под административное здание, новое строительство
3-я Парковая улица, вл. 24	ООО «Камелот»	Многофункциональный торговый комплекс
Белореченская улица, вл. 2 (микрорайон 39Б)	ООО «Автопротакт»	ФОК
Мичуринский пр., вл. 31	ООО «Клиника-М»	Многофункциональный медицинский центр
3-й Силикатный проезд, пересечение с Краснопресненским пр. Ул. Сталеваров, вл. 26	ООО «РИВЕР ТАУЭР»	МФК
Ул. Марьинский Парк, мкр. 14, корп. 108	ООО «Аукцион Торг»	Дом быта
Ул. Вильгельма Пика, вл. 14	ЗАО «Тендер»	Магазин
Зеленоград, мкр. 15, корп. 1550	ООО «ПАРК ХУАМИН»	МФК «Китайский деловой центр «ПАРК ХУАМИН»
Пер. Огородная Слобода, 2/5, стр. 1-5	ЗАО «ИКС 5 Недвижимость»	Универсам сети «Петерочка»
Алтуфьевское шоссе, вл. 37	Инофирма «Посольство Швейцарской Конфедерации в РФ»	Регенерация застройки на территории посольства Швейцарии
Автозаводская ул., вл. 23	ОАО «Алтуфьево»	Оптово-складской распределительный центр
	ООО «УК «ТЭН-Девелопмент»	Центр водных развлечений «Арена Легенд»
Петербург		
Лиговский пр., уч. 1 (севернее д. 254, лит.Т)	ООО «Флэкс»	Бизнес-центр
Партизанская ул., . 21, лит. А	ОАО «Новая Эра»	Производственный корпус
Пр. Обуховской Обороны, 120, лит. ЕА	ООО «ПКФ «Пирамида-Д»	Административный комплекс
Приморский пр., уч.1, (напротив д. 169, лит. А)	ООО «Конкорд Менеджмент и Консалтинг»	Гостиница (туристическо-гостиничный центр водного туризма)
Парголово, Горское шоссе, 6, лит. А	ООО «Осиновая роща»	Складской комплекс: II очередь — склад №3
Ул. Третьякова, 2, лит. АЯ	ООО «РУС АН»	Складское здание, 1-й этап строительства
Наб. Мартынова, 92, лит. А	ООО «Морской яхт-клуб»	Яхт-клуб
Колпино, ул. Веры Слуцкой, уч. 1 (юго-восточнее пересечения с Пролетарской ул.)	ООО «Генис»	Торгово-бытовой комплекс
Свердловская наб., 1, лит. Б	ООО «Бизнес-парк «Полострово» ЗАО «ФУТ»	Административные здания
Московский пр., 55, лит. А	ООО «ГК «САВАЛАН»	Баня
Ул. Ткачей, уч. 1 (юго-западнее д. 21, лит. В по ул. Бабушкина)	ООО «Двадцать первый век»	Административный комплекс
Ул. Шаврова, уч. 2 (северо-восточнее пересечения с пр. Королева)	ООО «Автоцентр «Пулково»	Спортивно-развлекательный, гостиничный комплекс
Старо-Паново, Таллинское шоссе, уч. 27	ООО «Автоцентр «Пулково»	Автоцентр
ОЗЗ «Новоорловская», уч. 39	ЗАО «МБНПК Цитомед»	Комплекс по исследованию и производству активных фармацевтических субстанций
Цветочная ул., 18, лит. У	ООО «Фармакон Инвест»	Промышленное здание
Пулковское шоссе, уч. 417 (юго-западнее д. 37, корп. 1, лит. А)	ООО «Юлмарт Девелопмент»	Центр оптовой и розничной торговли
ОЗЗ «Новоорловская», уч. 20	ЗАО «Орион Медик»	Научно-производственный комплекс
Красное Село, ул. Восстановления, 66, лит. А	ЗАО «Петропавловская-спецконструкция»	Административный корпус
Ул. Передовиков, уч. 1 (западнее пересечения с пр. Энтузиастов)	ООО «Газпром инвестгазификация»	Спортивный комплекс
Пр. Косыгина, уч. 2 (юго-восточнее д. 2а, лит. А)	ООО «КУАН»	Выставочный комплекс
Пушкин, Кузьминское шоссе, 66, лит. А	ЗАО «КапЛист»	Гостиница

По данным Мосгосстройнадзора, Службы госстройнадзора и экспертизы Петербурга, открытых источников

СИНГАПУР
23.11-29.11

ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ –
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ УРБАНИЗМА

БИЗНЕС-ТУР

Льготная регистрация до 30 сентября

www.PROEstate.ru, +7 (812) 640 60 70, +7 (495) 668 09 37

PROESTATE

Организаторы

КУАЛА-ЛУМПУР
29.11-02.12

опрос

Подготовили Евгения ИВАНОВА, Наталья АНДРОПОВА

Американская премудрость

Российская гильдия управляющих и девелоперов подписала соглашение о сотрудничестве с международной Ассоциацией собственников и управляющих зданиями (Association of Building Owners and Managers, BOMA). В его рамках Гильдия будет обучать специалистов американскому стандарту измерения и расчета коммерческих площадей и начнет выдавать сертификаты специалистам, которые одолеют этот курс. Мы расспросили участников рынка о стандарте BOMA и о перспективах работы с ним на отечественном рынке.

Марина ПУЗАНОВА, руководитель направления офисной недвижимости Knight Frank St. Petersburg:



– Программа BOMA — это американская система, которая применяется даже не везде в Европе. Чаще всего она требуется при заключении инвестиционных сделок, а также арендаторам для оперативной оценки эффективности здания. В Петербурге используется редко. В Москве ею обычно оперируют из-за того, что там работает больше западных девелоперов.

Вероника ЛЕЖНЕВА, руководитель отдела исследований Colliers International в Санкт-Петербурге:



– Стандарт BOMA российские собственники объектов используют по своему усмотрению. Практика его применения в регионах и в Москве существенно различается. Измерение здания по этому стандарту для владельца объекта становится дополнительной нагрузкой к стандартам БТИ (бюро технической инвентаризации), следовать которым необходимо для приемки здания в эксплуатацию и для регистрации прав на объект.

Региональные девелоперы ориентируются в первую очередь на местные стандарты. А Москва как наиболее прозрачный рынок коммерческой недвижимости — на BOMA (что не отменяет использования обмеров БТИ при строительстве объектов). В Петербурге BOMA, скорее, используют как в регионах, а не как в столице. Офисный рынок на 90% живет по российским расчетным нормативам.

Вера СЕЦКАЯ, президент компании GVA Sawyer:



– Изучение и внедрение международного опыта, безусловно, полезно и необходимо для развития профессионального рынка. Американский стандарт BOMA начал применяться в России более десяти лет назад. Но его освоение идет медленно и даже мучительно по нескольким причинам. В частности, в офисном сегменте все еще много не вполне профессиональных архитектурных проектов. Прежде всего, это касается планировочных решений, потому что в этих случаях высоки потери полезных площадей (loss factor). И тогда, если площади замеряют по системе BOMA, арендатор платит за большой процент фактически неиспользуемого пространства. Такой подход его не устраивает.

Вторая проблема — отсутствие полноценной юридической базы для внедрения стандарта BOMA. Для постановки объектов на кадастровый учет и регистрации договоров аренды применяются стандарты БТИ.

Повсеместная практика и системный подход к использованию BOMA отсутствуют, поэтому понятна психологическая неготовность арендатора платить по этой системе. В первую очередь это относится к регионам. Нет достаточных знаний о стандарте BOMA, владельцы зданий и проектировщи-

ки не умеют производить по нему замеры. И конечно, имеет значение состояние рынка. Сейчас главный на нем арендатор, и владельцы зданий готовы идти на любые уступки, в том числе и по замерам, чтобы привлечь клиентов.

Тем не менее, хотим мы этого или нет, рынок уже продемонстрировал готовность к восприятию западных стандартов. Так, подавляющее большинство зданий класса А в Москве давно сдается в аренду с применением системы BOMA. Поэтому надо изучать принципы ее работы на практических семинарах.

Я бы рекомендовала, впрочем, разделить практический курс для разных категорий слушателей. Так, собственники должны понимать основные принципы и подходы, например, к переговорам с арендаторами, юридические сложности в применении этой системы в России и то, как с ними справиться. Для проектировщиков имеет смысл организовать технический курс. Они должны овладеть методологией — как проводить замеры площадей и определять арендуемую площадь для разных категорий клиентов.

Такие узкоспециализированные семинары очень полезны, их, в частности, успешно внедряет в российскую практику RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors — Королевский институт сертифицированных оценщиков недвижимости). Тем достаточно: процедура проведения тендеров, особенности договора генподряда; fee-девелопмент и специфика взаимоотношений с fee-девелопером; управленческие рисками и др.

Борис МОШЕНСКИЙ, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE:

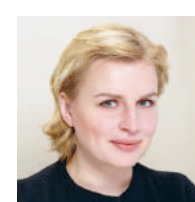


– Стандарт написали американские девелоперы под потребности своего рынка офисной недвижимости, который в десятки раз больше российского. Он учитывает даже «вертикальный» тип архитектуры американских офисных зданий: в большинстве своем это небоскребы.

У нас BOMA стали применять в конце 1990-х в офисных центрах класса А, потому что после дефолта арендовать офисы такого уровня могли позволить себе только западные компании. А для них такой стандарт привычен, они сталкивались с ним в других странах. Идея состоит в том, чтобы с помощью логических доказательств убедить арендатора заплатить не только за ту площадь, которую он непосредственно занимает, но и за общую площадь бизнес-центра, поскольку он ведь пользуется холлами, лифтами и проч.

Отечественным клиентам эта логика совершенно непонятна. Поэтому стандарт BOMA имеет смысл использовать как инструмент торговли, но его применение всегда будет ограничиваться спросом. Если рынок на стороне арендодателя, ему нетрудно будет заставить арендатора платить процент за пользование служебными площадями. Если конъюнктура складывается в пользу клиента, владельцу придется закладывать затраты в общую арендную ставку и лавировать. Перспектива у стандарта BOMA в России есть, но она сильно зависит от темпов развития рынка коммерческой недвижимости.

Анастасия ПЕКУТКО, коммерческий директор ЗАО «АВИЕЛЕН А.Г.»:



– Тема для нас интересная, ведь мы представляем интересы западных акционеров. Мы намеревались использовать стандарт ассоциации BOMA в своем бизнес-центре «АЭРОПОРТСИТИ Санкт-Петербург», но в Петербурге он не всем понятен. Наши акционеры и австрийские консультанты признают, что эта система намного выгоднее для девелопера, но на практике она пока не работает. Например, российские государственные компании ее не принимают. Поэтому мы используем так называемый коридорный коэффициент (core factor — отношение используемой площади к общей арендуемой). Пока рынок не подготовлен, арендатору сложно объяснить заграничный стандарт, и обучение у нас практически не проводится.

Услышать обо всех плюсах и минусах применения BOMA в России было бы интересно от девелоперов, которые работают по этому стандарту не меньше двух-трех лет. К сожалению, таких компаний в Петербурге я не знаю.

Денис КИРИЛЛОВ, управляющий партнер ЗАО «Управляющая компания «Лидер»:



– Поучиться новому всегда не грех, но я сильно сомневаюсь в том, что система BOMA найдет применение на нашем рынке в обозримое время. Такой стандарт может прекрасно работать в Финляндии, Норвегии, Дании — в любой цивилизованной стране, где коррупция находится в пределах статистической погрешности. А когда ко мне приходит человек из уважаемой компании и поясняет, на каких условиях готов заключить договор, я ему должен рассказать про BOMA? Возможно, этот стандарт работает, когда вы выходите на переговоры с западными компаниями, но мы же все видим ситуацию. Нет никаких причин думать, что иностранных арендаторов в российских бизнес-центрах станет больше.

