

ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



Айрат Гиззатуллин:

«В Казани нет «вялотекущих» проектов»

Благодаря новым проектам в сфере недвижимости Казань может стать мощным центром притяжения для высококвалифицированных специалистов и составить хорошую альтернативу обеим столицам РФ. Жилые кварталы проектируются здесь параллельно с местами приложения труда. О том, как изменила подход к недвижимости Универсиада и в каком направлении развивается региональный рынок, рассказывает полномочный представитель РГУД в Республике Татарстан Айрат Гиззатуллин (стр. 2).

интервью



Алексей Грушин: «Конкуренция между индустриальными парками серьезная»

Премию Commercial Real Estate Federal Awards 2014 в категории «Индустриальная недвижимость» получил казанский технополис «Химград». За три года управляющая компания сумела привлечь сюда 230 предприятий. В 2013-м резиденты произвели продукции на 14,6 млрд руб. и выплатили государству 1,8 млрд руб. налогов. Секретами успешного развития индустриальных площадок делится Алексей Грушин, управляющий технополисом и генеральный директор ОАО «УК «Идея Капитал» (стр. 9).

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



проект

Ритейл устраивается поудобнее

Крупнейший продовольственный ритейлер Западной Сибири — ГК «Холидей Классик» — договорился с девелоперской компанией PNK Group о строительстве мультитемпературного распределительного центра в индустриальном парке «PNK-Толмачево» (Новосибирск) (стр. 3).

новый курс

«Охта Групп» зовет в Италию

В итальянском городе Пезаро после реконструкции открылся трехзвездочный отель Ambassador. Гостиница принадлежит российской компании «Охта Групп», которая и управляет им (стр. 4).

опрос

«Зеленый» потенциал

В профессиональной тусовке все больше разговоров про «зеленые» сертификаты и тонкости стандартов LEED и BREEAM. Тем не менее экодевелопмент с трудом пробивает себе дорогу, да и то в основном в Москве и Петербурге. Почему так тяжело приживаются технологии «зеленого» строительства? В каких сегментах оправдано их внедрение? И как это влияет на стоимость строительства, продажу/сдачу площадей в аренду, а также эксплуатацию готового объекта? С этими вопросами мы обратились к участникам рынка, в том числе и членам РГУД (стр. 6).

новый курс

Инвесторы на пенсии

В России каждый месяц открываются новые дома престарелых. Однако лишь единицы из них можно отнести к полноценным учреждениям. Многим инвесторам это направление бизнеса представляется сложным из-за отсутствия законодательной базы, административной поддержки и профессиональных игроков (стр. 8).

радNEWS

Сетевой договор

Российский аукционный дом займется реализацией непрофильного движимого и недвижимого имущества «Российских сетей» (Россети). Компания выбрана продавцом по результатам отбора, проведенного «дочкой» Россетей — ОАО «НИЦ ЕЭС» (стр. 11).

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

ДАТА ВЫПУСКА
сентябрь 2014 годаЗАЯВКИ НА РЕКЛАМУ
до 31 июля 2014 года

информационно-аналитический ежегодник

НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ '2014

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

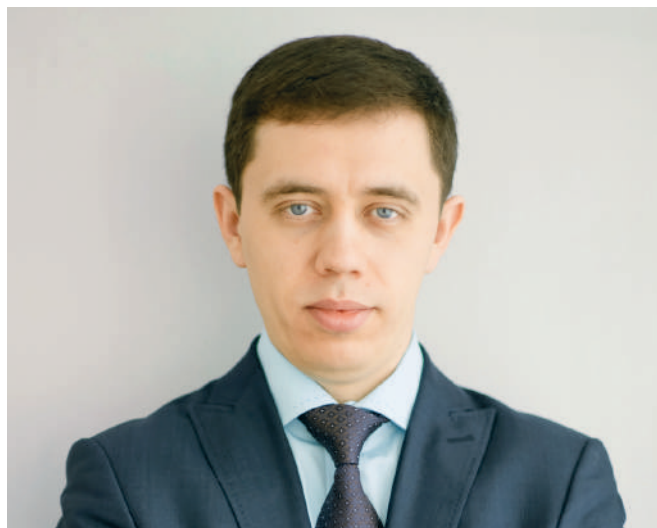
Главный редактор Анастасия Ясинская
тел.: +7 (812) 327 2719
e-mail: nastya@np-inform.ru

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



интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



Айрат ГИЗЗАТУЛЛИН: «В КАЗАНИ НЕТ «ВЯЛОТЕКУЩИХ» ПРОЕКТОВ»

Благодаря новым проектам в сфере недвижимости Казань может стать мощным центром притяжения для высококвалифицированных специалистов и составить хорошую альтернативу обеим столицам РФ. Жилые кварталы проектируются здесь параллельно с местами приложения труда. О том, как изменила подход к недвижимости Универсиада и в каком направлении развивается региональный рынок, рассказывает полномочный представитель РГУД в Республике Татарстан Айрат Гиззатуллин.

– Что происходит с недвижимостью после мероприятий такого масштаба, как Универсиада: рынок остывает или, наоборот, ускоренно развивается?

– Казанский рынок активен практически во всех сегментах, включая индустриальный. Этим Казань выделяется среди других городов Поволжья. Драйвером служит жилая застройка. Есть довольно много проектов с участием государства. В подготовку к Универсиаде были вложены колоссальные средства, некоторые инвестпроекты были «заточены» именно под ее проведение. В результате многое в городе стало лучше — от транспортной инфраструктуры до инвестиционного климата.

Интересных проектов немало, но я бы отметил три самых значительных. Это город-спутник «Иннополис» на 155 000 жителей — возможно, первый в России пример за последние 20 лет, когда строится новый город с отраслевой направленностью. В нем будут жить и работать специалисты IT-сектора.

Второй — «СМАРТ Сити Казань», город-спутник, рассчитанный почти на 60 000 жителей и на 30 000 рабочих мест. Концепция «умный город» подразумевает создание не только жилья, но и особой экономической зоны, научно-образовательного центра с технопарками, вузом и студенческим городком на 10 000 человек. Предусмотрены крупный медицинский кластер, общественно-деловой центр с торговой и офисной недвижимостью и парковая зона площадью 105 га.

Третий проект сейчас горячо обсуждается. Это будущая реконструкция старого русла реки Казанки. Заброшенная территория относится к исторической части города. Чтобы вдохнуть в нее жизнь, предлагается сделать комплекс с садами, бульваром, открытым театром, развлекательными, торговыми, гостиничными объектами и т. п.

– У вас так остро стоит проблема отрыва новых спальных районов от мест приложения труда?

– Структура Казани похожа на структуру других крупных городов России. Но огромные вложения в расширение дорог, строительство развязок, удлинение действующей ветки метро в общем выполнили свою задачу. Общественный транспорт стал работать намного лучше. Время, которое люди тратят на проезд от дома до работы и обратно, сократилось очень заметно. Конечно, это нельзя считать структурным успехом, диспропорция в развитии территорий сохраняется. Но остроту проблемы удалось снять.

– Внутренний спрос на недвижимость в Казани способен поддержать такие крупные проекты?

– За счет естественного роста населения заполнить города-спутники, конечно, невозможно. Но Казань уже служит центром притяжения для этнических татар из разных регионов России. И такая миграция происходит в довольно большом масштабе, чтобы подпитывать спросом рынок жилья.

К тому же в «Иннополисе» создается около 60 000 рабочих мест для IT-специалистов. Уже достигнуты договоренности о размещении здесь нескольких крупных российских корпораций. Совсем недавно решение сосредоточить свои IT-ресурсы в «Иннополисе» анонсировала компания «Ростех». Создавая стимулы для трудовой миграции высококвалифицированных кадров, мы притягиваем спрос на жилье со всей страны.

– Кто и за чей счет обеспечивает новые районы школами, садиками, поликлиниками?

– Социальные обязательства Республики Татарстан весьма велики, и бюджет их выполняет. Регион входит в число наиболее обеспеченных с бюджетной точки зрения. Отсюда немалое количество школ и детских садов, которые ежегодно открываются к 1 сентября. Но это не отменяет участия частных инвесторов в создании объектов социальной инфраструктуры там, где речь идет о комплексном освоении территорий. Чаще всего подразумевается софинансирование.

Однако в Казани, и в этом смысле она тоже впереди других городов Поволжья, открываются и коммерческие детские

сады. Под них с самого начала проектируются встроенно-пристроенные помещения. Нельзя сказать, что это развитый рынок, но уже есть компании, которые управляют небольшими сетями из трех-четырех детских садов.

– Как развивается исторический центр города?

– Он всегда привлекал бизнес. Здесь охотно строят офисную и торговую недвижимость, премиальные жилые комплексы. Перед Универсиадой изменился подход муниципальной и государственной власти к застройке центра. Появилась большая программа восстановления и реконструкции старинных особняков. Более 30 таких объектов приведены в порядок снаружи и внутри. По некоторым продолжают работы. Это означает, что на рынке офисов вскоре появится новый для города формат — особняки, штаб-квартиры серьезных компаний. Казань представляет собой интересный сплав Европы и Азии и сейчас предлагает нетривиальные решения в области архитектуры.

– А в чем заключалась смена подхода?

– Блогеры привлекли внимание президента республики Рустама Минниханова к точечной застройке, которая портит исторический облик города. Президент принял вызов, организовал еженедельные пешие прогулки с обзором строек в центре и привлек к ним представителей городской и республиканской властей. Многие ранее принятые решения были пересмотрены вместе с девелоперами.

– Такая практика увеличивает риски для бизнеса.

– Сначала она вызывала опасения в бизнес-среде. Но по сложным объектам всегда искали компромисс. Если дело доходило до снижения этажности, что всегда негативно сказывается на экономике проекта, обсуждали, как компенсировать потери. Например, за счет других вариантов развития участка, дополнительных преференций для девелоперов и собственников объектов. Поэтому пересмотр решений не вызвал сильного недовольства.

Вторая проблема проектов в историческом центре состоит в том, что в связи с Универсиадой были внесены изменения в схему движения транспорта, на некоторых улицах была полностью запрещена парковка. До некоторых объектов стало трудно добираться. И теперь девелоперам не просто будет реализовать функционал, заложенный при проектировании.

С другой стороны, на средства бюджета и инвесторов было построено 13 многоуровневых паркингов, в основном — в исторической части города. Это позволило навести порядок с парковкой. Положительные изменения послужили стимулом для бизнеса. В центре начали активнее строить объекты, ориентированные на индустрию гостеприимства. Появились очень интересные комплексы, например «Татарская усадьба». В ближайшее время откроются отели и ресторано-развлекательные комплексы с национальным колоритом.

– Со строительством объектов к Универсиаде справились силами региональных компаний?

– Да. Конечно, объекты Универсиады стали вызовом для строительной отрасли республики, пришлось осваивать современные технологии. Но теперь тот, кто работал на спортивных объектах, готов к решению сложных инженерных задач в жилой и коммерческой недвижимости.

Интересно, что в Казани долгое время практически не было высотного строительства. Но в прошлом году ввели первый небоскреб — 40-этажное здание жилого комплекса «Лазурные небеса». Реализация этого проекта заняла более семи лет.

Конкурентоспособность того, что мы делаем, подтверждают победы на престижных конкурсах. В 2013 году «СМАРТ Сити Казань» и технополис «Химград» завоевали призы FIABCI. В 2014-м «Химград» и многофункциональный комплекс «Корстон» стали обладателями «Золотого кирпича» CRE Federal Awards.

Надо сказать, что рынок девелопмента и недвижимости в Казани — довольно закрытый. Здесь свои положительные и отрицательные стороны. Преобладают региональные игроки, которые хорошо ориентируются в местных правилах игры. Региональные компании, с одной стороны, достигли довольно высокого уровня в профессии, с другой — у них изначально более выгодные позиции на местном рынке. Постепенно рынок становится более открытым, но доля российских и международных структур пока невелика.

– А сколько девелоперских и инвестиционных компаний работают на рынке Казани и Татарстана?

– Способных освоить объемы инвестиций, измеряемые в миллиардах рублей, наберется несколько десятков.

– Насколько высоки административные барьеры?