На внутреннем рынке работает простой закон. Есть лидер, который устанавливает арендную ставку исходя из собственных соображений и фактически задает ценовую политику для всего делового района, где стоит для офисных центров. Все, у кого есть офисные помещения в этой локации, начинают подтягиваться, допустим, к ставкам УК «Теорема» или сети «Сенатор». С поправкой на спрос. И международный стандарт ни для кого не аргумент. Даже с банками федерального уровня идет торг за ставку иной раз просто... как на рынке!

ДОСЬЕ

BOMA International (Ассоциация владельцев и управляющих зданиями) — международная федерация, которая состоит более чем из сотни локальных ассоциаций, которые в свою очередь объединяют девелоперские и управляющие компании. Ассоциация основана в 1907 году. Более чем 16500 ее членов владеют и управляют свыше 3 млрд кв.м коммерческой недвижимости. В 1915 году BOMA впервые опубликовала Стандартный метод измерения этажей для офисных зданий (Standard Method of Floor Measurement for Office Buildings). Методика была одобрена и принята к использованию Американским национальным институтом стандартов (ANSI). С тех пор BOMA совершенствует свой стандарт с учетом новых потребностей рынка недвижимости и тенденций в архитектуре бизнес-центров. Сегодня стандарт BOMA — общепризнанный и наиболее распространенный метод измерения и расчетов коммерческих площадей, определения границ арендуемых помещений, расчета коэффициента потери площади, коридорного коэффициента и т.д. Методика позволяет оценить будущую эффективность объекта еще на стадии его проектирования.



ARE

ACADEMY OF REAL ESTATE

ARE-rus.ru

ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ НАВЫКАМ ДЕВЕЛОПМЕНТА И УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



www.ARE-rus.ru

реклама

правила игры

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Патриотичная зелень

Комитет по энергоэффективности и устойчивому развитию Российской гильдии управляющих и девелоперов разработал отечественный «зеленый» стандарт GREEN ZOOM. Он сформирован на основе международных аналогов с учетом российских реалий.

ДОКУМЕНТ подготовлен при участии специалистов компаний «Бюро техники», Homeland Group, NCC, ГК «Кортрос», НДМ, VKN Group, O2 Development, «СПб Реновация», Spectrum, ГАЛС, Mirland Development и пр. Стандарт состоит из восьми разделов: оценивается расположение участка, транспортное обеспечение, учитываются водо- и энергоэффективность проекта, выбор стройматериалов, внутренняя среда здания, инновации, региональные особенности. За каждый раздел будут присуждаться баллы. Больше всего можно «заработать» на энергоэффективности и качестве внутренней среды, меньше всего — на разработке общей концепции и техзадании. «Система очень гибкая, потерянные на отдельных стадиях баллы можно легко восполнить на других этапах», — говорят разработчики. Реализация предлагаемых в стандарте систем и технологий, по их мнению, не вызовет особых трудностей ни с точки зрения инженерии и монтажа, ни, что более серьезно, при согласовании проектов. Наиболее сложным они считают раздел «Водоэффективность»: российские чиновники скептически относятся к идее экономии воды, в нашей стране она пока еще не дефицит.

«В основу GREEN ZOOM заложены принципы международных стандартов экологической сертификации LEED и BREEAM», — рассказывает председатель комитета и генеральный директор Бюро техники Вера Бурцева. Из них взяты наиболее подходящие для России требования, которые адаптированы под наши реалии.

GREEN ZOOM должен стать первым шагом для компаний, вдохновленных идеями «зеленого» строительства. Работать с ним проще, чем с иностранными аналогами: он компактнее, содержит ссылки на российские нормативы и к тому же написан на русском языке. После его изучения и применения проще будет разобраться в требованиях BREEAM и LEED, а в будущем — получить сертификаты по этим системам.

«Стандарт — важный шаг в продвижении идей устойчивого развития в строительстве в нашей стране. Многие компании применять зарубежные аналоги сложно, так как те не учитывают особенностей российского законодательства. GREEN ZOOM обладает понятной структурой, он способен

помочь любой компании улучшить ее проект в таких направлениях, как энергоэффективность и создание комфортной среды», — подтверждает Александр Бойцов, руководитель отдела проектирования строительной компании NCC (планирует получить сертификат BREEAM на жилой комплекс «Шведская корона» в Петербурге).

«Популяризация GREEN ZOOM позволит сократить расходы на возведение и эксплуатацию объектов, внедрять мероприятия по энергоэффективному и экологичному строительству, не проходя сложную процедуру сертификации по BREEAM или LEED. Это инструмент, полностью отвечающий реалиям нашей страны. В перспективе стандарт сулит большое будущее «зеленым» технологиям именно в России», — соглашается Анна Шульцешова, руководитель направления экологического строительства компании Mirland Development Corporation Plc (строит комплекс «Триумф-Парк» — первое в России жилое здание, сертифицированное по BREEAM).

«Применение «зеленых» технологий — это не только ответственность бизнеса, забота об окружающей среде или здоровье. Затраты на эксплуатацию стандартизированных объектов сокращаются, повышается их капитализация», — уверена г-жа Бурцева.

ПЕРВЫЙ ПОШЕЛ

Дебютный объект в соответствии с GREEN ZOOM реализуется в Екатеринбурге. Проект комплексного освоения под названием «Патрушихинские пруды» в Ленинском районе в 9 км от центра города реализует компания «Союз Инвест». Микрорайон общей площадью около 475 000 кв.м на 15 800 человек сооружается на участке примерно 38,4 га. Полностью сдать его планируется к 2022-му, первую очередь — в конце следующего года.

В составе «Патрушихинских прудов» задуманы открытые пространства для пешеходных прогулок, велосипедные и пешеходные дорожки, интенсивное озеленение, отдельный сбор мусора, в местах общего пользования — энергосберегающие лампы и датчики движения. В домах установят системы отопления с погодозависимым регулированием (это снизит затраты на отопление), преду-

смотрен высокий коэффициент освещенности дневным светом (это уменьшит искусственное освещение и сэкономит электричество). Особое внимание уделено организации стройплощадки: разделному сбору мусора, защите почвы и применению вынутаго грунта при благоустройстве территории, установке системы дренажа и очистки. В составе комплекса строятся в том числе социальные объекты, также с учетом «зеленых» технологий.

Официально представить профессиональному сообществу новый стандарт Гильдия планирует в сентябре на форуме PROEstate. Сейчас бумаги по нему проходят последнюю экспертизу. Гильдия относится к документу более чем серьезно: конкурсные проекты Green Awards, победители которого станут известны на том же PROEstate, будут оценивать по стандарту GREEN ZOOM. Кроме того, экспертизу по нему пройдут объекты конкурса FIABCI.

Сейчас для популяризации идей «зеленого» девелопмента специалисты Комитета по энергоэффективности предлагают членам Гильдии бесплатные консультации по вопросам выбора систем сертификации: LEED, BREEAM и GREEN ZOOM.

ЭКОЛИКБЕЗ

Сегодня самыми популярными эко-стандартами в мире являются американский LEED и британский BREEAM. В России по первому варианту оформили финальный сертификат 16 объектов (планируют получить еще 28), по второму — 23 (промежуточные сертификаты есть еще у 15). «BREEAM больше подходит для жилых и социальных объектов, LEED — для коммерческих», — рассказывает Евгений Тесля, заместитель председателя комитета и заместитель генерального директора по вопросам устойчивого развития Бюро техники. Критерии оценки этих стандартов схожи, но BREEAM считается более гибким. LEED, например, практически невозможно внедрить на этапе строительства. Американская система более энергоэффективна, она в большей степени способствует снижению эксплуатационных затрат, британская — более экологична и социальна, в ней важны техническая поддержка пользователей для корректной эксплуатации систем здания, наличие социальной инфраструктуры, велопарковок и пр.

участники Green Awards 2014

Гостиница Radisson Blu Resort & Congress Centre, Сочи



Пятизвездочный отель (на 50 номеров) рядом с Адлером открылся в ноябре 2012 года. Гостиница примечательна конгресс-центром: 11 залов, включая конференц-зал Premier Hall (1500 кв.м), два конференц-зала «Золотой» (350 кв.м) и «Серебряный» (325 кв.м). В июне этого года объект получил сертификат BREEAM.

Завод «Фрито лей мануфактуринг» в Азове



Второй в России завод PepsiCo по производству продуктов питания запущен в декабре 2010 года. Предприятие в Ростовской области выпускает чипсы Lays, Lays Max, сухарики Хрустем и снеки Cheetos.

Есть сертификат уровня Silver по системе LEED.

ЖК «Ожого» в Тюмени

Жилой комплекс «Ожого» строится в южной части Тюмени, в районе улиц Федюнинского и Пермькова. Он состоит из четырехэтажных домов на 73 000 кв.м и таун-хаузов на 10 000 кв.м, а также подземного паркинга на 1000 машин.



Проект реализуется в рамках экоконтракта, разработанной девелопером — компанией «Поревит девелопмент».

Энергоэффективный «Дом А+»

Жилой дом на одну семью, спроектированный на основе принципов энергоэффективности, впервые будет построен в комплексе «Экодолье Екатеринбург» (девелопер — компания «Экодолье»). Строительство началось летом этого года.



Завод «СКФ Тверь»

В июле 2010 года в промышленной зоне «Боролево-2» в Твери был запущен завод ООО «СКФ Тверь» (международный концерн SKF) по производству буксовых подшипников. Общая площадь — 85 000 кв.м. Производственная мощность — 150 000 шт./год.



Объект первым в России получил «золотой» сертификат LEED.



www.greenawards.ru

5-Й ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС
ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ ДЕВЕЛОПМЕНТУ
И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

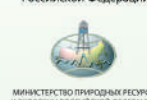
GREEN AWARDS 2014

PROESTATE®

ОРГАНИЗАТОР:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



СПОНСОР НОМИНАЦИИ
«ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО,
МНОГОЭТАЖНЫЕ КОМПЛЕКСЫ»:

MirLand Development Corporation Plc

РЕКЛАМА

дела корпоративные

КАЛЕНДАРЬ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ,
ПРОВОДИМЫХ ПРИ УЧАСТИИ РГУД

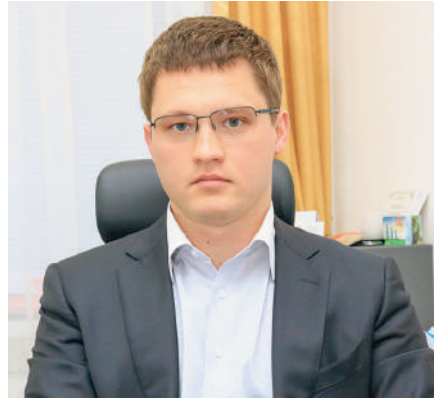
Название	Дата/Место проведения	Программа
Международный инвестиционный форум PROEstate	8-10 сентября/ Москва	Тридцать пять мероприятий деловой программы.
Обучающий семинар «Американский стандарт измерения и расчета арендных площадей офисной недвижимости»	10 сентября/ Москва	Изучение и применение на практике международных методов расчета арендных площадей коммерческих зданий. В основе семинара – американский стандарт измерения коммерческих зданий BOMA.
Гражданский жилищный форум	1-3 октября/ Петербург	Форум объединяет мероприятия по недвижимости, строительству и ипотечному кредитованию. В его рамках состоится Всероссийский жилищный конгресс. 2 октября пройдут награждение победителей Национального конкурса в сфере строительства и недвижимости CREDO и Петербургский ипотечный форум.
Форум «БИЗНЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ. Консалтинг. Инвестиции. Управление»	2 октября/ Тюмень	II Региональный форум, посвященный развитию рынка коммерческой недвижимости в Тюменской области. Проводится при поддержке ее правительства. Состоит из нескольких секций, посвященных различным сегментам рынка. В рамках форума пройдет выставка коммерческой недвижимости.
«Круглый стол» «Апартаменты: тонкости формата – Эффективное управление. В погоне за арендатором...»	3 октября/ Петербург	Обсуждение особенностей управления апарт-отелями, преимуществ и недостатков при выборе разных способов управления, а также оптимальных путей привлечения арендаторов, объемов предоставляемых услуг.
V Международная конференция «Стандарты и «нестандартности» в оценке залогов»	9-10 октября/ Москва	Вопросы для обсуждения: выполнение «дорожной карты» по совершенствованию оценочной деятельности, стандарт «Оценка для целей залога», требования крупных потребителей к отчетам об оценке, возможность стандартизации, рейтинг оценщиков от потребителей, сложные и нестандартные ситуации в оценке для кредитования, особенности оценки участков.
Конференция «Рынок недвижимости и возможности инвестиций в Турции»	27 октября/ Москва	Будущее рынка недвижимости Турции. Жилищное законодательство о приобретении недвижимости иностранцами. Возможности инвестиций. Реконструкция объектов капитального строительства. Тенденции и потенциал приобретения жилья российскими гражданами в зарубежных странах. Отношение к Турции. Подходы к совместным проектам русско-турецкой строительной индустрии и возможности сотрудничества. Возможности и условия кредитования российскими и турецкими банками российских граждан при покупке недвижимости в Турции.
Urban Awards 2014	27 ноября/ Москва	Награждение победителей профессиональной премии в области жилой городской недвижимости.
Бизнес-тур «Сингапур – Куала-Лумпур»: «Вертикальный девелопмент Юго-Восточной Азии – энциклопедия урбанизма»	23 ноября – 2 декабря/ Сингапур, Куала-Лумпур	Вертикальный девелопмент: материалы, конструкции, зонирование, экология и энергоэффективность. Управление многофункциональными объектами недвижимости. «Зеленое» строительство. Эффективное использование береговых территорий и инфраструктура государства-острова. Управление торговыми центрами в современных условиях высокой конкуренции.

По данным Российской гильдии управляющих и девелоперов

Выпуск подготовлен
информационно-издательским центром
«Недвижимость Петербурга»Адрес редакции: Санкт-Петербург,
Измайловский пр., 31,
тел. (812) 327-27-19Редактор проекта «ГУД News»:
Евгения ИВАНОВА e-mail: jivanova@np-inform.ruПриглашаем всех
к информационному
сотрудничеству!

интервью

Беседовала Мария ИВАНОВА, специально для ГУД News

Евгений ЧУДАЕВ:
«В КОМПЛЕКСНОМ ПРОЕКТЕ МОЖНО
РАБОТАТЬ С НИЗКОЙ МАРЖЕЙ»

Переход от точечной к комплексной квартальной застройке характерен для большинства российских городов-миллионников. Самара смогла пойти чуть дальше — к созданию города-спутника. Градостроительную революцию обеспечила девелоперская компания «Древо» с проектом «Южный город». До 2032 года на площади более 2000 га предполагается возвести до 6,5 млн кв.м жилья и коммерческих помещений.

С этим проектом к концу 2014-го компания может занять до 20% рынка недвижимости Самары. Подробности рассказывает Евгений Чудаев, генеральный директор ДК «Древо».

– «Южный город» начинался как пригородный малоэтажный проект. Сейчас он включен в границы городского округа Самара, и новые кварталы спроектированы уже на 7–9 этажей. Как это произошло?

– Мы изначально позиционировали его не как поселковую застройку, а как полноценный район с объектами городского строительства. Проект предусматривает отличные возможности для озеленения и благоустройства — просторные дворы и вместительные парковки. Среднее расстояние между домами в похожих проектах комплексной застройки составляет около 16 метров, а в «Южном городе» — 25–30 метров.

Наличие парковки — важнейший элемент качественной городской застройки, поэтому мы будем создавать парковочные места с коэффициентом не менее 0,75, сейчас он почти 0,9.

«Южный город» уже сегодня полностью обеспечен современными дорогами с системой ливневой канализации и всеми центральными коммуникациями.

В прошлом году сдали в эксплуатацию первые два квартала — 35 000 кв.м, около 680 квартир. В 2014-м построим и сдадим порядка 160 000 кв.м жилья, это еще пять кварталов. Далее планируем ежегодно вводить 150 000–200 000 кв.м.

Действительно, мы строим уже не трехэтажные, как это было в первых кварталах, а пятиэтажные дома. Осенью начнем возводить 7–9-этажки с лифтами и крышными котельными. И в конце 2015 года, когда сдадим их в эксплуатацию, район еще в большей степени приобретет черты городской застройки с современными архитектурными ансамблями.

Сейчас идет работа над тем, чтобы включить «Южный город» в границы Самары. Это позволит реализовать программу переселения граждан из ветхого и аварийного жилья и даст серьезный толчок к освоению застроенных городских территорий.

– Это означает, что социальной инфраструктурой проект также будет обеспечен по городским нормам?

– Это предполагалось с самого начала. Детский сад на 250 мест сдадим в сентябре, там сейчас идут отделочные работы и устанавливается оборудование. Мы запланировали физкультурно-оздоровительный комплекс с бассейном для взрослых и детской плавательной зоной, проект уже получил положительное заключение экспертизы, строительство начнется в этом году. Также в экспертизе проект школы на 1200 мест, которую мы рассчитываем ввести в эксплуатацию в 2016 году.

Уже на 80% готова спортивная аллея: целый комплекс площадок для игровых и экстремальных видов спорта, велодорожек. В границах жилых кварталов появятся детские площадки и парковые зоны.

То есть мы как авторы проекта готовы инвестировать средства в развитие его социальной инфраструктуры. Нашу мысль о том, что жилье формата «эконом» нельзя строить без социальной составляющей, услышали в областном правительстве. И это от радно. Потому что учесть эти объекты в ценообразовании и сохранить доступную стоимость крайне сложно.

Сейчас модель нашего взаимодействия с органами власти выглядит так. Компания безвозмездно выделяет участок под социальный объект муниципалитету, который будет выступать заказчиком строительства. Затем мы разрабатываем проект, проходим экспертизу и также безвозмездно передаем проектно-сметную документацию.

Думаю, что нас поддерживают благодаря тем объемам жилья, которые мы выводим на рынок. Аналогичные проекты в эконом-классе — «Волгарь» и «Крутые Ключи» — получают не меньшую поддержку.

– В «Южном городе» вы планируете остаться исключительно в сегменте экономического жилья?

– Мы с самого старта закладывали в проект жилье разных классов и форматов. Уже в этом году начнем продавать квартиры в кварталах 7–9-этажной застройки, в сегментах комфорт- и бизнес-класса. Чуть позднее в проекте появится индивидуальная застройка: коттеджи, таунхаусы и дуплексы.

– Способны такие проекты, как «Южный город», в принципе конкурировать с городским жильем?

– Думаю, что в перспективе проекты комплексной застройки займут не менее 50–60% рынка жилья Самарской области, и это, конечно, повлияет на конъюнктуру в целом. Средняя стоимость квадратного метра у нас составляет 33 000 руб. Без учета комплексных проектов средняя цена жилья на первичном рынке Самары достигает 48 000–

50 000 руб. Понятно, что, если доминирующую долю рынка займут объекты стоимостью 33 000 руб./кв.м, это повлияет на спрос и скорректирует цены.

Опираясь на собственную статистику, могу сказать, что наши покупатели — это в основном люди в возрасте 30–40 лет со средним доходом, которые поняли, что комфортное жилье с отличной инфраструктурой можно найти не только в центре Самары. Для нас важно, что к нам едут семьями и квартиры покупают для себя, а не для последующей перепродажи — доля «инвестиционных» вариантов в «Южном городе» не превышает полпроцента. У нас живет много молодых пар, в выходные детские площадки не бывают пустыми. Ипотечных сделок — 50–60%; 35% приходится на объекты, в которых полная оплата производится наличными, еще примерно 15% квартир приобретают в рассрочку.

– За счет чего получается предлагать жилье по такой цене?

– Для самарского девелопера привычен точечный проект с высокой маржой, когда за два-три года строится 30 000–40 000 кв.м. Масштаб нашего «Южного города» позволяет нам спокойно работать с низкой маржой. Думаю также, что мы смогли спланировать деятельность проектного отдела и отдела закупок так, чтобы образовалась отлаженная цепочка, которая влияет не только на стоимость, но и на скорость строительства. Мы приобрели землю под проект за городской чертой, там ее стоимость ниже. Коммуникациями мы занялись не за полгода до начала строительства, а за пять — семь лет. Все это помогло снизить себестоимость.

В отличие от жилья в других проектах мы не дифференцируем стоимость квартир в зависимости от стадии ее готовности. Возможно, когда начнем возводить 7–9-этажные дома, выйдем в сегмент комфорт- и бизнес-класса, рынок заставит нас прийти к этой схеме.

– Покупателям жилья бизнес-класса потребуются не только детские сады и места для прогулок, но и хорошие магазины, фитнес и другие услуги. Какие площади вы сможете предложить в сегменте стрит-ритейла и в более крупном формате?

– Объекты стрит-ритейла появятся на первых этажах домов, расположенных на наиболее проходимых улицах. Мы их не продаем, все встроенные помещения остаются у нас в собственности. Арендатор получает право на работу, только если у него есть четкая и внятная концепция, которая, в свою очередь, вписывается в концепцию нашего района. Пул арендаторов на первую очередь проекта уже распisan. Думаю, район в ближайшее время станет магнитом и для таких структур, как, например, Сбербанк.

Мы также начинаем строить небольшой торговый центр площадью 5000–7000 кв.м, где основным «якорным» арендатором будет продуктовая сеть. Желание работать в «Южном городе» выразили X5 с «Каруселью» и «Магнит». Мы ведем переговоры с обоими сетевиками. Остальная площадь будет нарезана на блоки от 100 до 500 кв.м и распределена между разными арендаторами. Весной 2015 года введем здание в эксплуатацию. Управлять торговым центром будем самостоятельно. Такой опыт у нас уже есть, наша компания управляет ТЦ «Версаль» в Ульяновске.

Наконец, мы ведем переговоры с большим числом операторов, которые хотят участвовать в освоении южных территорий. Для них в районе выделены торговые коридоры вдоль Южного и Утевского шоссе. Там планируется строительство распределительного и логистического центров, монобрендовых торговых объектов. Думаю, в ближайшие десять лет южный торговый коридор начнет активно застраиваться.

Намного быстрее появится административно-офисное здание — деловой центр высотой 12–14 этажей на въезде в район. Решен вопрос о размещении в нем администрации Волжского района, ЗАГСа и многофункционального центра.

– То есть некоторые жители найдут работу возле дома, и ваш слоган «Работай в Самаре, живи в «Южном городе» придется изменить?

– Безусловно, мы понимаем, что большинство жителей будет ежедневно ездить в Самару. Статистика показывает, что порядка 80% всех покупателей в «Южном городе» — самарцы, которые переезжают из Советского, Октябрьского районов и из центра. Однако число рабочих мест на южном направлении активно растет. Появляются промышленные предприятия на территории индустриального парка «Преображенка». Его первым резидентом станет завод Bosch, он начнет работать зимой 2014–2015 гг. Также принято решение о развитии агропромышленного парка неподалеку от «Южного города», и мы надеемся, что этот проект окажется пилотным для всей страны.

ВЛАСТЬ И РЫНОК

правила игры

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Не дохожа раги

Вступил в силу 217-ФЗ, определяющий работу с некоммерческим жилым фондом. В нем прописана возможность частных инвестиций в этот сегмент и даже определены некоторые льготы для будущих застройщиков доходных домов.

ВОЗВОДИТЬ ДОМА, предназначенные для некоммерческого найма, позволено субъектам РФ, муниципалитетам и частным инвесторам.

Один из ключевых вопросов — источники финансирования. Минфин дал ясно понять, что федеральный и региональные бюджеты приняты на два-три года вперед, и изыскать дополнительные средства практически невозможно, говорит депутат Госдумы Ольга Николаева. Однако она полагает, что закрепленные в новом законе механизмы экономического стимулирования инвесторов. Кроме того, участники проектов в сфере арендного жилья теоретически могут рассчитывать на средства Агентства финансирования жилищного строительства (АФЖС), созданного при АИЖК. Агентство сейчас активно продвигает свою программу «Арендное жилье», в рамках которой юристы и муниципалитеты могут получить кредиты на строительство на сумму от 5 млн до 500 млн рублей, при этом не менее 30% от общих затрат инвестор должен изыскать самостоятельно. Максимальный

срок займа — 20 лет, ставка — 8,8–12,7% годовых. По задумке разработчиков нового продукта АФЖС при необходимости будет выкупать заложенное в банках жилье. Такие гарантии от государства должны обезопасить банки и настроить их на конструктивный диалог с застройщиками.