– Любому девелоперу считает их высокими, по сути дела каждое требование законодательства воспринимается как барьер. Но по сравнению с другими регионами в Казани комфортно и легко работать. При этом власти жестко требуют от девелоперов выполнения взятых обязательств. Это местная специфика, но она позволяет рынку активно развиваться и не иметь вялотекущих проектов.

– В представительстве РГУД в Татарстане всего пять компаний. Вы планируете активнее привлекать участников рынка к членству в Гильдии?

– Действительно, региональных компаний в Гильдии пока немного. Но это ведущие игроки, каждый в своем сегменте. Кроме того, в Татарстане работают несколько компаний федерального масштаба, которые являются членами РГУД. В последнее время в Казани интерес к деятельности Гильдии многократно возрос. Думаю, уже в этом году нас станет больше.

– Какие аспекты работы РГУД наиболее интересны девелоперам Татарстана?

– В Казани получил признание разработанный Гильдией рейтинг торговых центров. Классификация бизнес-центров дала мощный толчок развитию офисной недвижимости. Владельцы и управляющие очень щепетильно к ней относятся, стараясь повысить классность своих объектов. Силами представительства мы делаем обзор рынка офисной недвижимости, собираем данные о загрузке бизнес-центров, арендных ставках. С удовольствием отмечаю, что от информационной закрытости, которая существовала на рынке Казани еще пять лет назад, не осталось и следа.

Число девелоперов, которых привлекают Рождественский саммит в Казани и другие, не столь крупные, встречи, очень велико. Основными дискуссионными темами этого года станут проблемы градостроительства, влияние мегапроектов на городскую среду и рынок недвижимости. Совместно с финансовыми структурами мы хотим обсудить вопросы финансирования и рефинансирования объектов.

В регионе много компаний, сотрудники которых имеют большой опыт, но не оперируют терминологией, принятой на международном инвестиционном рынке. Для нас одна из важнейших задач — организация краткосрочных курсов подготовки и переподготовки таких специалистов. Это более простые курсы по сравнению с СРМ, которые уже стали международным стандартом. Но благодаря росту квалификации менеджеров не только высшего, но и среднего звена наши фирмы будут увереннее себя чувствовать при контактах с потенциальными партнерами.

– Каким будет участие Казани в предстоящем PROEstate?

– Пока не могу сказать определенно, будет ли в этом году единый стенд Татарстана, но в деловой программе наша делегация всегда участвует очень активно. Нам есть что сказать и о проблемах строительства и эксплуатации спортивных объектов, и об управлении спросом на гостиничную недвижимость, и о развитии транспортной инфраструктуры. Опыт комплексного освоения территорий — один из коньков Татарстана. А по развитию индустриальной недвижимости республика традиционно входит в пятерку лидеров.

проект

Наталья АНДРОПОВА

Ритейл устраивается поудобнее

Крупнейший продовольственный ритейлер Западной Сибири — ГК «Холидей Классик» — договорился с девелоперской компанией PNK Group о строительстве мультитемпературного распределительного центра в индустриальном парке «PNK-Толмачево» (Новосибирск). Стоимость проекта не разглашается.



ГК «ХОЛИДЕЙ КЛАССИК» уже является арендатором парка «PNK-Толмачево», но теперь ей понадобился технологически более продвинутый и удобный комплекс общей площадью около 50 000 кв.м, построенный по ее заказу. Проект предусматривает несколько температурных режимов для хранения товаров, в том числе заморозку. Ввод склада в эксплуатацию запланирован на конец года. Ритейлер сначала арендует его, а со временем — выкупит в собственность.

«Новосибирск — ключевой для нас регион. Нам нужен здесь современный распределительный центр», — поясняет

Николай Скороходов, генеральный директор группы компаний «Холидей Классик».

Интересы владельца индустриального парка, PNK Group, в ходе переговоров представляла международная консалтинговая компания CBRE. По оценке ее специалистов, это крупнейшая сделка 2014 года в регионе и одна из самых крупных на складском рынке РФ.

Индустриальный парк класса А+ «PNK-Толмачево» расположен в 11 км от Новосибирска и в 2 км от аэропорта Толмачево. Совокупная площадь промышленных и складских помещений составляет 382 500 кв. м. Здесь находятся

построенный по заказу госкорпорации «Роснано» завод «Лиотех» (40 000 кв.м), а также мультитемпературный склад компании «Лента» (39 500 кв.м).

Все объекты PNK Group строит в соответствии со стандартами страховой и инжиниринговой компании FM Global, которая более 150 лет занимается предотвращением и снижением имущественных рисков для владельцев коммерческой и производственной недвижимости. Стандарты FM Global охватывают технологические, конструктивные, планировочные и инженерные характеристики зданий и оборудования с целью обеспечить им повышенную безопасность.

«Девелопмент мультитемпературных складских объектов требует специфической экспертизы, учитывающей все требования, которые игроки рынка розничной торговли предъявляют к своим объектам, — поясняет Олег Мамаев, исполнительный директор PNK Group. — Мы несколько лет успешно сотрудничаем с «Холидеем» и отлично понимаем особенности логистики этой компании. В 2014-м ритейлер решил объединить склады в Новосибирске, поэтому заказал нам строительство единого распределительного центра, максимально адаптированного под его операции».

развитие территорий

Евгения ИВАНОВА

Девелоперы тянутся к знаниям

Напротив главного здания Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова построят около 1 млн кв.м жилья, общежитий, спортивных и учебных корпусов. Проект планировки квартала разрабатывает ГК «Интеко».



ПО СЛОВАМ заместителя столичного мэра Марата Хуснуллина, часть работ будет идти за счет федерального бюджета, часть — по инвестиционным контрактам.

Речь идет об освоении участка, ограниченного Мичуринским, Ломоносовским и Комсомольским проспектами. Его об-

щая площадь — 122 га, под проект забурт незастроенные 69 га. Земля находится в федеральной собственности. Проект планировки территории обещают подготовить к концу года. Параметры конкретных объектов пока не называют, но чиновники уверяют, что доля жилья будет незначительной.

Одним из инвесторов может стать компания «Интеко», которая готовит проект планировки. Какие именно здания она возьмет на себя, в фирме не говорят.

Около года назад главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов говорил о новаторской концепции развития универси-

тетских земель. Речь шла о строительстве многофункционального кампуса с общежитиями, спортивными комплексами и магазинами. Правда, тогда о сооружении жилых домов никто не говорил, хотя допускалось появление арендного жилья.

Отметим, что «Интеко» уже имеет опыт сотрудничества с главным университетом страны. Корпорация в качестве подрядчика работала на строительстве учебных корпусов общей площадью почти 200 000 кв.м, участвовала в создании библиотеки размером 55 000 «квадратов». Вскоре «Интеко» начнет возводить студенческие общежития (более 150 000 кв.м), которые разместятся рядом с медицинским комплексом вуза.

Кроме того, ГК «Интеко» реализовала на землях МГУ несколько собственных жилых проектов: квартал «Шуваловский» (407 000 кв.м на участке 15 га) и «Доминион» (412 000 кв.м на 18 га).

хроника

Сытная жизнь

Компания «УГМК-Холдинг» начнет застройку территории бывшего мукомольного завода в Екатеринбурге уже в этом году. Сейчас на площадке заканчивается демонтаж старых зданий. Здесь построят жилой комплекс примерно на 850 квартир: 74 элитные, остальные — бизнес-класса. Первые отличаются от вторых размерами (до 250 кв.м) и высотой потолков (3,5 м). В состав комплекса войдет паркинг на 900 машин. На площадке находятся два объекта культурного наследия, их используют под квартиры и объекты обслуживания.

Универсальное лекало

ГК «Эталон» проводит закрытый международный конкурс ETALON NEXT на создание концепции многоэтажного жилого дома комфорт-класса. Объекты, которые будут строить по этому «шаблону», должны быть узнаваемыми и запоминающимися, но без удорожания сметы. Главными критериями при выборе победителя станут продуманность и функциональность планировок, яркие и оригинальные решения фасадов, эргономика мест общего пользования. Первый этап конкурса уже завершен. По итогам квалификационного тура отобрано 15 российских и иностранных архитектурных мастерских и проектных организаций. Результаты состязания планируют объявить 1 августа. Финалисты ETALON NEXT получат аккредитацию застройщика и смогут сотрудничать с холдингом при реализации проектов в Петербурге, Москве и Московской области.

«Атмосферная» поддержка

ГК RRG заключила договор о сдаче в аренду площадей в торговом центре «Атмосфера» в Смоленске. Это четырехуровневое здание площадью 5500 кв.м (арендопригодная — 4165 кв.м). Объект расположен в центре города, на пересечении проспекта Гагарина и улицы Дзержинского. «Локация и параметры объекта обеспечивают высокий интерес со стороны арендаторов, по некоторым товарным группам формируются лист ожидания», — рассказывает Александр Болотников, ведущий консультант RRG. Ввод в эксплуатацию ТЦ назначен на сентябрь. Сейчас на объекте идет отделка внутренних помещений. Одним из «якорей» станет супермаркет «4 сезона». Арендные ставки — 800–3000 руб./кв.м в месяц в зависимости от площади и профиля ритейлера.

Консультант «приводился»

MR Group выбрала JLL управляющей компанией ТЦ «Водный», который откроется этим летом на пересечении Головинского шоссе и Кронштадтского бульвара в Москве. Его общая площадь — 50 000 кв.м, арендопригодная — 32 200 кв.м. Здесь расположатся 120 магазинов, многозальный кинотеатр «Киномакс», фуд-корт с ресторанами. Один из «якорей» — гипермаркет «О'Кей». В состав комплекса войдет шестиуровневый паркинг на 805 машин. По договору JLL отвечает за весь комплекс услуг по управлению ТЦ: подготовку объекта к открытию и его запуск, взаимоотношения с арендаторами, финансовый учет, управление маркетингом и гостевым сервисом, коммерциализацию, техническое обслуживание и пр. ТЦ входит в состав первой очереди одноименного МФК с офисной составляющей. «Объединение торговли и бизнес-центра в одном проекте будет эффективным: арендаторы офисов станут активно посещать магазины и рестораны ТЦ», — поясняет начальник отдела управления торговой недвижимостью JLL Шэннон Куилти.

Подряг для агрономов

Дилерский центр John Deere в Курске построят по технологиям компании Ruukki. Она стала поставщиком металлокаркаса зданий и отдельных элементов (кровли, утеплителя, профлиста, наружного водостока, снегозадержателя и пр.). Устройством фундаментов и монтажом зданий занимается компания «СМУ-9», партнер Ruukki в Курском регионе. Работы планируются завершить уже в июле. John Deere — крупнейший в мире производитель сельскохозяйственной техники. Объект предназначен для ее ремонта, обслуживания и хранения. Общая площадь комплекса превысит 4500 кв. м.