Землю под доходные дома обещают предоставлять в аренду по ставке земельного налога. Аукционы на право заключения договора о строительстве и эксплуатации таких объектов можно проводить, исходя из или цены права (увеличивая ее по ходу торгов), или размера платы за наем помещений (соответственно, снижая его первоначальную цену). При этом в договоре аренды будут прописаны обязательства государства по подключению здания к сетям.

Не менее 50% от общего количества жилых помещений доходного дома должны предоставляться по договорам некоммерческого найма, а остальные можно сдавать на рыночных условиях. Эта норма появилась в документе усилиями застройщиков, депутаты намеревались

полностью исключить из него коммерческую составляющую (вместе с потенциальными инвесторами). В домах предусмотрены нежилые помещения, максимальную площадь которых будут устанавливать чиновники в каждом договоре отдельно.

Председатель Комитета Госдумы по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству Галина Хованская поясняет, что некоммерческий наем должен занять промежуточную позицию между социальным наймом и коммерческим жильем. Такие дома будут рассчитаны в первую очередь на бюджетников, молодые семьи и специалистов, которых привлекают крупные предприятия. Критерии отбора будущих жильцов (в основном речь идет об уровне дохода граждан) станут устанавливать субъекты РФ. Чиновники ожидают, что желающих окажется больше, чем нужно. Для них организуют специальную очередь.

В Петербурге городские очереди могут получать отдельные квартиры по договору коммерческого найма в домах, построенных за счет бюджета. С 2011 года гражданам предоставлено 974 такие квартиры (за первое полугодие 2014-го — 157). А желающих — более 3000. Ставки аренды в 2–2,5 раза ниже рыночных, правда, пока договоры заключаются максимум на 5 лет.

По новому закону квартиры будут сдавать на срок от одного года до 10 лет. Наниматели,

соответствующие критериям программы, смогут перезаключить договор. Права на приватизацию жильцы не получат. Контракт может быть расторгнут, если у нанимателя увеличатся доходы или если гражданин не платит за наем.

По словам Галины Хованской, плата за проживание в доходных домах будет меньше, чем на свободном рынке. Предполагается, что в Москве и Петербурге речь пойдет о разнице в разы, в дотационных регионах дельта с рыночной ставкой составит 20–30%. В среднем депутаты ориентируются на 8000–12000 рублей в месяц за среднестатистическую двухкомнатную квартиру. Максимальный размер платы будут устанавливать региональные власти, его можно пересматривать не чаще раза в год, а индексация не может превышать уровня инфляции.

Согласно планам государства первые доходные дома должны появиться уже в 2015 году. В список регионов для реализации пилотных проектов вошли Москва вместе с Подмосковьем, Ленинградская, Тульская, Калужская, Самарская, Орловская, Оренбургская и Новосибирская области. В столичной мэрии уже заявили о подборе участков для первых объектов. По словам г-жи Николаевой, правовые и финансовые модели строительства доходных домов разработаны. Участникам рынка о них, правда, официально не сообщили.

кадры

RRG ставит на консалтинг

На должность заместителя генерального директора группы компаний RRG назначена Эвелина Ишметова. Ее приход связан с намерением RRG усилить позиции компании на рынке консалтинга коммерческой недвижимости. Она более десяти лет занимала должность вице-президента по консалтингу GVA Sawyer и за это время привлекла в фирму таких клиентов, как «Интеко», «Главстрой», ЕБРР, «Дон-Строй», «Базовый Элемент», Банк Москвы. В 2013–2014 гг. работала в LandService директором по развитию и консалтингу. В RRG г-жа Ишметова будет отвечать за формирование стратегии развития компании и ее внедрение, разработку уникальных продуктов и услуг, привлечение новых проектов и клиентов.



Лидер для Colliers

Дилан Тейлор назначен глобальным операционным директором Colliers International. До этого он занимал пост исполнительного директора по Северной и Южной Америке, на который перешел с должности главного исполнительного директора. «На новом посту он будет не только поддерживать развитие бизнеса в Америке, но и способствовать его росту и инновациям на глобальных рынках Европы, Ближнего Востока, Африки, а также Азиатско-Тихоокеанского региона, Австралии и Новой Зеландии», — говорит президент и исполнительный директор Colliers Дуглас П. Фрай. У г-на Тейлора есть степень MBA по финансам и стратегии Чикагского университета, он с отличием окончил инженерный факультет Аризонского университета. Всемирный экономический форум включил его в список 45 самых влиятельных молодых лидеров во всем мире (Young Global Leaders).



Главный по финансам

Директором департамента финансовых рынков и инвестиций московского офиса Knight Frank стал Алан Балоев. В команде Knight Frank он работает с 2007 года. В новой должности г-н Балоев будет отвечать за расширение взаимодействия с инвесторами, подготовку решений по максимизации доходности от вложений в недвижимость, разработку стратегий эффективного выхода из проекта, привлечение капитала и пр.



PROESTATE®

- ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА: 35 МЕРОПРИЯТИЙ
- ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ: БОЛЕЕ 50 ЭКСПОНАТОВ
- КУЛЬТУРНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА: 2 ЭКСПОЗИЦИИ
- КОНКУРСЫ: 5 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОНКУРСОВ
- РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА: ТОРИСТСКИЙ ПРИЁМ — НОЧЬ РОССИЙСКОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА

Международный инвестиционный форум по недвижимости

8-10 СЕНТЯБРЯ

Москва, ЭКСПОЦЕНТР

WWW.PROESTATE.RU

+7 (495) 280 07 31

+7 (812) 640 60 70

09.09

2014

WWW.TNRD.RU

the NIGHT

of russian

DEVELOPMENT

КРЕАТИВНЫЙ КЛАСС

В РАМКАХ ФОРУМА PROESTATE®

Компания Colliers International закрыла крупные сделки в региональных торговых комплексах. В ТРК Murmansk Mall федеральная сеть Mori Cinema откроет первый в городе кинотеатр с технологией IMAX. В ТРК «Титан Арена» (Архангельск) появились магазины Inditex (бренды Bershka и Pull&Bear) и Mango (марка H.E. by Mango).

что: Международная консалтинговая компания Colliers International. Число сотрудников по России и СНГ — более 200 человек. Руководитель по России и управляющий партнер — Николай Казанский (на фото справа). Генеральный директор в Петербурге — Андрей Косарев (на фото слева). Web: www.colliers.com

где: Colliers International работает в 63 странах мира. В 485 представительствах трудится порядка 16000 человек. В России офисы компании открыты в Москве и Петербурге, сопровождение проектов ведется по всей стране.

когда: Компания существует с 1976 года, в России — с 1994-го.

зачем: Colliers International предоставляет полный комплекс услуг в области недвижимости арендаторам, владельцам объектов и инвесторам на локальных и международных рынках. Входит в структуру First Service Corporation. Под управлением компании находится более 13,5 млн кв.м торговых, промышленных и офисных объектов по всему миру. Компания выполняет брокеридж коммерческой недвижимости, оценку активов, проектный маркетинг и исследования всех основных секторов рынка. Портфель эксклюзивных торговых проектов Colliers International насчитывает 21 ТРЦ в 13 городах России, включая Москву и Петербург. Компания оказывала поддержку китайской компании TPV Technology и немецкому автоконцерну MAN Truck & Bus AG, которые открыли производства в Петербурге. Сейчас Colliers International сопровождает проекты крупнейших федеральных и международных сетей по выводу брендов в регионы России. В частности, способствовала открытию в Архангельске первого магазина H&M и появлению в Петрозаводске бренда MediaMarkt.



в чем «фишка»? Colliers International — команда профессионалов с опытом работы в консалтинге, продажах, маркетинге. В среднем консультанты имеют за плечами не менее 10 лет работы в сфере недвижимости. Профессионализм компании неоднократно подтверждали престижные награды, в том числе ежегодная премия в области коммерческой недвижимости CRE Awards.



Торгово-развлекательный комплекс «Титан Арена».

Компания «СТАРТ Девелопмент» готова приступить к подготовке градостроительной документации для города-спутника Южный. Чтобы его строительство стало возможным, правительство Петербурга корректирует Правила землепользования и застройки. Документ установит порядок освоения 2000 га в Пушкинском районе.

что: ГК «СТАРТ Девелопмент», число сотрудников — 80, генеральный директор — Андрей Назаров (на фото). Web: www.startdevelop.com

где: Регионы присутствия — Петербург, Ленинградская область, Калининград.

когда: Группа основана в 2007 году.

зачем: Основная деятельность компании — разработка и реализация девелоперских проектов в сфере городской и загородной недвижимости, комплексное освоение крупных земельных массивов. В настоящее время в собственности и управлении фирмы находятся земельные активы общей площадью около 4000 га. «СТАРТ Девелопмент» разрабатывает семь крупных инвестиционных проектов.

Флагманский проект в сфере жилой недвижимости — город-спутник Южный (имеет статус стратегического проекта Петербурга и приоритетного проекта РФ). В его рамках к 2028 году на границе с Ленобластью должны появиться 4,3 млн кв.м жилья на 134000 человек. К другим значимым проектам относятся малоэтажный жилой комплекс «Золотые ключи», поселки «Тайберри» и «Демидовская усадьба» в Гатчинском районе Ленинградской области, три молодежно-досуговых центра в Приморском, Красногвардейском и Красносельском районах Петербурга и др. В сегменте промышленной недвижимости компания занимается развитием индустриального парка «Дони-Верево» — производственно-логистической зоны в Ленобласти площадью 183 га.

в чем «фишка»?



Принцип «СТАРТ Девелопмент» — использовать сформированный компанией земельный банк для разработки и внедрения принципов комплексного освоения территорий. «СТАРТ Девелопмент» «упаковывает» землю под разные виды застройки, создавая условия для эффективной деятельности застройщиков.

Город-спутник «Южный» в Пушкинском районе Петербурга.

Девелоперская компания «Древо» (Самара) в сентябре 2014 года откроет новый детский сад на 250 мест в рамках проекта комплексного освоения территории «Южный город». Детсад «Семицветик» построен по современному проекту, оборудован всем необходимым, даже бассейном.

что: ДК «Древо», число сотрудников — 700 человек, генеральный директор — Евгений Чудаев (на фото). Web: www.dkdrevo.ru

где: Регионы присутствия — Самарская, Ульяновская области.

когда: Компания основана в 2012 году.

зачем: Девелоперская компания «Древо» представляет собой вертикально интегрированный холдинг, включающий службу заказчика, строительную компанию, собственное производство железобетонных изделий и агентство недвижимости. Имеет опыт капитального строительства объектов как гражданского, так и промышленного назначения в Приволжском федеральном округе. Участвует в программе «Моя Самара» (строительство доступного высотного жилья в разных районах города) с проектами жилых комплексов «Печёра.РФ», «Гастелло.РФ», «Желябово.РФ», «Ярмарочная.РФ», «Митирево.РФ». Компания также реализует проект «Южный город», предполагающий застройку 2067 га на юге Самары жильем разного формата (6,5 млн кв.м) с одновременным созданием социальной и рекреационной инфраструктуры (спортивных центров, школ, детских садов), современных торговых центров и объектов сервиса. Партнерство с властями Самары и Самарской области позволяет вводить ежегодно 200 000–250 000 кв.м жилья. В портфеле компании также есть коттеджный поселок «3 авеню» в Самаре, ТЦ «Версаль» в Ульяновске, два катка площадью более 20 000 кв.м каждый в городах Самара и Отрадный.



в чем «фишка»? Проект «Южный город», который реализует «Древо», обеспечит Самарской области новый импульс для градостроительного развития, позволит снизить социальную напряженность в регионе и будет способствовать притоку дополнительных инвестиций за счет появления новых индустриальной, торговой и логистической зон.