Евгения ИВАНОВА

PROESTATE®

Международный инвестиционный форум по недвижимости

8-10 СЕНТЯБРЯ
Москва, ЭКСПОЦЕНТР

+7 (495) 668-09-37
WWW.PROESTATE.RU
+7 (812) 640-60-70

Льготная регистрация
до 15 августа



стройбаза

Летняя коммерция

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

ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТОВ

Адрес	Застройщик	Подробности
Москва		
Восточно-Коммунальная зона, Соосновная аллея, вл. 6	ОАО «Специализированная территория малого предпринимательства – «Зеленоград»	Комплекс объектов малого предпринимательства (2-я очередь)
Складочная ул., вл. 1, стр. 3, 19, 20, 21, 29, 30, 34, 36, 37	ООО «Бизнес парк «Савеловский»	Многофункциональный офисно-деловой центр (2-й этап)
Южнопортовая ул., вл. 19Г	ООО «Юпорт»	Производственно-складская база
Дубининская ул., вл. 37	ОАО «Дубининское»	Открытый многоэтажный гараж-стоянка на 1000 машин
Садовническая ул., вл. 9, стр. 1, 2, 3	ООО «Великан-XXI век»	МФК с подземной автостоянкой
Сельскохозяйственная ул., вл. 16А	ООО «Юр Строй-Р»	Офисное здание (строение 2)
Пр. Мира, вл. 102, стр. 4	ООО «ПРОМЕТР»	Реконструкция под административные цели
Щербинка, мкр. 1, корп. 24 (ул. Маршала Савицкого, вл. 6, корп. 1)	ЗАО «ИКС 5 Недвижимость»	Магазин сети «Пятерочка»
Пр. Вернадского, 41, стр. 1	ОАО «Газпром»	Реконструкция здания ОАО «Газпром»
Волоколамское шоссе, вл. 67	ООО «Стадион «Спартак»	АЗС
Хорошевское шоссе, вл. 27, вл. 33/1	ОАО «Автокомбинат №11»	МФК
Зоологическая ул., вл. 1, стр. 1	ООО «Стандартэлектрон»	Административное здание
Волжский бульвар, вл. 6	ЗАО «РемтрансАВТО»	Магазин
Пересечение улиц Генерала Белова и Воронежской	ООО «Версия»	Универсам
Озерная ул., стр. 6	ГБУ «Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова»	Общественное здание для студентов и аспирантов
Петербург		
Кушелевская дорога, 20, лит. А	ООО «Бриз»	Комплекс по продаже автомобилей
Арсенальная ул., 66, лит. Е	ООО «Маршал»	Административно-производственное здание
Долгоозерная ул., 14, корп. 2, лит. А	ОАО «Макромир»	МФК
Ул. Воронежская, 5, лит. А	ООО «Призма-Центр»	Бизнес-центр «Призма», корпус 1
Волковский пр., 61, лит. А	ООО «Транссервис»	АЗС
Ул. Ильющина, уч. 5 (западнее дома 2, лит. А)	ООО «Ава-Петер»	Многофункциональный медицинский центр, II этап
Зольная ул., уч. 1 (северо-восточнее пересечения с Дальневосточным пр.)	ООО «Норманн-Восток»	Торговый комплекс
Шушары, территория предприятия «Шушары», уч. 520 (Пулковский)	ООО «Киришавтосервис»	АЗС
Цветочная ул., 25, лит. Ц	ООО «Объектив»	Бизнес-центр
Софийская ул., 8, корп. 3, лит. Д	ООО «Династия»	Оптовое-складская база
Парашютная ул., уч. 1 (севернее дома 54, лит. А)	ООО «КФР Ризл Эстейт 1»	Торговый комплекс «К-РАУТА», 2-й этап
Лиговский пр., уч. 1 (севернее дома 254, лит. Т)	ООО «Флэк»	Бизнес-центр
Партизанская ул., 21, лит. А	ООО «Новая Эра»	Производственный корпус
Ул. Кораблестроителей, 20, корп. 1, лит. А	ФГОУВПО «Санкт-Петербургский государственный университет»	Студенческое общежитие

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

green карта

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Казахи переходят на зелень

JLL назначен консультантом по управлению МФЦ Talan Towers в Астане на стадии проектирования и строительства. Комплекс претендует на сертификат LEED — по предварительным оценкам, серебряный.



TALAN Towers высотой 135 м появится в центре Астаны, на левом берегу Ишима. Девелопер и инвестор проекта — ГК «Верный Капитал». Площадь комплекса составит 120 000 кв. м. Он будет состоять из двух башен высотой в 27 и 30 этажей. В первой разместятся офисы класса А площадью 33 600 кв. м, люксовая ритейл-зона размером 11 000 кв. м с ресторанами и кафе и двухуровневый подземный паркинг. Во второй башне расположится отель The Ritz-Carlton на 157 номеров, верхние семь этажей займут апартаменты. Работы на стройплощадке сейчас идут на уровне под-

земного паркинга. Ввод первой башни намечен на 2015 год, второй — на 2016-й. Объем инвестиций в строительство оценивается в \$350 млн.

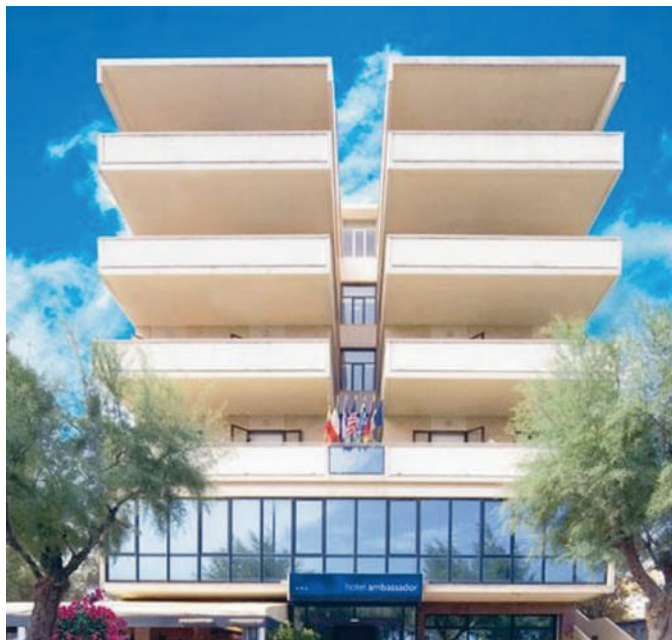
Комплекс возводят неподалеку от символа города — монумента Байтерек, а также президентской резиденции, недалеко от улиц Туркестан и Достык. Это гарантирует ему не только узнаваемость и востребованность, но и статус премиального актива, говорится в сообщении JLL.

Talan Towers строят по американским стандартам «зеленого» строительства LEED. Он станет первым комплексом в Казахстане, сертифицированным по этой системе. Задача консультантов из компании JLL — контролировать инженерно-строительные работы и заведовать административными вопросами, связанными с будущим управлением объекта и его эксплуатацией.

новый курс

«Охта Групп» зовет в Италию

В итальянском городе Пезаро после реконструкции открылся трехзвездочный отель Ambassador. Гостиница принадлежит российской компании «Охта Групп», которая и управляет им.



ПЕЗАРО — курорт в итальянской области Марке, центр одноименной провинции. Гостиница Ambassador

построена в 50-е годы прошлого века, к этому сезону она была полностью реконструирована под

бутик-отель, рассчитанный на 38 номеров. Гостиница находится в полукилометре от центра города и нескольких минутах езды от аэропорта Falconara.

В ее составе есть кафе-ресторан и бар. На территории находится платная частная парковка. По данным сайта Booking.com, цены на размещение в Ambassador на начало августа составляют от 2600 рублей за ночь.

В управлении «Охта Групп» есть паевые инвестиционные фонды по управлению недвижимостью в Европе. В России компания управляет гостиницей «Карелия», хостелом «Граффити» и арт-отелем Trezzini (все находятся в Петербурге).

Сейчас «Охта Групп» рассматривает другие объекты для инвестиций, рассчитывая приобрести еще несколько европейских отелей и другую коммерческую недвижимость. Рентабельность Ambassador в самой компании оценивают на уровне 10%.

Эксперты считают Италию одним из наиболее перспективных европейских рынков. «Южная Европа становится все более популярной у инвесторов. В Испании, Италии и Португалии отмечается увеличение объемов инвестиций», — комментирует Дэвид Хатчингс, руководитель направления инвестиционных стратегий Cushman & Wakefield.

Положительная тенденция особенно заметна на рынках тех стран, которые наиболее сильно пострадали в кризис: в Испании и Италии, — говорится в специальном отчете о европейских рынках компании EY.

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



ИНВЕСТИЦИИ

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

Игра на государственном поле

Российская гильдия управляющих и девелоперов презентовала новый формат встреч представителей бизнеса и власти — «ГУД Диалог». На них членам Гильдии будут презентовать отдельные регионы и рассказывать о специфике работы в них. Первое мероприятие было посвящено Псковской области. В Петербург приехала представительная делегация местных чиновников.

УСЛОВИЯ РАБОТЫ в этом регионе непривычны для петербуржцев. Прежде всего, из-за высокой степени присутствия государства на рынке недвижимости. Развитием перспективных для Пскова территорий — не только промышленных, но и жилых — ведают государственные управляющие компании. Частным отводится роль подрядчиков.

Сергей ПЕРНИКОВ, заместитель губернатора Псковской области:

— Псков расположен на пересечении федеральных дорог, которые связывают обе российские столицы с Европой. Компании из Германии, Австрии, Дании, Швеции в последние годы реализовали в регионе 77 проектов на общую сумму 78 млрд рублей. У нас работают более 300 фирм только из стран Балтии, что говорит о хорошем бизнес-климате.

Мы предоставляем бизнесу административную поддержку и льготный налоговый режим в течение пяти лет. У нас есть 118 площадок greenfield и 36 brownfield для развития инвестпроектов. Администрация помогает включить приоритетные проекты в программы монополистов, чтобы снизить на старте нагрузку на бизнес. Стоимость подключения к электросетям составляет у нас всего 8649 руб. (в Петербурге, к примеру, — 33058 руб.). Около 2860 руб. стоит один мегаватт электроэнергии. Стоимость 1000 кубометров газа — 4400 руб.

Регион обладает историческим, природным и культурным потенциалом для развития туризма, включая экологический и сельскохозяйственный. За последние четыре года турпоток увеличился в разы, в этом году ожидаем 350000 человек. Мы заинтересованы в создании гостиниц, ресторанов, кафе. Готовим территории, потенциально интересные для такого девелопмента.

У нас есть предложения по развитию аэропорта. В этом году его передали нам из федерального ведения вместе с финансированием в размере 2 млрд руб. В проекте допускается участие частного капитала.

Регион заинтересован в строительстве агропоселков со всей социальной инфраструктурой, чтобы развивать сельское хозяйство. Уже есть примеры инвестиций в социальную инфраструктуру: вместе с партнерами из Германии мы создаем городок для поддержки пожилых людей и социализации инвалидов. Совместно с немецкой компанией «Б. Браун Авитум Руссланд» построен гемодиализный центр.

В 2012 году в 14 км от Пскова по направлению к границе с Эстонией и Латвией возникла особая экономическая зона «Моглино». Предприятиям, которые размещаются там, государство оказывает поддержку на федеральном уровне. Чтобы получить статус резидента, надо, чтобы проект был утвержден Экспертным советом Минэкономразвития РФ. «Входной билет» — 120 млн руб. инвестиций в течение трех лет. Первый резидент — датская компания «Брик & Камп Энерджи» — начал строить завод по производству котельного оборудования для работы на 15 видах топлива.

На средства бюджета создается инженерная, транспортная и таможенная инфраструктура, обеспечиваются все коммуникации и связь. Инвесторам дают 80 мегаватт электрической мощности.

Территорию мы спланировали совместно с компанией «Джуронг Консалтанс», которая управляет 42 индустриальными парками Сингапура. Отдельные зоны предусмотрены для предприятий по производству автокомпонентов, стройматериалов, электроники и электротехники, сельскохозяйственной техники. Такая расстановка поможет при необходимости наладить внутреннюю кооперацию между заводами. Выделена зона транспортной и складской логистики с таможенной

инфраструктурой. Логистический оператор сможет работать и на потребности ОЭЗ, и на «внешний» рынок, пользуясь всеми административными и налоговыми преимуществами ОЭЗ. Участки мы отдаем в собственность и в аренду (по 29602 руб./га в год).

Налоговые и таможенные льготы предоставляются на 49 лет — время существования территории в статусе ОЭЗ. В первые годы по всем основным налогам и акцизам действует нулевая ставка (по налогу на прибыль — 2%), предоставляются нулевая ввозная пошлина и льготный таможенный сбор на ввоз оборудования, сырья, материалов и компонентов. Если резидент работает на экспорт, действует нулевая вывозная пошлина. Если продукция ориентирована на российский рынок, возникает НДС, который можно возместить, и частично таможенный сбор — в зависимости от категории продукции. Тарифы страховых взносов до 2017 года для резидентов снижены до 14%. Предоставляются госгарантии и субсидируется ставка по кредитам.

Государственная УК ОЭЗ должна обеспечить работу инженерной, таможенной, административно-деловой инфраструктуры и помогать резидентам с подбором сотрудников. Совместно с Технологическим университетом Сингапура будет организован тренинг-центр для подготовки и переподготовки персонала. Планируется также построить в «Моглино» два-три модульных цеха, чтобы сдавать в аренду небольшим предприятиям. В эту часть проекта УК может привлекать средства внешних инвесторов. Все это должно генерировать определенный денежный поток, чтобы деятельность ОЭЗ не требовала дотаций от государства.

Дмитрий БЫСТРОВ, председатель Комитета по строительству и ЖКХ Псковской области:

— Поддержку, которую регион оказывает строительной отрасли, можно разделить на административную и финансо-

вую. У нас на 20% меньше административных процедур, чем в среднем в стране. Средний срок для получения разрешения на строительство составляет 2,5 месяца. Финансово мы поддерживаем комплексные проекты развития территорий: берем на себя создание основной дорожной сети и работу с энергетиками по обеспечению проектов электричеством.

С 2010 года ввод жилья растет. В 2012-м в эксплуатацию сдали 214000 кв.м. По итогам 2013-го получилось около 200000, но в 2014-м мы рассчитываем приблизиться к 250000 кв.м. В регионе работают примерно 300 строительных организаций. Средняя стоимость квадратного метра жилья экономического класса на первичном рынке составляет 37844 руб., максимум — 42000 руб.

Из проектов комплексной застройки можно выделить микрорайон «Борисовичи» (более 500000 кв.м жилья), новый квартал площадью 19 га (на 60000 кв.м) в поселке Родина, коттеджный поселок «Борисов Ручей». Еще более 100000 кв.м строится в квартале «Северный» (12-й микрорайон Пскова). Есть проект бизнес-класса «Пятый элемент». Все масштабные проекты локализуются за пределами города, который развивается в сторону ОЭЗ «Моглино». Мы ожидаем, что общий ввод жилья на этой территории в ближайшие годы превысит 1 млн кв.м. Часть инженерно-подготовленных участков зарезервирована здесь для резидентов ОЭЗ, чтобы они могли строить жилье для работников на льготных условиях.

Государство ежегодно выкупает порядка 20000 кв.м жилья для выполнения социальных программ по цене, установленной Минстроем, — около 32000 руб./кв.м. Мы намерены также строить арендное жилье с привлечением кредитных средств. Чтобы сбалансировать экономику строительства, часть квартир будем сдавать по льготной цене тем категориям граждан, которые мы обязаны обеспечить, а часть — на коммерческой основе. Управлять проектом будет государственная компания.

Для переселения людей из аварийного фонда мы также приобретаем квартиры на первичном рынке. До 2017 года на это будет потрачено 2 млрд руб. Сейчас в программе расселения — 26 аварийных зданий. инве-

стор, который хотел бы заняться развитием застроенных территорий, может на месте старых домов на существующих сетях возводить жилье или деловые объекты. Мы готовы сопровождать проекты реновации. Некоторые из этих домов имеют статус памятников и находятся в зонах охраны или регулируемой застройки, но возможность нового строительства не исключается, будем обсуждать охранные обязательства.

Андрей МИХЕЕВ, председатель Комитета по экономическому развитию и инвестиционной политике Псковской области:

— Проект микрорайона «Борисовичи» предполагает комплексную застройку 127 га в 4 км от центра Пскова до 2022 года. Развитием территории занимается компания «Псковжилстрой» — акционерное общество, в котором 100% капитала принадлежит государству. Микрорайон граничит с существующей застройкой и будет интегрирован в городскую инфраструктуру. Площадь возводимого жилья — более 500000 кв.м. Здесь четыре квартала с социальной и спортивной инфраструктурой.

Мы будем вводить 30000–45000 кв.м в год, чтобы снизить риски, связанные с объемом спроса. Первичный рынок жилья в Пскове ежегодно поглощает примерно 100000 кв.м. Себестоимость квадратного метра в проекте «Борисовичи» составит 25000 руб. Прогнозируемая цена жилья на старте проекта — 38000 руб./кв.м, на финише — 42000–43000 руб.

Общая стоимость проекта — более 16 млрд руб. Примерно 600 млн выделяет региональный бюджет. Около 700 млн потребует развитие магистральных сетей. Создание инженерных коммуникаций и социальной инфраструктуры идет за счет «Псковжилстроя». То, что взаимоотношения с будущими собственниками жилья мы выстраиваем через государственную компанию, позволяет на ранней стадии привлечь в проект кредитные средства. Мы провели переговоры с крупнейшими государственными банками, обсуждаем размер ставки. Частные компании могут участвовать в развитии инженерных сетей или строить жилье в «Борисовичах» в качестве подрядчиков.



**5-Й ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС
ПО ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ ДЕВЕЛОПМЕНТУ
И ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ**

GREEN AWARDS 2014

www.greenawards.ru

PROESTATE®

ОРГАНИЗАТОР:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:





РЕКЛАМА

опрос

Подготовил Халимурат КАСИМОВ

«Зеленый» потенциал

В профессиональной тусовке все больше разговоров про «зеленые» сертификаты и тонкости стандартов LEED и BREEAM. Тем не менее экодевелопмент с трудом пробивает себе дорогу, да и то в основном в Москве и Петербурге. Почему так тяжело приживаются технологии «зеленого» строительства? В каких сегментах оправдано их внедрение? И как это влияет на стоимость строительства, продажу/сдачу площадей в аренду, а также эксплуатацию готового объекта? С этими вопросами мы обратились к участникам рынка, в том числе и членам РГУД.



Владислав ФАДЕЕВ, руководитель отдела исследований компании JLL в Петербурге:

Преимущества «зеленых» объектов для российского рынка пока не так очевидны, поэтому и темпы их внедрения невелики.

По сравнению с Западом стоимость энергоносителей у нас невысокая, и мало кто озабочен их экономией. В развитых странах забота об экологии — часть социальной ответственности бизнеса. Нам она тоже не чужда, но обычно не распространяется на эту область.

Конечно, корпоративная политика в России будет постепенно меняться, но не очень быстро. Факторы, позволяющие в США возместить дополнительные затраты на социальную деятельность и аренду экоофиса, пока в России не работают. В Америке «зеленый» имидж положительно влияет на стоимость акций на бирже, у нас — пока нет.

Наших девелоперов сдерживают и дополнительные затраты (10–15%) на «зеленое» строительство. Отметим, что в США они обычно увеличивают себестоимость всего на 2–5%, а зачастую сопоставимы с затратами на возведение обычных зданий. Это объясняется субсидиями и льготами, которые власти предоставляют девелоперам и собственникам «зеленых» объектов. Мы об этом можем только мечтать.

Еще один заметный сдерживающий фактор связан с затратами на подключение к электроэнергетике. Действующие нормы требуют получения определенных нагрузок на каждый кв.м. Заложить в проект меньше невозможно, более того, в случае «недобора» девелоперу грозит штраф. А уж вопрос о создании зданий с отрицательным энергетическим балансом еще сложнее.

Тем не менее «зелень» в России постепенно пробивает себе дорогу. В коммерческой недвижимости экосоставляющая учитывается при переоценке инвестиционных портфелей и компенсации будущих рисков (цены на энергоносители, износ); меняются потребности и предпочтения российских арендаторов.

У нас пока очень мало сертифицированных объектов и нет прозрачной финансовой системы, что не позволяет обоснованно оценить эффективность разницы в ставках аренды «зеленого» и обычного здания. Поэтому имеет смысл рассмотреть опыт США. Там в сертифицированных комплексах ставка аренды выше на 3–15% — в зависимости от класса объекта, уровня сертификата и т.п. При этом доля вакансий меньше, чем в среднем по рынку, а стоимость продажи таких зданий существенно больше.

Поэтому «зеленое» строительство у нас, безусловно, целесообразно, но только если будет понятна его затратная часть.



Сергей ЦЫЦИН, генеральный директор Архитектурной мастерской Цыцина (Петербург):

Есть разные уровни погружения в тему, и затраты растут пропорционально этой глубине. Однако есть много серьезных мероприятий, практически не влияющих на стоимость проекта и при этом очень эффективных. К сожалению, у нас до сих пор ощущается острый дефицит знаний и навыков на всех этапах реализации проектов — от проектирования до эксплуатации.

ТАБЛ. 1. СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ПО ПОТРЕБЛЕНИЮ РЕСУРСОВ ЗА ГОД

Показатель	Здание	
	нормативное	энергоэффективное
Тепло, МВт•ч	108,5	25,1
ГВС, Гкал	57,3	28,6
Электричество (приточно-вытяжные вентиляторы), МВт•ч	0	2,32
Вода, куб.м	3468	2314
Канализация, куб.м	3468	1460

Данные Бюро техники



Евгений ТЕСЛЯ, заместитель генерального директора по вопросам устойчивого развития компании «Бюро техники» (Петербург):

В России накапливается опыт реализации «зеленых» технологий. Очевидно, что прямое копирование западной практики не приведет к желаемому результату, надо сформировать свой комплекс технологий и решений. Рабочая группа при РГУД сейчас как раз формирует такие стандарты (речь о Green Zoom).

По оценке зарубежных компаний, арендная ставка в сертифицированном объекте на 10% выше. В России пока такой зависимости нет, «зеленый» комплекс позволяет сохранить конкурентную ставку, но не возможность ее увеличить. Однако по мере роста количества подобных объектов мы приблизимся к зарубежным показателям уже лет через пять.

Если для коммерции «зеленый» объект — возможность привлечь крупного западного арендатора (или покупателя) и снизить эксплуатационные затраты, то в жилье это новый тренд качества для тех, кто думает о комфорте, о своей семье и считает деньги на энергоресурсы.

Внедрение «зеленых» технологий в жилых домах незначительно увеличивает затраты на строительство, но заметно сокращает издержки при эксплуатации. Система поквартирной приточно-вытяжной вентиляции с рекуперацией экономит до 35% тепла, а повторное использование «серой» (очищенной после душевой), а также дождевой воды на 25% сокращает затраты на воду и, соответственно, водоотведение.

Чтобы оценить эффективность этих решений в жилых проектах, нужно учитывать такие факторы, как класс дома, себестоимость 1 кв.м, цены продаж и пр. От этих параметров напрямую зависит дельта дополнительных инвестиционных затрат или, возможно, экономии. Так, внедрение энергоэффективных технологий в типовом доме площадью 50 000 кв.м снизит эксплуатационные расходы на 14 млн руб./год (см. табл. 3.– «ГН»). Несложно посчитать, что эти решения окупятся менее чем за два года.



Александр ОСТРОВСКИЙ, генеральный директор компании O1 Properties (Москва):

В России стоимость энергоресурсов ниже, чем в Европе, и у собственников просто нет стимула к внедрению «зеленых» технологий, поскольку они удорожают проект в среднем на 5–10% от общей сметы строительства. С учетом того, что экономия на операционных расходах при эксплуатации здания может достигать 30%, окупаться эти инвестиции будут в среднем не менее семи лет. Многие собственники просто не готовы вкладывать дополнительные средства ради экономии в будущем, тем более что прямой зависимости между наличием «зеленого» сертификата и повышением инвестиционной привлекательности и стоимости такого объекта никто не выявил.

O1 Properties стала одной из первых в Москве внедрять «зеленые» технологии на своих объектах. Сегодня из восьми столичных бизнес-центров, сертифицированных по стандартам BREAM, четыре принадлежат нам, три из них имеют высокие оценки Very Good. Арендато-

ТАБЛ. 2. СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ПО ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМ ЗАТРАТАМ ЗА ГОД, РУБ.

Показатель	Здание	
	нормативное	энергоэффективное
Тепло	108 500	25 000
ГВС	66 500	33 200
Электричество (приточно-вытяжные вентиляторы)	0	9200
Вода	34 680	23 140
Канализация	34 680	14 600
Итого	244 360	105 140

Данные Бюро техники

ры этих комплексов — крупные международные компании, которые ценят экологичность и минимизацию вредного воздействия объекта на окружающую среду, а также экономию операционных расходов. Поэтому мы считаем приоритетным внедрение экостандартов.

Недавно наш бизнес-центр Lighthouse получил сертификат BREEAM In-Use с оценкой Very Good, улучшив результат по сравнению с сертификатом BREEAM new construction, который применяется к объектам нового строительства. Новые здания мы тоже проектируем с учетом требований последующей сертификации.

В офисных центрах внедрение «зеленых» технологий на этапе проектирования и строительства экономит расходы на воду, электричество и тепло. Кроме того, использование экологичных (значит, долговечных) материалов минимизирует в будущем затраты на капитальный ремонт или снос.



Юлия ПРОКОПЕНКО, директор по маркетингу компании Storm Properties (Москва):

Рынок «зеленого» строительства молодой, и ему не хватает поддержки со стороны государства. На Западе экопроекты стимулируют более низкими ставками по кредитам, а в некоторых случаях государство выступает в качестве соинвестора.