Проект комплексного освоения «Южный город».

Самарская компания REC начала переговоры с сетью Obi об открытии в регионе магазинов под этим брендом. Предварительно выбраны две площадки, в Самаре и Тольятти. С учетом времени на подготовку проектов и на строительство международный ритейлер сможет выйти на региональный рынок примерно через два года.

что: Консалтинговая компания REC появилась на рынке, отделившись от крупного строительного холдинга Royal Estate Boutique более чем с 20-летней историей. Генеральный директор — Никита Петухов (на фото). Web: www.recge.ru

где: Самарская, Ульяновская, Оренбургская области.

когда: Компания образована в 2006 году.

зачем: Сфера деятельности REC — консалтинг на региональном рынке недвижимости. У компании более 300 заказчиков, поручивших ей проекты стратегического и инвестиционного консалтинга, разработку концепций для новых объектов и реконструкцию существующих. Основные направления деятельности — брокеридж, доверительное управление и аналитика. Один из реализуемых в настоящее время проектов — бизнес-центр «Фабрика» в Самаре с концепцией offices & restaurants. Деловой комплекс вызвал большой интерес на региональном рынке. Специалисты REC не исключают возможность его тиражирования.



в чем «фишка»? Сильная сторона компании — серьезные исследования в сочетании с креативным подходом к проектам. Аналитика по всем секторам рынка недвижимости позволяет правильно выбрать формат новых объектов и создать для них концепцию, а также оценить перспективы уже существующих. По каждому объекту проводится анализ его наилучшего использования, который позволяет принять оптимальное управленческое решение и гарантирует проекту финансовый успех и востребованность. Реконструкция и реконструкция дают возможность выводить на рынок недвижимость с новыми функциями.



Бизнес-центр «Фабрика» (Самара).




рад NEWS

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К «ГУД NEWS»

В НОМЕРЕ:

- Застройщики собираются на юг 12
- Придворные угоды 13
- Бизнес на море 13
- Стрит-ритейл от Внешторгбанка 13
- Калейдоскоп от юбиляра 14-15

ИТОГИ

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА



Андрей СТЕПАНЕНКО:

«МЫ БЫСТРО ПОДСТРАИВАЕМСЯ ПОД ОБСТОЯТЕЛЬСТВА»

В августе Российский аукционный дом отмечает пятилетие. О том, чем запомнились эти годы, о планах на будущее и плюсах работы в непростые времена рассуждает генеральный директор компании Андрей Степаненко.

– Если посмотреть на РАД сегодня и сравнить с тем, как вы представляли себе компанию в 2009-м, много ли увидим общего?

– Общие черты, конечно, есть, но жизнь, как всегда, оказалась интереснее планов. РАД изначально задумывался как площадка для работы с проблемным имуществом, активами госкорпораций, объектами частных собственников и антиквариатом. «Проблемное» направление у нас заработало так, как мы и рассчитывали. Мы реализуем залоги самой разной стоимости, ежегодно продаем тысячи объектов предприятий-банкротов, создали всероссийскую онлайн-площадку для продажи проблемного имущества, реализуем права требований по непоплатенным кредитам. Потенциал у этого направления изначально был хорошим, объемы рынка залогового и банкротного имущества, появившиеся после кризиса 2008 года, оказались огромными, а конкуренция практически отсутствовала. Крупнейшие банки до сих пор не разобрались с объектами, которые тогда перешли в их собственность. Объем непрофильных активов продолжает расти и сегодня: в оборот поступают объекты, доставшиеся кредиторам в ходе судебных разбирательств, которые длятся годами.

С госкорпорациями все оказалось сложнее. Перед ними, в отличие от банков, до недавнего времени не стояла задача монетизировать непрофильные активы. У таких структур всегда были гигантские объемы имущества, а задача управлять ими эффективно возникла только сейчас, когда все острее поднимается вопрос экономии средств и извлечения дополнительных доходов. Инвентаризация и подготовка к продаже таких объектов — долгий и трудоемкий процесс, но мы видим, что он уже начался.

Направление по реализации частного имущества работает успешно, у нас уже есть хорошая репутация. Новые объекты появляются практически каждый день. И если сначала приходилось буквально биться за клиента, сейчас мы можем выбирать, устанавливать свои правила.

К сожалению, не выходит похвастаться особыми успехами на антикварном поприще. Вряд ли это направление станет ведущим до внесения изменений в законодательство, регламентирующее продажу предметов искусства. На рынке есть позитивные тенденции. Инвестиции в этот сегмент сейчас растут — его многие рассматривают как альтернативу вложениям в недвижимость. Крупные собственники, в частности банки, занимаются созданием собственных корпоративных коллекций. Но работа продвигается достаточно медленно.

– На какие достижения вы изначально не рассчитывали? Получилось ли что-то сверх программы?

– РАД — весьма гибкая организация, мы быстро подстраиваемся под обстоятельства. Например, уже после того, как мы появились на рынке, началась острая волна приватизации. Желающих работать с крупными активами было много, но продавать имущество стоимостью до 1 млрд рублей (а уж тем более до 100 млн) — задача совершенно иная, и тут мы, по большому счету, вне конкуренции. Нам поручили реализовать несколько десятков пакетов акций, принадлежавших РФ, многие из которых уже неоднократно выставляли на аукционы. Мы смогли продать почти все. В конце июля нам передали еще почти 160 федеральных пакетов акций.

Работа с госимуществом дала толчок к развитию консалтингового направления. Мы и прежде оказывали нашим клиентам услуги по поиску наилучших вариантов использования объекта. Но Федерация потребовала углубленного анализа для своих активов, и мы выделили эту работу в отдельное направление «РАД-консалтинг».

– Получается, государство в лице Росимущества теперь ваш клиент?

– Не только в его лице. Например, в конце прошлого года мы заключили договор на продажу движимого имущества Министерства обороны РФ. Вот уж чего мы не могли ожидать пять лет назад, так это торговли металлоломом, тем более военным! Хорошо пошла работа по приватизации в регионах. Сейчас в

числе наших клиентов правительства Московской области, ХМАО-Югры, Казани. Нам передают активы, которые долго не могли реализовать сами, и мы находим покупателей, заключаем сделки на миллиарды рублей.

– Какие неосвоенные направления вам интересны?

– Мы ждем отмены моратория на продажу недвижимости Минобороны. Это большой объем работы, со своей спецификой, требующий серьезной предпродажной подготовки, но весьма перспективный. Значительный потенциал видим в сотрудничестве с госструктурами и региональными правительствами в рамках приватизации и продажи прав на участки. Сейчас присматриваемся к зарубежным рынкам, пытаемся работать в Европе — с активами того же Сбербанка и другой частной недвижимостью. Постепенно запускаем китайскую версию своего сайта.

– Какие события можно считать основными в истории РАД?

– Принципиальным было, да и до сих пор остается, сотрудничество со Сбербанком. Он не только наш акционер, но и один из крупнейших клиентов и партнеров. Взаимовыгодная работа ведется на всех этапах: банк передает нам свои объекты, мы продаем их, избавляя его от непрофильных активов и трат на их содержание, зачастую при этом предоставляем ему новых клиентов. Ими становятся покупатели, которые берут в Сбербанке кредиты на приобретение лотов. Все это уже поставлено на поток и работает как механизм, не дающий сбоев.

Верным и стратегически правильным решением было создание своей электронной площадки. Она служит базой для нескольких крупных проектов, которые в оффлайн-режиме просто не могли бы существовать: продажа имущества банкротов, база залогового имущества, реализация активов Минобороны, госзакупки компаний.

На самом деле практически каждая сделка и каждое принимаемое решение вносят вклад в общее дело и как-то влияют на ход событий. При хорошем исходе мы получаем новых клиентов, улучшаем репутацию, зарабатываем деньги, на неудачах учимся, становимся сильнее и опытнее, стараемся делать выводы.

– Сегодня РАД — федеральная компания с филиальной сетью и обширной географией продаж. Что будет с ней через год и через пять лет?

– Прогнозы — неблагодарное дело. Я верю в то, что труд всегда принесит результаты. Наша деятельность состоит из множества направлений, и все они постепенно, шаг за шагом развиваются. Кропотливая работа продолжается до тех пор, пока процесс не становится автоматическим, и за ним остается просто следить, чтобы не допускать сбоев. Параллельно появляются новые проекты, которые мы отработываем тоже тщательно — зачастую с нуля, сами выстраивая правила игры.

Я очень рассчитываю, что этот процесс будет продолжаться: мы будем расти, расширяться, увеличивать объемы сделок и прибыли, генерировать идеи.

– Как на эти планы может повлиять то, что сейчас аккуратно называют новой экономической реальностью? Как она влияет на вашу работу?

– Напрямую нас эта ситуация пока не затронула. По итогам полугодия мы вышли на хорошие финансовые показатели, совершили несколько крупных сделок. Российский рынок недвижимости до сих пор считается одним из наиболее привлекательных в Европе, просто пока все относится к нему настороженно. Сейчас хороший шанс получить объекты по привлекательным ценам, заключить выгодные контракты. Продавцы охотно идут на переговоры, готовы торговаться и вообще всячески расположены к клиенту. Рынок замер, но он поднимется при первых же оптимистичных сигналах. Важно не упустить момент.

О том, что говорят об итогах работы компании сотрудники РАД, читайте на стр. 14-15.

приватизация

Казань в ассортименте

Российский аукционный дом организует торги по пакетам акций и долей шести компаний, принадлежащих казне города Казани. В списке объектов — привлекательные для инвесторов предприятия.

Казанские власти решились доверить продажу своих активов профессиональным продавцам. Для пилотного проекта местные чиновники провели шесть конкурсов, выбирая организатора торгов для каждого актива, включенного в программу приватизации на этот год. Оставшееся имущество из приватизационного списка Комитет земельных и имущественных отношений Казани реализует самостоятельно.

Право реализации всех шести лотов по итогам конкурсов получил РАД. Акции необходимо продать до конца года. Цены на них пока не определены. В списке объектов: ОАО «Жилсервис», ООО «Банк Казани», ОАО «Ново-Савиновский оптово-розничный рынок», ОАО «Городская клиническая больница №12», ОАО «Казметрострой» и ОАО «Московский рынок». Объявить аукционы предполагается в ближайшее время.

В РАД говорят, что особого внимания заслуживают акции рынков и предприятия метростроя. В числе проектов «Казметростроя» — строительство Казанского метрополитена, перегонного тоннеля между станциями «Российская» и «Алабинская» Самарского метро, продление Бутовской линии, станции «Терешково» и прокладка перегона до станции «Озерная» Калининско-Солнцевской линии столичной подземки. Выручка предприятия за прошлый год — 8,3 млрд рублей.

ОАО «Ново-Савиновский оптово-розничный рынок» — владелец маленького одноэтажного здания площадью 75,2 кв.м на ул. Адоратского, 21. Зато участок под ним занимает 24 170 кв.м на этой же улице. ОАО «Московский рынок» принадлежит здание на ул. Усманова, 1 общей площадью 4015,9 кв.м с наделом в 7270 кв.м, а также пятно на улице Энергетиков (его размер — 6660 кв.м).

Казань — не первый регион, доверивший РАД свои активы. У компании есть действующий договор о реализации имущества ХМАО-Югры и Московской области. Уже закрыт контракт по приватизации собственности Москвы.



Застройщики собираются на юг

Самыми интересными для жилищного строительства в Ленобласти остаются участки, расположенные на границе с Петербургом. Это признают и застройщики, и областные чиновники. Однако в будущем возможно смещение объемов строительства на юг — в Ломоносовский район.



Комплекс «Новый Оккервиль» компании «Отделстрой» расположен на территории Ленинградской области.

АКТИВНАЯ ЗАСТРОЙКА в приграничных зонах привела к сокращению предложения участков вблизи Петербурга. Поэтому девелоперы стали обращать внимание на более отдаленные территории, а также на проекты малоэтажного строительства на небольших пятнах.