Кроме того, у нас пока нет общего понимания, какие преимущества дает сертификация, для большинства это лишь способ укрепить репутацию и выделиться среди конкурентов. Еще один сдерживающий фактор заключается в том, что международные стандарты плохо адаптированы к российским условиям — законодательным и климатическим. Так, в Европе более активно используются альтернативные источники энергии. У нас они пока не развиваются из-за отсутствия подрядчиков и материалов, отчасти — из-за экономической нецелесообразности.

Пока экосертификация в основном используется в проектах качественных бизнес-центров. Многие считают затраты неоправданными. Однако если объект изначально проектируется с учетом экотребований, расходы на строительство возрастут незначительно — на 5–8%. Но зато последующая эксплуатация обойдется дешевле, не говоря уже о комфорте, снижении заболеваемости и повышении производительности труда сотрудников.

Наш «K2 Бизнес-парк» проектировался с учетом экостандартов еще задолго до появления первого «зеленого» здания в РФ. Сегодня он получил оценку Excellent по BREEAM. Пока это самая высокая оценка в России. И такой объект будет востребован и актуален еще долго. Поэтому мы продолжим работу в этом направлении и уже рассматриваем возможность сертификации нашего бизнес-центра класса А в районе станции метро «Фили». Уверена, через несколько лет, когда арендаторы смогут ощутить все преимущества работы в «зеленом» здании, сертификация обретет практический смысл и будет востребована большинством компаний, в том числе и российскими.

ТАБЛ. 3. ЗАТРАТЫ НА ВНЕДРЕНИЕ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРИМЕРЕ ТИПОВОГО ЖИЛОГО ДОМА ПЛОЩАДЬЮ 50 000 КВ.М

Мероприятие	Инвестиции, \$
Сбор и очистка дождевой воды	72 450
Сбор и очистка «серой» воды	76 692
Энергоэффективная вентиляция	709 800
Итого	858 942

Данные Бюро техники

ТАБЛ. 4. УДОРОЖАНИЕ ПРОЕКТА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ СЕРТИФИКАЦИИ ПО LEED

Уровень сертификации	Процент от стоимости проекта
Базовый	Менее 1
Серебряный	Менее 2
Золотой	3–7
Платиновый	Более 10

Данные Архитектурной мастерской Цыцина

Сопротивление менталитета

Тема здоровой и экологически чистой городской среды в России в последнее время одна из самых популярных для обсуждения. Однако из дискуссионной в практическую плоскость экотехнологии пока не перешли. Технические решения, используемые на Западе, наши девелоперы называют интересными, но мало применяют их на отечественном рынке. Они пока не видят массового спроса на «зеленые фишки», а государство не владеет инструментами преобразования городской среды.



Комплекс «Шведская корона» компании NCC.

НАЙТИ ОТВЕТ на вопрос, кто должен стать драйвером экологического девелопмента: бизнес, покупатели жилья или власти, — попытались участники делового форума «Планирование градостроительной деятельности и применение «зеленых» технологий в строительстве: шведский опыт и решения».

Дискуссия состоялась в Петербурге по инициативе Генерального консульства Швеции, Шведского торгового и инвестиционного совета и концерна NCC, при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов. Она началась с доклада Стеллана Фрикселла, архитектора и партнера бюро Tengbom Arkitektur, участвовавшего в проектировании Хаммербю Хестада в Стокгольме. Район энергетически пассивных домов с минимумом транспорта и самой эффективной системой сбора и переработки мусора в «нулевых» привлек внимание градостроителей, дизайнеров и муниципальных специалистов со всего мира. Он стал показательным примером того, как система градостроительного планирования работает в Швеции.

Увязать вопросы экономики, дизайна, экологической безопасности и энергоэффективного инжиниринга позволяет целостный подход к градостроительству. Около 50% населения земли живет на 2–3% суши,

т. е. в городах, напоминает Стеллан Фрикселл. Города используют 75% вырабатываемой человечеством энергии и генерируют 80% всех выбросов CO². При этом каждый год они принимают 70 млн новых жителей. Но если смотреть на город как на живой организм с самыми разными (не только материальными) потребностями, можно избежать его превращения в «каменные джунгли», загрязняющие атмосферу. Но это, прежде всего, требует участия властей.

«Для преобразования среды нужен набор городских инструментов. В этом «ящике» — навыки, умение управлять системами и знание функций города: транспорт, трафик, выработка энергии и ее распределение, состояние жилого фонда, коммуникаций, система работы с отходами, администрирование и образ жизни», — отмечает архитектор.

Если муниципалитет в состоянии обеспечить такой подход, бизнес вполне способен поддержать его инвестициями. Застройку Хаммербю Хестада финансирует частный капитал, город в качестве координатора обеспечивает не более 5% вложений.

Петербургские власти испытывают явные проблемы не только с инструментами, но и с менталитетом горожан. Очевидно, что, пока автомобили остаются для их владельцев

главным атрибутом социального статуса, у города не получится ни ввести плату за въезд в центр, ни увеличить в десятки раз число велосипедистов, как это сделали в Стокгольме. В лучшем случае благодаря Всемирному банку удастся решить после 2015 года проблему стихийной парковки, устроив платные стоянки.

Другая проблема — малоприспособленная для современной комфортной жизни историческая часть города. «Как работать с жилым фондом в центре, нам еще предстоит понять», — заявил на встрече главный архитектор Петербурга Олег Рыбин. — В Петербурге в отличие от европейских городов длина квартала гораздо больше — до 500 м, вторые-третьи дворы непросто сделать пригодными для обитания. Наши нормы не позволяют сохранить жилую функцию в центре».

Но если федеральная нормативная база в России контролю местных чиновников почти не поддается, то бизнес — вполне. Любую новую идею легко поставить под

доне собираются построить 328 жилых башен. Проекты — это инвестиции, развитие капитала, но что происходит при этом с городами?»

«Властям и бизнесу трудно договориться, что понимать под комфортной средой, — развивает мысль Игорь Шикалов, начальник управления перспективного развития Комитета по строительству Петербурга. — Моя задача — услышать бизнес. Но комфорт — вопрос менталитета. У нас 23 квартала старой застройки отданы под реновацию. Однако их жители привыкли к тихим зеленым дворам, и я не уверен, что они положительно воспримут идеи западных архитекторов для этих территорий. Что касается оптимизации расходов на эксплуатацию жилья, это важно для европейцев, но пока не значимо для нас».

Дабы не раздражать массы, а заодно и экспертизу, которая настаивает на соблюдении советских норм, принципы green-девелопмента воплощаются точно, исключительно по инициативе бизнеса, в проектах категории «комфорт плюс» и выше. Например, в петербургском ЖК «Шведская корона» (от компании NCC), где ценой двух лет, потерянных в экспертизе, получилось внедрить рекуперацию тепла, систему фильтрации и очистки воздуха, зеленые крыши и велопарковки. Впрочем, не все готовы тратить время и силы подобным образом.

«Мы с самого начала разрабатываем проекты для местных



Квартал «Астрид» компании «СПб Реновация».

условий, — сообщает представитель архитектурного бюро Semgen&Mansson, спроектировавшего под Петербургом квартал «Астрид» для компании «СПб Реновация». — И не предлагаем ничего, что нельзя построить в России, хотя в Швеции активно генерируем новые идеи.

«Мы с самого начала разрабатываем проекты для местных

их нравы

Большая немецкая семья

Делегация РГУД в июне побывала на заводах компании Hager Group в Германии и Франции.

Hager — один из крупнейших европейских производителей низковольтного оборудования, кабельных каналов и электроустановочных изделий. Центральный офис группы находится в Германии, в городе Блискастель. Это частное семейное предприятие, его основали в 1955 году Освальд, Петер и Герман Хагеры. В 2011-м обороты фирмы составили 1,55 млрд евро, в 2012-м выросли до 1,6 млрд. Компания много внимания уделяет модернизации производства, а также научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам: на эти цели тратят более 5% от годового оборота. В группе работают 11 400 сотрудников. Производственные мощности ГК сосредоточены на 22 площадках, крупнейшие из которых расположены в Германии и Франции. Представительства и дистрибьюторы Hager есть в 82 странах. Инициатором поездки стала компания «Электросистемы и технологии», официальный представитель Hager в России. Делегация РГУД осмотрела автоматизированное производство с многостадийным контролем качества. В Блискастеле гости посетили производство корпусов распределительных щитов, а в Оберне — модульной аппаратуры.

Все участники поездки отметили высокий уровень автоматизации производства, современное оборудование, потоковый контроль качества готовых изделий и высокую культуру труда. «Hager — семейное производство. В России нет такой практики, и дети не стремятся продолжать бизнес родителей. Как правило, дело живет не более 30 лет, — рассказывает о своих впечатлениях от поездки Наталья Девяткова, генеральный директор ГК «Денова». — Впечатляет уровень автоматизации процессов. Количество роботов, занятых как в механическом, так и в высокоточных процессах, огромно. В компании трудятся более 700 научных сотрудников. На модернизацию производства ежегодно тратится около 80 млн евро. На высоком уровне находится организация труда. Вы никогда по конструктиву здания не поймете, что находитесь в производственном помещении: высокие потолки, атриумы и естественное освещение, отсутствие неприятных запахов, живые цветы, использование солнечной энергии, множество сервисных помещений».

Евгения ИВАНОВА



ОБУЧАЮЩИЙ СЕМИНАР ПО СТАНДАРТАМ BOMA

«АМЕРИКАНСКИЙ СТАНДАРТ ИЗМЕРЕНИЯ И РАСЧЕТА АРЕНДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ»



В РАМКАХ PROESTATE®
10 СЕНТЯБРЯ 2014

новый курс

Инвесторы на пенсии

В России каждый месяц открываются новые дома престарелых. Однако лишь единицы из них можно отнести к полноценным учреждениям. Многим инвесторам это направление бизнеса представляется сложным из-за отсутствия законодательной базы, административной поддержки и профессиональных игроков.

Население России стремительно стареет. По данным Федеральной службы государственной статистики на начало этого года, 34 млн человек относятся к категории «старше трудоспособного возраста», из них 19 млн — 65+. К 2031 году эти цифры вырастут до 40,8 млн и 28 млн соответственно. По расчетам «КИТ Финанс», из них 16 млн человек будут нуждаться в том или ином виде ухода.

Государство сегодня не в состоянии удовлетворить этот спрос ни количественно, ни качественно. На рынке уже некоторое время работают частные компании. По данным Research.Techart, около года назад в России функционировало 68 частных домов престарелых. Крупнейшие игроки рынка сегодня — «Опека» (работает в Петербурге и Ленинградской области) и Senior Group (Подмосковье). Почти половина объектов (31) находится в Московской области, в Ленинградской области создано 15 учреждений, в Свердловской — 13. Постепенно рынок привлекает внимание крупных игроков. Несколько лет назад в Подмосковье открылся пансионат «Монино». Он принадлежит НПФ «Национальный капитал», который управляет пенсионными накоплениями ОАО «РЖД». Весной этого года о старте проекта Narru Age объявила ГК «Глубина». Она пообещала в ближайшие шесть-семь лет построить около 50 домов престарелых. По ее расчетам, сдача резиденций в управление обеспечит прибыль на уровне 8–11% годовых. Компания уже заявила, что планирует продавать франшизы на управление Narru Age по всей стране. Проект 60+ прорабатывает ХК «КИТ Финанс».

Рынок только зарождается, у него есть большой потенциал, говорят в «Глубине». Игроки на нем есть, но сетевых проектов очень мало. Майя Петрова, партнер, руководитель практики «Недвижимость, Строительство и Девелопмент» компании «Борениус», считает, что правильно и логично было бы привлечь к этим проектам пенсионные фонды с их средствами, но чтобы заинтересовать таких инвесторов, нужно детально проработать проекты.

Активному развитию отрасли в России мешает отсутствие поддержки со стороны власти. Нужно обеспечить льготные условия предоставления участков и зданий под такие объекты, а также их подключения к сетям. Кроме того, через систему ОМС государство должно вложиться в оплату услуг домов престарелых, говорит Майя Петрова. Средства на это предусмотрены законом, однако пока не понятно, как можно «вынуть» их из общей бухгалтерии системы здравоохранения. Такие проекты должны реализовываться по модели ГЧП, однако соответствующий закон до сих пор не принят, поясняет г-жа Петрова. В НП «Мир старшего поколения» сетуют на то, что механизма долгосрочного госзаказа таких услуг нет, а также на устаревшие СНиПы и Градкодекс.

Инвесторы обращают внимание на отсутствие стандартов обслуживания и профессиональных операторов. Последняя проблема, впрочем, легко решается за счет привлечения иностранных компаний. Этот сегмент рынка весьма развит, в частности в Скандинавских странах, в Израиле, Германии, Франции, США и пр. Так, по данным «КИТ Финанс», в США объем услуг, оказываемых пожилым, превышает \$300 млрд. Рынок относится к высококонкурентным, крупные компании (Brookdale, Emeritus, Five Star) работают с капитализацией в миллиарды долларов и тысячами объектов. Темой домов для престарелых недавно озаботилась Российская гильдия управляющих и девелоперов. При ней создана специальная группа, которая подготовит типовый проект и рассчитает бизнес-план. Также специалисты намерены проработать юридические вопросы и взять на себя взаимодействие с чиновниками.

правила игры

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Доля малая, доходная

Малоэтажное строительство в России пока еще недостаточно развито в отличие, например, от Европы. О перспективности этого направления много рассуждают архитекторы, урбанисты и представители власти. Однако для начала нужно разобраться с правилами игры, считают участники рынка. О том, как обстоят дела в отрасли в целом и в Московской области в частности, шла речь на мероприятии, организованном при участии Совета по малоэтажному строительству РГУД.



ЖК «Сакраменто» — один из лидеров по продажам на рынке малоэтажки Подмосковья.

В РОССИИ малоэтажка ассоциируется в основном с загородным жильем, но на самом деле это сегмент городской недвижимости, весьма актуальный и для мегаполисов, полагает Юлия Панкратьева, начальник мастерской № 3 градостроительного развития территории Московской области и новых территорий Москвы ГУП «НИИПИ Генплана Москвы». В Большом Париже в малоэтажных кварталах обитают, по разным подсчетам, 6–8 млн человек. В Брюсселе, где действуют жесткие нормы по ограничению этажности, в исторической и новой малоэтажной застройке проживают две трети горожан, в Пекине — половина населения.

В западной традиции пригород изначально был местом для жизни, а центр обычно предназначался для бизнеса, добавляет Яна Максимова, PR-директор Urban Group. В России же в пригородах превалировал сельский уклад, но сейчас мы наблюдаем, как отечественная малоэтажка формируется по западной модели. По ее словам, оптимальный вариант для девелоперов, — микст из высотных домов, малоэтажной застройки, таун-хаузов и коттеджей. Это позволяет удовлетворить потребности более широкой группы покупателей в рамках одного проекта и создает дополнительные плюсы для потребителей каждого формата. Так, подключение к центральным коммуникациям позволяет жителям коттеджей, таун-хаузов и дуплексов платить за коммунальные услуги на 30% меньше, чем в монопоселке. За счет большой численности населения создается сба-

лансированная инфраструктура. Ведь магазины и фитнес-клубы жизнеспособны лишь при достаточном спросе на услуги. По расчетам Urban Group, для успеха смешанного проекта доля малоэтажки в нем должна составлять порядка 20% площадей.

НЕУЛОВИМАЯ МАЛОЭТАЖКА

Одна из основных особенностей рынка — отсутствие государственного регулирования и элементарной нормативной базы. По словам Александра Мачнева, адвоката практики «Земля. Недвижимость. Строительство» юридической группы «Яковлев и партнеры», в Градостроительном кодексе понятие «малоэтажное жилое строительство» встречается лишь раз (в ст. 35), причем в самом общем виде. Правда, есть законопроект, посвященный развитию малоэтажки. Он относит к этой категории дома не выше трех этажей (не требующие экспертизы проектной документации). Однако документ уже с 2007 года находится на рассмотрении в Госдуме и пока прошел только первое чтение.

Определения приходится искать в нормативных актах более низкого уровня. Например, в постановлении Госстроя России 1999 года «Планировка и застройка территорий малоэтажного жилищного строительства». Этот циркуляр относит к малоэтажке дома высотой до четырех этажей. Однако в специальном письме Минэкономразвития уточняется: число этажей и этажность — разные понятия. В первом случае учитываются все уровни, включая подвал, технический, цоколь и мансарду. Во втором — только наземные с цоколем (если верх его перекрытия находится на отметке более 2 метров над уровнем земли). В 2013-м вышел приказ Минэкономразвития «Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков». По нему малоэтажной застройкой считаются ИЖС, дачи и садовые дома. Однако документ в законную силу не вступил и позже исчез из официальных источников.

СТОЛИЦА ПЕРЕЕЗЖАЕТ

В компании Blackwood к малоэтажному жилью относят многоквартирные здания не выше четырех этажей, исключая частные постройки. Елена Ржевская, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований Blackwood, говорит: за последние три года объем предложения на рынке малоэтажки Московской области увеличился в десять раз — сегодня строятся 373 малоэтажных корпуса, это 9000 квартир (15% от общего количества квартир в региональных новостройках). Объем предполагаемого малоэтажного строительства — 595 600 кв. м.

Малоэтажные жилые комплексы возникают во всех районах области, но большинство — на западе. Проекты в основном сконцентрированы в 30-километровой зоне от МКАД. Наиболее масштабные из заявленных: «Посадская деревня» (Сергиев Посад), «Гавринская пойма» (деревня Гаврино Павлово-Посадского района), «Белая дача парк» (Котельники), «Сакраменто 2» (Балашиха) и пр.

Если в 2010–2011 гг. строились в основном элитные комплексы, теперь преобладают проекты категории «эконом» и «комфорт», поясняет г-жа Ржевская. По данным Blackwood, около 27% предложения приходится на квартиры в малоэтажных проектах с бюджетом покупки 2,6–3 млн рублей, 20% — 3,1–4 млн. Уровень цен в среднем на 14–18% ниже, чем в много- и среднеэтажных комплексах. Малоэтажка интересна для крупного девелопера, говорит Григорий Алтухов, коммерческий директор ФСК «Лидер». Средняя себестоимость строительства коттеджного поселка в сегменте «верхний эконом — нижний бизнес» составляет 71 000 руб./кв. м, малоэтажного проекта — 81 000 руб./кв. м. При этом цена реализации составляет около 75 000 рублей для коттеджей и 85 000 рублей — для малоэтажки. Экономика сходится на больших объемах. Хорошие показатели продаж — три-четыре дома и 40–50 квартир в месяц соответственно.

В Подмосковье кризиса в малоэтажном сегменте не стоит ожидать минимум 4–5 лет: рынок поддерживают покупатели из регионов и стран СНГ, а также развитие ипотеки, полагает Андрей Соловьев, директор департамента элитной недвижимости московского офиса Knight Frank. Подмосковная малоэтажка будет прирастать на 5% в год, согласен Павел Тигер, партнер и директор по управлению инвестициями ГК «Глубина».

СИНГАПУР
23.11-29.11

ОРГАНИЗАТОР: **PROESTATE**®

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

КУАЛА-ЛУМПУР
29.11-02.12

ГИА
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

**Алексей ГРУШИН:****«КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ ИНДУСТРИАЛЬНЫМИ ПАРКАМИ СЕРЬЕЗНАЯ»**

Премия Commercial Real Estate Federal Awards 2014 в категории «Индустриальная недвижимость» получил казанский технополис «Химград». За небольшое время управляющая компания сумела привлечь сюда 230 предприятий. В 2013-м резиденты произвели продукции на 14,6 млрд руб. и выплатили государству 1,8 млрд руб. налогов. Секретами успешного развития индустриальных площадок делится Алексей Грушин, управляющий технополисом и генеральный директор ОАО «Идея Капитал».

– К развитию этой площадки команда «Идеи Капитал» приступила, уже имея опыт работы с технопарком «Идея». Это был частный или государственный проект?

– Акционеры инновационно-производственного технопарка «Идея» — инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан, «Татнефтехиминвестхолдинг» и корпорация «Роснано», которая открыла здесь один из техноцентров. Он начал работу в 2004 году с открытия бизнес-инкубатора. Концепцию парка сформулировала власть — он должен был стать площадкой для небольших компаний, которые занимаются инновационными проектами, прежде всего для нефтегазохимического комплекса. УК «Идея Капитал» — частная компания, которая по результатам тендера в 2007 году получила на 10 лет право развить государственную индустриальную площадку.

– Какой объем недвижимости в итоге оказался под управлением «Идеи Капитал»?

– Там было 28 000 кв.м производственных площадей — весь комплекс, который принадлежал бывшему заводу «Свияга». Большинство помещений были в непригодном для нормальной эксплуатации виде и почти все «заточены» под определенный технологический процесс. Площадка была реконструирована практически на 100% современные площади, преимущественно — офисные.

Мы работаем с технопарком по агентскому договору: подбираем арендаторов, координируем работу служб охраны, клининга, эксплуатации сетей за определенный процент от арендных сборов. С государством у нас абсолютно рыночные отношения, наша деятельность не субсидируется.

– Но технопарк предоставляет длительные льготы по аренде для инновационных бизнесов, бесплатно оказывает услуги по «упаковке» стартапов. За счет чего?

– Технопарк призван решать государственные задачи, в данном случае они обеспечиваются работой бизнес-инкубатора и бизнес-центра. Поэтому маржинальность проекта была сознательно понижена. Стартапы могут пользоваться существенными льготами один — три года за счет финансовых поступлений от крупных компаний, которые располагаются в технопарке: Bosch, Panasonic, Yokogawa Electric, GE Money Bank и др.

Цель была — создать экосреду для бизнеса, в которой, с одной стороны, был бы обеспечен достаточно высокий уровень услуг для «якорных» брендов, с другой — хорошие условия для тех, кто предоставляет резидентам услуги B2B: банкинг, маркетинг, страхование, подбор персонала. С третьей — стало бы возможным размещение малых компаний, которые учатся у крупного бизнеса, подпитывают его идеями, выполняют для него на аутсорсинге какие-то работы. Разумное сочетание разных форматов дает синергетический эффект. Объем произведенной продукции составляет более 7 млрд руб. Годовой совокупный объем налоговых отчислений уже к 2010 году отбил все вложенные республикой деньги.

– Сколько площадей целесообразно сдавать по льготной ставке, а сколько должны приносить доход?

– Примерно треть комплекса занимает бизнес-инкубатор, еще треть — крупные компании, остальные площади — мелкие и средние арендаторы. Аренда стоит от 650 за кв.м в месяц. Парк заполнен на 100%.

– Когда вы взялись за технополис «Химград», что изменилось в условиях задачи?

– Это совершенно разные проекты. «Химград» — типичный браунфилд заводской территории, которая существует с 1933 года. Это бывший Завод № 8 по производству фотопленок, впоследствии — производственное объединение «Тасма».

Технополис сохранил статус производственной площадки, перенастроенной под новые проекты.

– Кто собственник площадки?

– ОАО «Химград» на 100% принадлежит государству в лице Министерства имущества отношений Татарстана. Фактически государство вошло в уставный капитал имуществом, которым республика владела на территории завода «Тасма» до 2006 года, когда был создан технополис. Это участки земли, производственные корпуса, сети, дороги и т.д. Мы участвовали в оптимизации производства и провели редевелопмент территории. Если раньше «Тасма» занимала порядка 88 000 кв.м, то сейчас ее мощности расположены на 30 000 кв.м, а вот объем продукции вырос с 200 млн до 400 млн руб.

– Управляющая компания вкладывала в обустройство технополиса собственные деньги или вы выступаете только агентом по привлечению частных инвестиций в проект?

– Прежде всего, «Химград» участвовал в федеральной программе создания индустриальных парков в сфере высоких технологий, которую курирует Министерство коммуникаций и связи РФ. По ней в 2007–2010 годах мы получили порядка 1 400 млн руб., половину из которых выделил федеральный бюджет, а вторую — республиканский. На эти деньги мы выполнили первый этап проекта — привели в порядок дороги, коммуникации, построили главную понижающую подстанцию «Магнит», водоочистную станцию, заменили несколько десятков километров водопроводных, тепловых и электрических сетей, канализации. Потому что на некоторых участках сетей потери ресурсов доходили до 70%, степень износа была почти 100%.