Нынешний лидер по числу многоэтажных проектов в области — Всеволожский район, а точнее, Кудрово и Мурино. «Эти земли обеспечены всей необходимой городской инфраструктурой, имеют хорошую транспортную доступность, здесь активно создаются социальные объекты. Новые зоны многоэтажного строительства появляются в Янино и Сертолово, которые находятся вблизи Петербурга. По совокупности более 80% строящихся многоэтажек сосредоточены в приграничной зоне Ленобласти», — говорит сотрудник департамента «РАД-Консалтинг» Российского аукционного дома Елена Прозорова.

Последние свободные территории осваивают между Мурино и Буграми. Всего в этой зоне возводится и проектируется порядка 20 много- и малоэтажных объектов. Несколько масштабных жилых комплексов общей площадью более 2,5 млн кв.м запланированы вблизи поселка Янино. Развитие получают и приграничные области Ломоносовского и Гатчинского районов, где сейчас сооружают около двух десятков ЖК, больше половины из которых относятся к малоэтажной застройке.

Кудрово и Мурино, привлекая девелоперов транспортной доступностью и наличием «социалки», за последние три года почти полностью застроены, здесь есть даже некоторый дефицит пригодной для освоения земли. Да и преимущества сошли на нет. Инфраструктуры уже не хватает для новых крупных проектов. «При выборе участка под застройку приходится учитывать эти факторы. Например, в Шушарах активность девелоперов высока, а социальных объектов и дорог остро не хватает», — полагает Елена Прозорова.

Впрочем, генеральный директор компании «ЛенСпецСтрой» Дмитрий Астафьев уверен, что именно в приграничных с Петербургом районах Ленобласти будет предлагаться основной объем недорогих новостроек, так как в Петербурге нет инженерно подготов-

ленных территорий: «Конечно, проекты редевелопмента заводских зон вполне реализуемы. Однако из-за высокой стоимости рекультивации земли там не может быть дешевого жилья. Есть интересные примеры освоения производственных площадок, но цена квадратного метра там запредельная».

ЗЕМЕЛЬНЫЕ БОГАТСТВА

По данным «РАД-Консалтинг», уже сейчас около 80% предложений на открытом рынке участков под многоэтажную застройку приходится на южные районы Ленобласти, такие как Тосненский (50%) и Ломоносовский (34%). Популярный у застройщиков Всеволожский район обеспечивает 13% предложений, и в основном речь о компактных пятнах по 3–5 га под малоэтажную застройку. Все территории у городской черты в этом районе уже заняты.

Рынок участков самый закрытый, а цены на землю сильно варьируются в зависимости от типа участка, его назначения и местоположения. Надел под многоквартирную застройку южнее Петербурга, как правило, стоит от 10 000 до 40 000 рублей за гектар, говорят в РАД. В наиболее популярных у застройщиков местах, таких как пограничная зона Всеволожского района, ценник может доходить до 100 000–200 000 рублей за гектар.

При покупке участка под многоквартирные дома девелоперы прежде всего обращают внимание на юридическую возможность строительства (назначение земли, охранный статус, вид разрешенного использования, зонирование и пр.). Затем рассматриваются физические параметры пятна (размер, особенности почвы), а также другие характеристики (расположение относительно других населенных пунктов, социальная и транспортная инфраструктура).

Генеральный директор ОАО «ГлавСтрой-Комплекс» Николай Посяда говорит, что цены на земельном рынке Ленобласти в последнее время почти не менялись: «Каждый собственник называет свою цифру, и эти запросы не всегда адекватны. Переводят участок под жилую застройку, но ни дорог, ни подъездов нет, а просят за пятно столько, как будто оно находится в Петербурге, причем

у метро. При этом возможности технического подключения к инженерии нет, а значит, сети предстоит продолжить застройщику. Создать социальную инфраструктуру — тоже задача девелопера». По словам Николая Посяды, рынок затоварен участками и под многоквартирные дома, и под малоэтажную застройку, и под ИЖС. Причем все еще есть свободные наделы и во Всеволожске, и в Мурино, и в Буграх, но они весьма недешевы. Цены определяет локация, наличие коммунальной инфраструктуры и статус земель (включены ли они в границы поселений). «Пока не будут застроены территории вокруг КАД, застройщики не пойдут в глубь области. А здесь резерв еще приличный. Часть территорий уже в собственности застройщиков, что-то принадлежит инвесторам и даже банкам. Есть переведенные под жилищное строительство наделы, есть и те, что пока относятся к другим категориям. Думаю, этих земель хватит еще лет на пять, а то и десять», — говорит Николай Посяда.

«Участки предлагают по всей Ленобласти. С ними, конечно, надо работать, но они есть», — рассуждает генеральный директор ГК «ЦДС» Михаил Медведев. — Некоторый дефицит наблюдается только в самых привлекательных местах, но так было всегда. За последний год цены не менялись, и особых предпосылок к этому я не вижу. Наша компания рассматривает возможность покупки земли во Всеволожском и Ломоносовском районах».

ШАГ В СТОРОНУ

Елена Прозорова полагает, что перспективные для жилищного строительства зоны — это город-спутник «Южный» и южные районы области (Ломоносовский, Гатчинский): «В более удаленных районах пока нет платежеспособного спроса на многоэтажную застройку».

«Конечно, хотелось бы, чтобы территории области развивались равномерно. Но жизнь есть жизнь. И в первую очередь развитие продолжится там, где уже много строят», — считает вице-губернатор Ленобласти Георгий Богачев. По его словам, главный всплеск активности вероятен в Ломоносовском районе. Там уже заявлены крупные проекты, такие как «Новогорелово», комплексное освоение территорий в Новоселье. «Но и в Аннинском, Виллозском, Низинском, Лаголовском поселениях есть интересные для застройщиков территории. Они расположены близко к границе Петербурга, к местам приложения труда, станциям метро. Если бы у нас был развит рельсовый транспорт, то территории, возможно, развивались бы иначе. Вырастет интерес к Гатчинскому и Тосненскому районам — в общем, к тем землям, которые примыкают к Петербургу», — прогнозирует г-н Богачев.

Михаил Медведев тоже уверен, что главных событий надо ждать на южном направлении: «Точкой притяжения остается Петербург: чем ближе к нему, тем более востребовано жилье. Также интересны города и поселки, где развиты промышленность и есть достаточно рабочих мест. Но людям надо не только жить и работать, нужна социальная и бытовая инфраструктура. Поэтому перспективны, например, Усть-Луга, Кингисепп, Тихвин, часть Гатчинского и, конечно, Всеволожского районов».

Генеральный директор компании «47 Трест» Михаил Зарубин уверен, что есть потенциал и у малых поселений: «Например, Коммунар — полноценный город, где есть все необходимое, даже концертный зал. Я думаю, такие города и поселки будут развиваться. В Ломоносовском, Всеволожском, Тосненском районах их можно поднять. Почта, милиция, дома

культуры — где-то ремонт нужен, но все это в наличии. Да и оттока жителей из этих поселков нет: люди привыкли ездить на работу в Петербург».

По прогнозам Георгия Богачева, в течение двух-трех лет ежегодный ввод жилья в Ленобласти выйдет на уровень 1,8 млн кв.м: «Если не случится глобальных изменений в экономической ситуации, через пять лет мы будем сдавать по 3 млн кв.м жилья ежегодно. И земли для таких объемов застройки уже юридически подготовлены. Конечно, мы ожидаем смещение интереса в сторону многоэтажного строительства. Объемы ИЖС стабильны на протяжении нескольких лет, а многоквартирных проектов становится больше. Доля ИЖС уже снизилась до 40% ввода, хотя совсем недавно на индивидуальные дома приходилось 50% сданных площадей. В будущем этот процент может снизиться до 20».

СМЕНА ВЛАСТИ

Строительный рынок Ленобласти ждут и административные перемены. В конце мая 2014-го в силу вступили поправки в законодательство о местном самоуправлении. Сельские поселения лишились права выдавать разрешения на строительство и ввод объектов в эксплуатацию, утверждать генпланы, ПЗЗ и т. д. Федеральный законодатель передал эти функции на уровень муниципальных районов, а субъектам Федерации дал право перераспределять их между уровнями власти. Затем эти функции муниципалам вернули, хотя и временно, до нового года. Ленобласть спешно подготовила поправки в местное законодательство, которые вступят в силу с 1 января 2015 года. С этого момента утверждать схемы территориального планирования районов, местные нормативы градостроительного проектирования, а также генеральные планы поселений и городских округов будет областное правительство. При этом власти ЛО хотят, чтобы фактическая разработка документов осталась за муниципалитетами первого уровня. Областной КГА будет утверждать всю градостроительную документацию, но в основном — градпланы участков. А также принимать решения о развитии застроенных территорий, согласовывать условно разрешенный вид использования и отклонения от предельных параметров. Комитет госстройнадзора станет выдавать разрешения на строительство и ввод в эксплуатацию, прекращать или продлевать их действие. Застройщики полагают, что нововведения упорядочат работу: правила игры станут едиными для всех независимо от местоположения проекта. Хотя сроки разработки и согласования бумаг могут возрасти. «Муниципалы могут потерять интерес к разработке градостроительных документов. Ведь взаимодействие с собственниками земли, планы прокладки сетей, в общем, вся основная работа осталась на муниципалитетах, а согласования отдали наверх. С какой скоростью и насколько инициативно теперь будут работать на местах — большой вопрос», — говорит генеральный директор компании «Отделстрой» Марк Окунь.

Нововведения могут сказаться и на планах некоторых застройщиков и землевладельцев. Согласовать локальное увеличение высоты для конкретного комплекса или перевод сельскохозяйственных земель в границы поселения гораздо легче в муниципалитете первого уровня. Тем не менее большинство застройщиков уверены, что на стоимости земли новации не скажутся: уже сформированных и готовых к жилой застройке участков предостаточно.

развитие территорий

Наталья АНДРОПОВА

Пригворные уголья

Российский аукционный дом до конца года выставит на продажу 158 га земли к юго-западу от Петербурга, недалеко от Ломоносова, Стрельны и Петергофа. Территория под жилую застройку оценена в 800 млн руб.



ЧЕТЫРЕ смежных участка (52, 56, 30 и 20 га) расположены на границе Петербурга и Ленинградской области, в МО «Оржицкое сельское поселение». К предстоящим торгам их поделят на лоты; они пока не сформированы.

Территорию продают под комплексное освоение и застройку многоквартирными домами высотой до четырех этажей и коттеджами. Местность представляет интерес для любителей загородной жизни. Она удалена от промышленных предприя-

тий, поблизости находятся природные памятники «Глядино» и «Вильницы». Неподалеку расположены горнолыжный курорт «Туттари парк» и побережье Финского залива. Много возможностей для велопрогулок, катания на квадроциклах, рыбалки, сбора грибов.

С юга к участку примыкает деревня Ильино, с северо-запада — лес. Вдоль северо-восточной границы протекают несколько родников.

Для территории подготовлена и согласована необходимая градостроительная документация. Участки переведены из категории сельскохозяйственных в земли населенных пунктов. Разработан и утвержден проект планировки и межевания, получены технические условия. Собран пакет документов, необходимый для строительства газопровода от поселка Гостилицы до реализуемой территории. По техническим условиям ОАО «Ленэнерго» предусмотрено 6 МВт мощности от ПС №344 в Гостилицах. Водоснабжение будет осуществляться от насосной станции в Ильино, точка подключения находится на границе участка, водоотведение — на очистные сооружения в деревне Оржицы (в 2,5 км). Объекты первой очереди можно запитать от существующих инженерных сетей.

По проекту планировки здесь можно построить 2000 индивидуальных и многоквартирных до-

мов — всего 271 000 кв.м жилья для 7000 человек. Предусмотрено строительство школы на 500 учеников и детсада на 90-120 детей. Участки под них, а также под спортивный комплекс, торговый центр, рестораны и кафе зарезервированы в проекте планировки. По данным местной администрации, частично потребности будущих жителей могут обеспечить действующая школа в Оржицах (она рассчитана на 784 человека, а фактически там учатся 200) и детский сад (вместо 280 малышей его посещают только 120).