Частные инвестиции, которые мы привлекли от компаний-резидентов, составили по итогам 2013 года 10,6 млрд руб., сейчас они приближаются к 12 млрд. То есть коэффициент-мультипликатор уже около 7. По западным меркам, если на 1 евро вложенных инвестиций удалось привлечь 3–4, проект считается успешным.

Что касается инвестиционного участия нашей УК, то мы реализовали совместно с Газпромбанком проект расширения бизнес-инфраструктуры. Нам предоставили кредитную линию на 630 млн руб., и мы реконструировали и построили порядка 50 000 кв.м производственных и офисных помещений. Это коммерческая часть проекта, она не предполагает государственной поддержки. Для 2011 года, когда мы все это затеяли, это была уникальная история. Российские банки крайне неохотно вкладывались

в индустриальную недвижимость. Теперь действует программа Сбербанка «Новая индустриализация» с интересными условиями и для УК, и для резидентов.

– А зачем был этот проект? Вы увидели дополнительный спрос на аренду производственных площадок?

– Конечно. Нашу деятельность мы планируем так, чтобы полностью окупать затраты. Мы обнаружили потребность в помещениях такого класса, какого на рынке Казани не существовало. Было много предприятий, которые предлагали в аренду старые площади, в лучшем случае в категории С, а то и D.

Мы предложили арендаторам модульные корпуса. Пришлось учесть несколько составляющих. В первую очередь — себестоимость строительства. Она должна быть невысокой, чтобы мы, сдавая помещения по среднерыночной ставке, могли окупить проект в сроки, оговоренные бизнес-планом, и вернуть кредит. При этом ставка должна покрывать затраты на текущую эксплуатацию. И здесь очень важны и конструкции зданий, и качество коммуникаций. Нам удалось построить бизнес-процесс, уложившись в 320–350 рублей на кв.м.

– Резиденты могут выкупить участок и построить здание build-to-suit?

– Можно взять участок и самостоятельно реализовать на нем проект, а можно обратиться к нам, у нас есть опыт создания промышленной недвижимости. Например, в сентябре будет введен производственный корпус, который мы построили для Air Liquid — французской компании, одного из мировых лидеров по производству промышленных газов.

Участки свободно не продаются. Мы не заинтересованы в том, чтобы землю скупали для капитализации и спекулятивных сделок. Смысл существования технополиса — максимальное заполнение площадки действующими производствами. Инвестор приходит с бизнес-планом, и, если проект соответствует критериям, заложенным в регламенте (это абсолютно открытый документ), мы заключаем договор аренды земли на весь срок строительства и запуска производства — до его выхода на проектную мощность. Все это время инвестор вносит арендную плату, равную ставке земельного налога, т.е. около 6 руб./кв.м в месяц. Если проект реализован в срок, у резидента есть преимущественное право выкупа участка по 1 200 руб./кв.м. Все это время цена остается фиксированной. Рыночная стоимость аналогичных участков — 3500–4000 руб. за «квадрат».

Более того, мы предоставляем резидентам бесплатное присоединение ко всем инженерным сетям. Средняя компания может сэкономить на этом до \$2–3 млн.

– Как удалось договориться с монополистами?

– Благодаря хорошим отношениям с республиканскими властями. Они закрепили эти условия со всеми сетевыми компаниями.

– Все жалуются на рецессию, говорят, что невозможно заполнить индустриальные парки новыми производствами. Все-

таки чего на рынке больше — спроса или предложения?

– Предложения больше. Конкуренция между индустриальными парками идет серьезная, даже внутри одного региона. Инвестор может выбирать. Правда, его выбор ограничен, во-первых, отраслевой спецификой площадки. Во-вторых, важно, «заточена» площадка под крупные предприятия, под иностранные компании, которые локализируют свои производства в России, или под малый и средний бизнес. Если речь идет о таких брендах, как Air Liquid, BASF, борьба за них идет на уровне услуг, которые предоставляет управляющая компания. У таких резидентов серьезные требования.

Но если управляющим кажется, что инвесторов мало, есть смысл разобраться, правильно ли определен сегмент рынка, под который готовилась площадка, грамотно ли выстроена работа с резидентами, весь ли спектр услуг обеспечен, быстро ли решаются проблемы.

– А кто пришел в «Химград»?

– Резидентов свыше 230. При этом крупных российских и международных брендов не больше 10%. Остальные известные либо в рамках регионального рынка, либо в пределах Поволжья. Порядка 20 компаний иностранные, 15–20% — российские фирмы из других регионов. Остальные — местные.

– Для иностранных компаний всегда критично, как скоро они смогут приступить к выпуску продукции. Какой у вас средний срок от подписания договора до открытия производства?

– Небольшая компания, которая арендует готовые производственные помещения, может сделать это за месяц. Мы тщательно блюдем принцип «единого окна», опять-таки не надо тратить время на переговоры с монополистами.

Если речь о реализации инвестпроекта на территории технополиса, сроки зависят только от специфики предприятия. Как правило, от года до пяти лет. Мы заинтересованы в том, чтобы инвестор выполнил свой бизнес-план. Помогаем согласовать проектную документацию с надзорными органами. Весной, когда произошли резкие колебания курса валюты (большая часть производств зависит от поставок оборудования из-за рубежа), мы шли резидентам навстречу, сдвигая сроки.

– «Химград» уже заполнен?

– Далеко не заполнен! Еще много объектов простаивает, их невозможно реконструировать по современным нормам. Площадка огромная. Третьим этапом развития технополиса будет строительство 65 000 кв.м помещений на месте старых корпусов. Его стоимость — около 1 млрд руб., мы ведем переговоры с банками.

– Можно создать индустриальный парк без участия государства?

– Для частной компании фактически невозможно окупить вложения в инфраструктуру. Только если в ее руки попадает сформированная площадка браунфилд, где эти проблемы уже решены. Должны сложиться какие-то уникальные условия.

Вообще-то индустриальный парк — не самоцель, смысл в том, чтобы обеспечить выгодные условия для инвестирования.

ГК «Спектрум» в партнерстве с японским архитектурным бюро **Isozaki, Aoki & Associates** вошла в число финалистов конкурса на реставрацию кинотеатра «Ударник» в Москве. В здании предлагается создать три выставочные галереи, лекторий, библиотеку и хранилище для коллекции современного искусства. Специалисты ГК «Спектрум» выполняли оценку бюджета проекта.

ЧТО: ГК «Спектрум», число сотрудников — 330, управляющий партнер — Владимир Иванов (на фото), Web: www.spectrum-group.ru

где: Регионы присутствия — Москва и Петербург.

когда: Группа компаний основана в 1998 году.

зачем: ГК «Спектрум» является многопрофильным инженеринговым холдингом с опытом реализации проектов разного назначения, один из лидеров на российском рынке. В команде работают менеджеры проектов, инженеры, архитекторы, конструкторы, технологи, консультанты, специалисты по согласованию проектной документации. Завершено более 500 проектов в сегментах промышленной, складской, торговой, офисной, общественной и жилой недвижимости, а также в области инфраструктуры.



В ЧЕМ «фишка»?

«Спектрум» способствует развитию в России профессионального инженеринга, стремится внедрять практики консультирования, проектирования и управления, соответствующие мировым стандартам. Специалисты ГК участвовали в создании Олимпийской деревни (Сочи), в реконструкции аэропорта Кольцово (Екатеринбург), строительстве торговых центров «Глобус», METRO, Selgros, K-Rauta, заводов автокомплекующих в Калужской области.

Группа компаний сотрудничает с ведущими банками и инвестиционными фондами, в частности с EBRD, Raiffeisenbank, UniCredit Bank, OTP Bank, Swedbank, Warimpex, Raven Russia, ВТБ, ВЭБ, ВБРР, Сбербанк РФ, Immoeast, Manhattan Real Estate. Среди ее клиентов — девелоперские компании «Ренова», ESPRO Group, Storm Properties, Horus Capital, Centrum Group, промышленные холдинги Rolf Group, Pilkington, Danone, Shell, «Роснефть», «Норильский никель».



Международный аэропорт Курумоч (Самара), реконструкцией которого управляла ГК «Спектрум».



Компания «Региональная единая сеть проектирования, ЕСКД, кадастра и топографии» (ООО «Респект») поставила на кадастровый учет первый апарт-отель сети YE'S, построенный ГК «Пионер» рядом со станцией метро «Проспект Просвещения» в Петербурге.

ЧТО: Компания «Региональная единая сеть проектирования, ЕСКД, кадастра и топографии» (ООО «Респект»), генеральный директор — Виталий Руденко (на фото), управляющий директор — Марина Мамонтьева (на фото). Web: www.respect-spb.ru

где: Регионы присутствия — Петербург, Ленинградская область и другие города России.

когда: Компания основана в 2008 году.

зачем: Компания работает в области инвентаризации и кадастрового учета недвижимости. Среди ее объектов — много- и малоэтажные жилые комплексы, торговые центры и объекты социальной инфраструктуры. В планах — дальнейшее увеличение портфеля заказов за счет новых проектов.



В ЧЕМ «фишка»? Компания постаралась учесть опыт, сложившийся на рынке услуг по инвентаризации и кадастровому учету, и превратить его недостатки в плюсы. Ее конек — сроки, стоимость и качество работ. Главный принцип — оставаться открытыми для клиентов до и после заключения контракта. Среди клиентов в Петербурге — ГК Fort Group, ГК «Пионер», компании «36 Трест», «Строительный трест», Renaissance development, управляющая компания «Малая Охта» и др. «Региональная единая сеть проектирования, ЕСКД, кадастра и топографии» активно сотрудничает с Комитетом по строительству Ленинградской области.



Комплекс YE'S от компании «Пионер».

Компания **Knight Frank Saint Petersburg** подписала ко-эксклюзивный контракт на продажу квартир в элитном жилом комплексе «Леонтьевский мыс». В ходе работы над проектом Knight Frank оказывала консультационные услуги и выполняла финансово-технический аудит строительства.

ЧТО: Компания Knight Frank Saint Petersburg, число сотрудников — 50, генеральный директор Николай Пашков (на фото), web: www.spb.knightfrank.ru

где: Совместно со стратегическим партнером — компанией Newmark Grubb Knight Frank — у Knight Frank насчитывается 335 офисов в 52 странах мира. На территории России действуют офисы в Москве и Петербурге.

когда: Международная консалтинговая компания Knight Frank основана в Лондоне в 1896 году.

зачем: Компания Knight Frank является одним из самых крупных игроков на международном рынке недвижимости. Сегодня более 12 500 профессионалов ежегодно сопровождают сделки по коммерческой и жилой недвижимости на сумму свыше \$817 млрд. Компания обслуживает как частных собственников и покупателей недвижимости, так и крупных девелоперов, инвесторов и корпоративных клиентов. Knight Frank обеспечивает стратегический консалтинг проектов, ведет исследования рынка недвижимости, выполняет оценку активов и поиск инвестиций на финансовом рынке.



В ЧЕМ «фишка»? В Петербурге компания участвовала в подготовке крупнейших девелоперских проектов: «Набережная Европы» («ВТБ-Девелопмент»), ОДЦ «Охта-центр» и «Лахта-центр» («Газпромнефть Инвест»), МФК «Невская ратуша» («ВТБ-Девелопмент»), реновация 22 жилых кварталов («СПб Реновация»), МФК «Апраксин Двор» («Главстрой-СПб»), Новая Голландия (Millhouse), деловой комплекс «Санкт-Петербург Плаза», ЖК «Коломяги ЭКО», Pietari (AEMA Development), «Морской фасад» («Морской фасад Санкт-Петербурга»), ЖК «Леонтьевский мыс», Art View House. По многим из них консультанты продолжают работу. Knight Frank Saint Petersburg всего за шесть месяцев продала здание кинотеатра «Коллизей» на Невском пр. и оказалась единственным сторонним экспертом, который был привлечен к проведению обоих инвестиционных конкурсов на право редевелопмента острова Новая Голландия.



МФК «Невская ратуша».

Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой» заключила долгосрочное соглашение с компанией «Планиум». Теперь покупатели жилья в комплексе «Новый Оккервиль» смогут заказать все предметы интерьера непосредственно у производителей и обустроить квартиру «под ключ».

ЧТО: Инвестиционно-строительная компания «Отделстрой», число сотрудников — 89, генеральный директор — Марк Окунь (на фото), web: www.otdelstroy.spb.ru

где: Регионы присутствия — Петербург и Ленинградская область.