Территория расположена в непосредственной близости от федеральной трассы А-120 (Кировск—Мга—Гатчина—Большая Ижора) и КАД. До развязки Кольцевой с Гостилицким шоссе — менее 12 км. В бюджете Ленобласти выделены деньги на проектирование подъездной автодороги к будущему жилому массиву.

Участок принадлежит первому заместителю председателя правительства Калмыкии Шамилю Ильясову. Продать его он решил после перехода на госслужбу.

В РАД говорят, что местоположение и размер территории позволяют построить здесь не только массовое жилье комфорт-класса, но и усадьбы и клубные дома премиального сегмента. «Высокая степень подготовки проектной документации, близость к городу и хорошая транспортная доступность в сочетании с уникальными экологическими и видовыми характеристиками обеспечат высокую доходность будущего проекта», — полагает Дмитрий Альтбрегин, начальник департамента по работе с имуществом частных собственников РАД.

хроника

ПОДМОСКОВНЫЕ МИЛЛИОНЫ

РАД провел очередные торги по активам Московской области в рамках пятилетнего договора о сотрудничестве. Общая сумма сделок превысила 22 млн рублей. С молотка ушли автостанция в поселке Железнодорожный Орехово-Зуевского района, здания с участком в городе Шатура и 30,7% акций ОАО «Каширский литейный завод «Центролит». Победителями по первым двум лотам стали ИП и физлицо, акции достались московскому ООО «Энергосервис».

БАНКРОТ С БИЗНЕС-ЦЕНТРОМ

10 сентября Российский аукционный дом проведет голландский аукцион по продаже прав (требования) по кредиту Сбербанка России к Восточно-Европейской строительной компании. Актуальная задолженность по кредиту составляет 204,8 млн рублей. Начальная цена лота — 192,1 млн рублей, минимальная цена продажи — 72 млн. Таким образом, покупатель приобретает права со скидкой до 35%, что составляет 132,8 млн рублей, говорят в РАД. Обеспечением по кредиту выступают объекты коммерческой недвижимости в Красногвардейском районе Петербурга, рядом со станцией метро «Ладжская»: четырехэтажное здание бизнес-центра площадью 3200 кв.м и участок размером 2800 кв.м на Якорной ул., 13, лит. А. «Победитель аукциона займет место залогового кредитора в процедуре банкротства собственника. Он сможет определять порядок и условия продажи залогового имущества и получит 95% прибыли от его реализации за вычетом расходов на удовлетворение требований кредиторов первой и второй очереди. Если активы не будут реализованы в процедуре банкротства после вторых торгов, залоговый кредитор сможет оставить их за собой», — поясняет Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с залоговым имуществом РАД.

Рыночная стоимость заложенных активов, по ее оценке, составляет не менее 92 млн рублей.

СТРИТ-РИТЕЙЛ ОТ ВНЕШТОРГБАНКА



РАД готовит к торгам бывшее помещение Внешторгбанка на Кутузовском пр., 30-32, в минуте ходьбы от станции метро «Кутузовская» (Москва). Его площадь — 513,6 кв.м. Место подходит для размещения банка, клиники, магазина, салона, представительского офиса, бэк-офиса, шоу-рума. «У помещения есть все преимущества, которые может дать соседство с Кутузовским проспектом — главной экономической и финансовой артерией Москвы. Сталинский дом придает статус, локация в минуте ходьбы от метро «Кутузовская» — дополнительную и существенную ликвидность», — говорит Дмитрий Петраков, начальник департамента по работе с коммерческой недвижимостью. Аукцион назначен на середину осени. Стартовая цена — 180 млн рублей.

анонс

Наталья АНДРОПОВА

Бизнес на море

ОАО «Сбербанк России» продает гостиницу «Балтийская жемчужина» в Светлогорске (Калининградская область). Организатор торгов — Российский аукционный дом. Начальная цена — 46,4 млн руб. Шаг на повышение — 200 000 руб.

ОТКРЫТЫЙ английский аукцион по продаже трехзвездочной гостиницы в историческом центре Светлогорска назначен на 25 сентября. Торги пройдут в электронной форме на площадке lot-online.ru.

Трехэтажный отель (Балтийская ул., 15а, лит. А) расположен в парковой зоне, недалеко от местных достопримечательностей: кирхи и Органного зала (бывшей католической капеллы). Поблизости находятся озеро Тихое и кварталы старинных немецких вилл. До моря — не более 800 метров.

Общая площадь гостиницы составляет 820,6 кв.м. Здание занимает участок размером 6500 кв.м, на него оформлена аренда до 2046 года. Об-

ект обеспечен всеми необходимыми инженерными коммуникациями (электричеством, отоплением, водоснабжением, канализацией).

Гостиница работает по системам «завтрак» и «полупансион». Основной поток постояльцев принимает с июня по сентябрь. В отеле всего 15 номеров: два одноместных, семь двухместных, три «полуплюкса» и столько же «люксов». Здесь одновременно могут разместиться 30 человек.

В состав комплекса входят сауна с бассейном (91,9 кв.м) и баня (18,6 кв.м). Есть кафе, бар, тренажерный, бильярдный и конференц-залы. На территории гостиницы оборудованы площад-



В гостинице «Балтийская жемчужина» всего 15 номеров.

ка для пейнтбола, зона для пикников, небольшой зимний сад и охраняемая автостоянка.

Для отдыхающих организуют автобусные экскурсии и прогулки на яхте. Есть возможность проводить корпоративные мероприятия.

Рядом проходят улицы Ленина и Балтийская с остановками обществен-

ного транспорта. До Калининграда можно добраться за 40 минут на общественном транспорте и за 50 минут — электричкой.

Заявки на участие в торгах принимаются до 24 сентября. От претендентов требуется задаток — 5 млн рублей, который должен поступить на счет организатора не позднее 23-го числа.

Основное мероприятие первого дня Форума ProEstate
Города России • ТОЧКИ • ПРИТЯЖЕНИЯ

ОРГАНИЗАТОРЫ:



PROESTATE®

8 СЕНТЯБРЯ 2014 13.00

МОСКВА / ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР» / КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ №1

реклама

ИТОГИ

Подготовила Евгения ИВАНОВА

Калейдоскоп от юбиляра

В августе Российский аукционный дом отмечает пятилетие. Сотрудники компании делятся впечатлениями о том, как торговали нетривиальными активами и находили контакт с заказчиками, рассказывают о взаимодействии с чиновниками и госкорпорациями, об активной региональной экспансии и о модных виртуальных сервисах.

Ольга ЖЕЛУДКОВА, начальник департамента по работе с залоговым имуществом:



— Наш департамент функционирует с основания РАД. И наша первая сделка — одновременно первая в истории всей компании. Осенью 2009 года мы за 313,9 млн рублей продали на английском аукционе три участка в Петербурге — всего 4,8 га.

На сегодня общая стоимость реализованного имущества превышает

10 млрд рублей.

Крупнейшие сделки за эти пять лет заключены с наделами площадью 22,4 га, принадлежавшими ассоциации торговых и промышленных организаций «АЛПИ» (3,5 млрд рублей), со 100%-й долей ООО «Курганнефтепродукт» (1,6 млрд рублей), с 52,3 га земли в Московской области (1,4 млрд рублей).

Большая часть аукционов проведена по поручению Сбербанка, на них выставлялись непрофильные активы и залоговые. С 2011-го по договору с Северо-Западным территориальным банком Сбербанка России мы продаем его бывшие отделения в рамках программы реформирования офисов и другую недвижимость, которая находится на балансе банка и не используется для его хозяйственной деятельности.

В 2013-м, опять же в интересах Сбербанка, открыто новое перспективное направление работы, связанное с правами (требованиями) по кредитам. Они пользуются большим спросом, поскольку права в основном предлагаются с большим дисконтом — до 50% и в большинстве случаев обеспечены залогом ликвидных активов.

В этом году начали работать в качестве организатора торгов в процедурах банкротства.

Константин РАЕВ, первый заместитель генерального директора:



— РАД постоянно следит за инновациями в области электронной коммерции и применяет их на практике.

На своей электронной площадке мы ведем такие проекты, как продажа проблемного имущества и закупочная деятельность в рамках 223-ФЗ.

Сегодня стоимость выставленных на площадке лотов превышает 300 млрд рублей, заключены сделки на общую сумму более 30 млрд. Большой интерес покупателей говорит о том, что поменялось отношение к проблемному имуществу, в этом мы видим и свою заслугу. Рынок стал прозрачнее, а значит, и понятнее для клиента.

Ирина ОЛЬШАННИКОВА, заместитель генерального директора по стратегическому и региональному развитию:



— Стратегическим направлением развития РАД была заявлена экспансия в регионы. За пять лет компания в этом преуспела. Открылись филиалы в Москве, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Новосибирске и Тюмени. Работают представительства в Самаре и Барнауле.

Филиалы взаимодействуют с банками и частными собственниками, с крупными госкомпаниями и госкорпорациями, такими как «Алмаз-Антей», Газпром, РЖД и др.

Помимо всего прочего мы выполняем просветительскую функцию, связанную с аукционным делом, так как за пре-

делами Москвы и Петербурга люди мало знакомы с процедурой публичных продаж.

Динара УСЕИНОВА, заместитель генерального директора:



— Правительство РФ ставит перед госкомпаниями и госкорпорациями задачу оптимизировать управление имуществом, в том числе за счет реализации непрофильных активов как для получения дохода, так и для снижения издержек. Она соответствует первоначальному плану РАД по работе с крупными собственниками.

Нашими клиентами сейчас являются РЖД, Газпром, Росгеология, структуры Росатома и др. По поручению госкомпаний и госкорпораций мы реализовали активов более чем на 5 млрд рублей.

В прошлом году список клиентов пополнился оборонным концерном «Алмаз-Антей». Одной из самых заметных сделок в рамках этого сотрудничества стала продажа участка площадью 8,7 га под редевелопмент в центре Москвы за 1,9 млрд рублей.

Также в 2013-м мы подписали договор с Министерством обороны РФ. По итогам конкурса РАД был избран официальным продавцом высвобождаемого движимого военного имущества. Было назначено более ста аукционов, общая сумма контрактов по их итогам — 345 млн рублей. В рамках другого договора на конкурсной основе заключен контракт с одной из структур, подведомственной Минобороны — «Оборонсервис». Будем проводить торги по реализации непрофильных активов его дочерних и зависимых обществ.

Недавно заключен контракт по имуществу дочерних структур энергосетевой компании «Россети».

Павел ЖИРУНОВ, директор Нижегородского филиала:



— С нашего филиала началась региональная экспансия РАД. Деятельность нижегородской площадки охватывает все Поволжье и Центральную часть России, где расположены такие крупные города, как Нижний Новгород, Самара, Саратов, Казань, Киров, Астрахань, Воронеж, Тамбов, Орел, Йошкар-Ола и Чебоксары.

Мы тесно сотрудничаем с территориальными банками Сбербанка России: Волго-Вятским, Поволжским и Центрально-Черноземным, — а также с банком «Санкт-Петербург».

Один из основных наших клиентов — оборонный концерн «Алмаз-Антей».

Всего за время работы филиала проданы объекты на 734,8 млн рублей.

Ольга СОКОЛОВА, заместитель генерального директора по приватизации:



— Подписание договора с Росимуществом по федеральным пакетам акций стало для РАД одним из главных событий 2013 года. Нам передали 36 непрофильных пакетов акций, находящихся в собственности государства.

Самые крупные сделки, заключенные нами по поручению Росимущества, — продажа 13,2% Ульяновского автомобильного завода (850,3 млн рублей), 25,5% акций Сахалинского морского пароходства (405,7 млн рублей). С полуторакратным превышением начальной цены ушли 25,5% акций предприятия — монополиста в сфере проектирования метрополитена, тоннелей и сопутствующих им объектов инфраструктуры «Ленметрогипротранс» (266 млн рублей). Общая сумма сделок, заключенных в рамках этого договора, — 2,8 млрд рублей.

Результаты нашей работы высоко оценило федеральное правительство, 29 июля этого года подписано новое распоряжение, в рамках которого РАД возьмет на себя обязательства по продаже 159 пакетов акций предприятий различных отраслей промышленности.

В большинстве своем это — контрольные пакеты обществ, созданных путем преобразования ФГУП. После заключения договора с Росимуществом РАД приступит к предпродажной подготовке объектов.

Вадим ПИРУШИН, руководитель дирекции продаж Московского филиала:



— Одним из ведущих направлений столичного офиса является сотрудничество с Московским территориальным банком Сбербанка России. С 2012 года в его интересах мы реализовали имущество на 4 млрд рублей.

Среди прочего мы работаем с помещением бывших сберкасс — торги по ним собирают рекордное число участников, а превышение стартовой цены достигает 60%. Это качественный стрит-ритейл. Помещения обычно расположены на оживленных улицах. Подобные объекты могут быть интересны другим банкам, планирующим расширять филиальную сеть. Такие предложения особенно высоко ценятся на рынке коммерческой недвижимости.

Елена ГАЙДАЙ, директор Московского филиала:



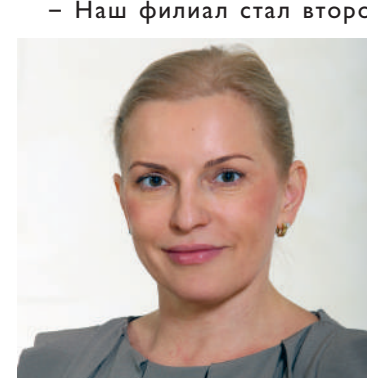
— В Москве основная торгующая площадка РАД. В нашем аукционном зале новых владельцев нашли такие знаковые объекты, как 24,99% акций торгового центра «Новинский пассаж» (1,42 млрд рублей), гостиница «Националь» (4,6 млрд рублей), павильон «Шестигранник» в парке им. Горького (433,3 млн рублей), 49%

акций косметического объединения «Свобода» и др. Все эти сделки вошли в историю столичной приватизации.

На наших торгах заключена одна из крупнейших в 2013-м транзакций с землей на московском рынке: 52,4 га в Новой Москве проданы под жилую застройку за 1,4 млрд рублей.

На сегодня главным направлением нашего офиса является сотрудничество с правительством Московской области. В конце 2013-го РАД выиграл конкурс на право выступать организатором торгов по имуществу региона (пакетам акций, долям в УК, недвижимости, арендным правам на участки) в течение пяти лет. К настоящему моменту мы продали активы на 220,7 млн рублей, средний коэффициент превышения итоговой цены аукционов над начальной — 1,5.

Инна ЧЕРЕВАТАЯ, директор Юго-Западного филиала:



— Наш филиал стал второй региональной площадкой РАД. До сих пор мы работали в основном с непрофильными активами Юго-Западного и Северо-Кавказского территориальных банков Сбербанка России, а также с его структурой «СБ Инвест». Для этих заказчиков продали объекты примерно на 1 млрд рублей. Самой заметной и одновременно самой крупной региональной

сделкой в рамках сотрудничества со Сбербанком стала реализация 100% долей гостиницы «Ростов» за 750 млн рублей.

В этом году мы собираемся несколько изменить вектор развития и направить силы на налаживание отношений с частными собственниками.

Любовь КОЛТАКОВА, директор Новосибирского филиала:



– В марте 2011 года РАД заявил о себе в сибирском регионе. Основными нашими клиентами сейчас являются территориальные банки Сбербанка России: Сибирский, Восточно-Сибирский, Западно-Уральский, Байкальский и Дальневосточный. Кроме того, мы сотрудничаем с «Уралсибом», ВТБ24 и Эл Банком. За три года работы мы реализовали активы приблизительно на 570 млн рублей.

Дмитрий АЛЬТБРЕГИН, начальник департамента по работе с частными собственниками:



– За пять лет РАД удалось выйти на высокий уровень узнаваемости на рынке. Нас выбирают крупные, именитые собственники. Многие из них решают воспользоваться нашими услугами по рекомендациям знакомых, а также на основании хороших результатов работы РАД, которые не остаются без внимания СМИ. С момента основания в интересах частного бизнеса мы провели сделки

более чем на 7,5 млрд рублей.

Прошлогодною продажу производственной площадки Heineken на улице Степана Разина рынок отметил как самую крупную земельную сделку в Петербурге. Территория в 7,4 га досталась новому владельцу примерно за 400 млн рублей. Еще одним масштабным проектом, которым мы плотно занимаемся три года, было сотрудничество со строительной компанией ЛП. Мы нашли покупателей на 13 участков общей площадью 35,7 га, предназначенных для строительства жилья в Парголово (Петербург). Общая сумма сделок составила 3,7 млрд рублей.

Елена КАНЦЕРОВА, начальник секретариата торгов:



– Созданная РАД электронная площадка lot-online.ru позволила расширить возможности компании, совместив классические традиции лучших аукционных домов с высокими технологиями XXI века. Lot-online.ru — единственная аукционная площадка в стране, предлагающая весь спектр сервисов в аукционной сфере: очные, электронные, смешанные торги.

Хорошее развитие получили разные направления: реализация имущества должников (банкротов), приватизация, продажа активов частных собственников, высвобождаемого военного имущества, интернет-аукционы по предметам искусства и антиквариата.

С 2010 году площадка аккредитована Минэкономразвития. Для проведения аукционов по имуществу в процедурах банкротства нас выбирают крупнейшие залоговые кредиторы страны: Сбербанк России, ВТБ, Россельхозбанк. В списке партнеров — 26 СРО арбитражных управляющих. Больше нет ни у одной электронной площадки.

За эти годы мы реализовали собственность таких предприятий, как «Ижавто», «Электрогорскмебель», «Столичный трест», «Волжская текстильная компания», «АЛПИ-Трэйд», «Бурятмясопром», «Птицефабрика Скворицы», множество различных по цене и характеристикам объектов по всей стране.

С lot-online.ru сотрудничают государственные корпорации и компании. Эффективность площадки признали ОАО «ЦентрАтом», ОАО «РЖД», ОАО «ЦКБМ», ООО «Сбербанк Капитал», ООО «Газпром добыча Иркутск» и т.д.

Сейчас lot-online.ru — полноценный интернет-портал по продаже движимого и недвижимого имущества, предлагающий разные услуги — от онлайн-оценки и кредитования, заказа электронной подписи до организации торгов.

Дмитрий СУСЛИКОВ, директор Тюменского филиала:



– Тюменский филиал — самый молодой в структуре РАД. Мы открылись в ноябре 2012 года, а уже в декабре состоялись первые торги.

Сегодня мы работаем с активами Западно-Сибирского, Уральского и Северо-Восточного территориальных банков Сбербанка России. По их поручению проданы объекты более чем на 300 млн рублей.

Анна ГУРЬЯНОВА, начальник департамента по управлению персоналом:



– РАД — динамично развивающаяся компания, и об этом говорят не только постоянно растущие цифры по объему сделок и количеству клиентов, но и число сотрудников. Когда РАД только образовался, в штате было всего 33 человека. За пять лет он вырос в четыре раза, и сейчас нас более 130! Это как опытные специалисты с многолетним стажем, так и молодые, перспективные сотрудники.

Елена ТАРАСОВА, начальник департамента по работе с ФГУ, ФГУП, ОАО и госкорпорациями:



– Наши клиенты — не только госкомпании и госкорпорации, но и крупные частные собственники.

В прошлом году по договору со строительной компанией «Главстрой-СПб» состоялся очень значимый для рынка аукцион по 12 нежилым помещениям в строящемся жилом комплексе «Северная долина» в Выборгском районе Петербурга. Объекты общей площадью 2600 кв.м проданы на торгах за 410,5 млн рублей со средним превышением начальной цены в 1,3 раза.

Дмитрий ЕКИМОВ, начальник департамента по развитию электронных торгов:



– Концепция портала «Все залого» появилась неслучайно. Мы долго занимались реализацией проблемного имущества и пришли к выводу, что предлагать объекты намного проще через онлайн-витрину.

Главной целью было создать инструмент, позволяющий действительно эффективно и быстро продавать непрофильные и проблемные активы банков, страховых и лизинговых компаний, а также крупных корпораций и иных собственников. Для этого мы решили сделать на площадке максимально понятный для посетителей интерфейс, где не будет сложной процедуры аккредитации и обязательной электронной подписи.

Наш проект позволяет открыто продавать заложенное в банке имущество. По разным причинам многие кредитные учреждения не хотят публично выставлять свои активы, что приводит к убыткам и негативно сказывается на работе организации в целом. Такие банки пока не с нами, но мы искренне надеемся, что количество сознательных игроков будет расти.

Не так давно lot-online.ru стал оператором электронной площадки по закупкам в рамках 223-ФЗ. Мы новички на этом рынке — количество закупочных процедур у нас пока не так велико, как у лидеров, поэтому есть возможность предлагать клиентам не только премиум-сервис, но и услуги по повышению эффективности за-

купок. Мы прорабатываем каждую процедуру вручную, благодаря этому удается привлечь максимальное число поставщиков, что в конечном счете обеспечивает заказчику экономию и повышение эффективности закупочной деятельности. Взаимодействие с НП «Профессионалы электронного рынка» позволяет привлекать поставщиков не только по нашим базам, но и через партнерские общественные организации.

Анжелика ИМАНОВА, начальник департамента по приватизации:



– В 2011 году РАД приступил к региональной приватизации, первым региональным партнером стал Ханты-Мансийский автономный округ-Югра. С 2000 по 2010 годы, когда округ сам занимался продажей своих активов, от приватизации имущества в бюджет АО поступило 1,82 млрд рублей, а по итогам работы РАД с августа 2011-го по апрель 2014-го — порядка 17 млрд рублей, что свидетельствует о высокой эффективности нашей деятельности. В числе крупнейших сделок — 44,2% акций Ханты-Мансийского банка (рекордные 12,8 млрд рублей) и 100% акций сотового оператора «Югрател» (2,42 млрд рублей при начальной 2,14 млрд рублей).

Но самой главной сделкой я считаю продажу 94,13% акций птицефабрики «Челябинская». Мы в течение двух лет занимались этим проектом и в марте 2014 года провели торги, по итогам которых акции птицефабрики ушли с превышением начальной цены на 187,5 млн рублей. Итоговая стоимость составила 1,44 млрд.

В декабре 2013-го РАД был вновь избран продавцом госимущества ХМАО-Югры на два года.

В этом году к списку регионов добавилась Казань. В конце июля мы выиграли конкурс по шести пакетам акций, находящимся в собственности МО Казани.

Владимир КРИВОШЕЯ, начальник департамента по оценке имущества:



– Оценка имущества — это отправная точка в процессе продажи, импульс, определяющий успешность всей работы по подготовке сделки.

За 5 лет существования РАД мы составили более 130 отчетов об оценке, а также заключения о границах рыночной стоимости по более чем 500 объектам недвижимости.

В конце 2013 года мы открыли новое направление деятельности — РАД-консалтинг. Цель подразделения — помочь клиентам «упаковать объект», выделив его уникальные характеристики.

Светлана ЧЕСТНЫХ, главный эксперт-консультант департамента по работе с антиквариатом и предметами искусства:



– В 2010 году РАД открыл новое направление деятельности — продажа антиквариата и предметов искусства. С тех пор состоялись семь антикварных аукционов в Москве и Петербурге.

В 2012-м мы были первыми, кто провел в России аукцион фотографических работ. В апреле 2013-го организовали торги по букинстике — провели два аукциона в Москве и в Петербурге, последний прошел при поддержке Санкт-

Петербургского Дома книги. Нашими клиентами становятся как частные собственники и коллекционеры, так и государственные фонды: Эрмитаж, музей-заповедники «Царское Село», «Павловск» и «Петергоф». Всего за четыре года работы нашего департамента на торгах продано 715 лотов примерно на 244 млн рублей.