когда: Компания основана в 1994 году.

зачем: ИСК «Отделстрой» более 20 лет сооружает жилые дома в качестве застройщика, заказчика и генподрядчика, занимается инвестиционной и девелоперской деятельностью, ведет комплексное освоение территорий (КОТ). К настоящему моменту построено около 1 млн кв.м жилой и коммерческой недвижимости, а также социальных объектов. С 2007 года «Отделстрой» реализует проект КОТ «Новый Оккервиль» на границе Петербурга и Ленобласти. Микрорайон, рассчитанный на 20 000 жителей (850 000 кв.м жилой недвижимости), включает спортивный комплекс с бассейном и ледовой ареной, детский сад, поликлинику, парк с велодорожками и пляжем, школу на 1 600 учащихся и торгово-бытовую инфраструктуру с отделением Сбербанка, двумя супермаркетами, аптеками, кафе-пекарней и пр.



В ЧЕМ «фишка»? ИСК «Отделстрой» обеспечивает жителей новостроек всей необходимой социально-бытовой инфраструктурой в процессе строительства жилья, а не на этапе завершения проекта.



Жилой комплекс «Новый Оккервиль».



В НОМЕРЕ:

Молодильные земли.....	12
Пора на рыбалку	12
«Домашние» перестановки	13
Универсальный магазин	14
Фермерская логистика	15
Квартал личного пользования.....	15

контакты и контракты

Сетевой договор

Российский аукционный дом займется реализацией непрофильного движимого и недвижимого имущества «Российских сетей» (Россети). Компания выбрана продавцом по результатам отбора, проведенного «дочкой» Россетей — ОАО «НИЦ ЕЭС».



РАД продаст помещения общей площадью почти 7000 кв.м в доме 111 по Невскому проспекту.

Договор заключен на пять лет. Аукционному дому передадут активы дочерних структур предприятия. Сейчас к продаже готовят 28 объектов недвижимости общей площадью более 180 000 кв.м в Центральном, Уральском, Сибирском, Южном, Северо-Западном и Приволжском округах. В компании говорят, что, по предварительным оценкам, почти все они привлекательны для коммерческого использования.

«Среди этого имущества много интересных, даже эксклюзивных объектов в Москве, Петербурге, Екатеринбурге и других городах. Сейчас наши специалисты исследуют их, оценивают инвестиционный потенциал и возможные варианты продажи», — говорит Динара Усеинова, заместитель генерального директора РАД.

Первые торги планируется объявить уже в конце года.

Россети — оператор энергетических сетей в России, одна из крупнейших электросетевых компаний в мире. Управляет 2,2 млн км линий электропередач, 473 000 подстанций трансформаторной мощностью более 748 ГВт. Главный акционер компании — ФАУГИ, которому принадлежат 85,3% долей в уставном капитале.

анонс

Точки для общения

В рамках международного инвестиционного форума PROEstate Российский аукционный дом совместно с Российской гильдией управляющих и девелоперов проведут дискуссию «Города России — точки притяжения». На ней обещают собрать региональных чиновников, отвечающих за развитие строительного сектора, экспертов федерального уровня и девелоперов из разных мест России.

Речь пойдет о наиболее привлекательных региональных рынках, политике привлечения инвесторов из разных секторов бизнеса, возможностях административного ресурса, стимулах для реализации крупных проектов и перспективах развития российских городов.

«Инвесторы понимают, как функционируют рынки двух столиц, но в условиях постоянно растущей конкуренции в Москве и снижения деловой активности в Петербурге регионы становятся все более привлекательными. Эти рынки живут по своим законам: везде своя специфика, нормативная база, особые условия. Где-то чиновники готовы поддерживать новых инвесторов и включать «зеленый свет» перспективным проектам, в других областях девелоперы могут рассчитывать только на свои силы», — рассказывает Андрей Степаненко, генеральный директор РАД и президент РГУД. — Интересно будет сравнить разные подходы и услышать мнения местных компаний».

Участники дискуссии расскажут о проектах, призванных стать локомотивами инвестиционного развития на местах, преференциях и специальных программах по развитию инженерии и по обеспечению социальной инфраструктурой, о процедурах согласования проектов и пр.

В роли модератора выступит Андрей Степаненко.

Мероприятие состоится в первый день работы форума — 8 сентября — в выставочном комплексе «Экспоцентр». Организаторы называют его ключевым в деловой программе открытия.

Материалы полосы
подготовила Евгения ИВАНОВА

СПИСОК ОБЪЕКТОВ, ПЕРЕДАННЫХ НА РЕАЛИЗАЦИЮ РАД

Тип объекта	Адрес	Площадь, кв. м
Москва		
Здание	Волоколамское шоссе, 2	33 852,8
Здание	Семеновский пер., 15	14 549,2
Здание	Спартакоская ул., 2а, стр. 1	8667,2
Здание	Семеновская наб., 2/1, стр.1	8894,4
Петербург		
Здание	Вознесенский пр., 26, лит. А	4956,4
Помещения	Невский пр., 111/3, лит. А	6726,8
Здание	г. Пушкин, Октябрьский б., 50/30, лит. А	3564,4
Екатеринбург		
Помещения	ул. Первомайская, 56	15 489,4
Помещения	ул. Ленина, 38	7170,3
Здания	пер. Автоматки, 3	4628,9
Волгоград		
Помещения	ул. Академическая, 22	5593,6
Помещение и комната	ул. Академическая, 22	388
Тула		
Помещения	ул. Тимирязева, 99, лит. А	1452,1
Здания с участком	ул. Тимирязева, 1016	1330,9 и 4185 (соответственно)

Тип объекта	Адрес	Площадь, кв. м
Ростов-на-Дону		
Здание с участком	Буденновский пр., 2	7769 и 4451 (соответственно)
Здание с участком	ул. Литвинова, 4	8263,2 и 4642 (соответственно)
Другие регионы		
Здание	Казань, ул. Батыршина, 28А	613
Здание	Нижний Новгород, пр. Ленина, 20	3163,5
Помещение и здание	Саратов, ул. Рахова, 187/213	4703,1
Здание и помещение	Самара, ул. Авроры, 148	6123,4
Здания и сооружения с участком	Кызыл, Заводская ул, 2а	1374,8 и 3500 (соответственно)
Помещения	Новосибирск, пр. Димитрова, 7	9472,8
Здания с участком	Ростовская обл., с. Чалтырь, ул. 50 лет Победы, 48	1248 и 18 800 (соответственно)
Здание	Краснодар, ул. Старокубанская, 116	3697,2
Помещения	Челябинск, пр. Победы, 168, лит. А	4476,6
Здания	Иркутск, ул. Помяловского, 1	4012,2
Здание	Красноярск, Свободный пр., 66а	9966,4
Помещения	Томск, пр. Кирова, 36	6381,1

По данным Российского аукционного дома

приватизация

Сюжет для нефтяников

Правительство Югры выставило на торги кинотеатр «Лангал» в центре Ханты-Мансийска. Аукцион назначен на 17 октября, стартовая цена — 224,7 млн рублей.

«ЛАНГАЛ» — один из двух действующих в Ханты-Мансийске кинотеатров. Он расположен на одной из центральных магистралей города, на пересечении улиц Мира и Калинина. На продажу выставлены трехэтажное здание площадью 4330 кв. м и участок под ним размером чуть более 0,5 га. Плюс все оборудование. Лот реализуется с обременением: в 2006 году кинотеатр передан в аренду ООО «Городской парк», договор может быть расторгнут в случае продажи объекта. Чистая прибыль предприятия — около 10 млн рублей в месяц.

Кинозал в «Лангале» рассчитан на 200 мест. В здании также функционируют два кафе, бар с бильярдом, парикмахерская и развлекательная зона для детей. В комплексе можно сделать пе-

репланировку и открыть несколько залов, установить современное оборудование, говорят в РАД. Конкуренцию «Лангалу» сегодня составляет лишь небольшой по площади «Киновидео-центр».

В РАД говорят, что предстоящие торги могут быть интересны крупнейшим кинопрокатным сетям России: «Синема Парк» и «КАРО Фильм».

В соответствии с Правилами землепользования и застройки на участке, занимаемом кинотеатром, разрешены объекты культурно-досугового и административно-делового назначения высотой не более 20 метров (4 этажа). Получается, здание можно перепрофилировать под бизнес-центр, торговый комплекс, ночной клуб, фитнес-центр и пр.

Заявки от потенциальных покупателей прини-



мают в представительствах РАД в Москве и Петербурге до 26 сентября, торги пройдут в Москве. Шаг аукциона — 11,23 млн рублей. Задача для участия — 22,46 млн.

Продажу «Лангала» РАД организует в рамках сотрудничества с правительством ХМАО-Югры. В конце прошлого года компания выиграла конкурс на право проводить торги по имуществу казны региона. Весной РАД реализовал один из самых крупных активов из местной программы приватизации — 94,13% акций птицефабрики «Челябинская». Сумма сделки — 1,4 млрд рублей (на 188 млн больше стартовой цены).



анонс

Сберкассы в массы

Публикуем информацию об объявленных торгах по помещениям Сбербанка, расположенным в разных регионах страны. Все они относятся к нежилому фонду, имеют отдельные входы и отличаются хорошей транспортной доступностью.

Такие торги Российский аукционный дом регулярно проводит с 2011 года. За это время реализованы объекты на общую сумму 3,4 млрд рублей. Из них в 2014-м — на 841,1 млн.

По данным продавца, большинство активов продано со значительным превышением начальной цены. В Москве и Петербурге средний коэффициент превышения составляет 1,5.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОТОВ

Адрес	Цена, руб.	Подробности
Филиал «Москва»		
Тульская область, г. Щекино, пр. Ленина, 1	23 686 000	Два помещения на первом этаже, 334,1 кв.м.
Московская область, г. Химки, ул. Лавочкина, 13, корп. 4	12 604 717	Помещение на втором этаже, 157,7 кв.м.
Московская область, г. Балашиха, пр. Ленина, 45	12 074 000	Помещение на первом этаже, 96,4 кв.м.
Москва, ул. Кировоградская, 8, корп. 3	10 197 000	Помещение на первом этаже, 74,2 кв.м.
Филиал «Санкт-Петербург»		
Калининград, Ленинский пр., 92	22 100 000	Помещение, 302,6 кв.м.
Калининград, ул. Кирова, 85-87	20 957 000	Помещение, 314,7 кв.м.
Калининградская обл., г. Светлогорск, ул. Подгорная, 20, лит. А	9 353 000	Двухэтажное здание с мансардой, 158,8 кв.м.
Петербург, 2-я линия В.О., 17, лит. А	25 617 600/ 22 400 000	Помещение в цоколе, 192,8 кв.м.
Псков, ул. Бастионная, 21	1 600 000	Помещение на первом этаже, 45,7 кв.м. Под торговлю или сферу услуг.
Оленегорск, ул. Строительная, 10, корп. 2	1 057 600	Помещение в цоколе, 61,8 кв.м. Под торговлю или сферу услуг.
Мурманск, ул. Сполохи, 7	8 912 000	Помещение в цоколе (фактически первый этаж), 182,5 кв.м. Для административной функции, сферы услуг.
Мурманская обл., г. Заполярный, ул. Сафонова, 9	3 888 000	Пристроенное здание, 178,5 кв.м. Административного назначения, для сферы услуг.
Филиал «Нижний Новгород»		
Пензенская обл., Башмаковский район, с. Кирилловка, ул. Школьная, 11	27 000	Помещение, 20,7 кв.м. Продается с участком, 50 кв.м.
Ульяновская обл., Сенгилеевский район, г. Сенгилей, ул. Красноармейская, 53	15 561 600	Два помещения, 1219,3 и 359,7 кв.м. Продаются с участком, 2071 кв.м.
Респ. Татарстан, г. Зеленодольск, ул. Кооперативная, 11	2 762 000	Здание, 99,1 кв.м. Продается с участком, 622,3 кв.м.
Респ. Татарстан, Камско-Устьинский район, с. Балтачево	162 400/ 121 800	Помещение, 18 кв.м.
Респ. Мордовия, г. Саранск, ул. Республиканская, 39б	9 071 000/ 6 350 000	Помещение на первом этаже, 180,3 кв.м.
Владимирская обл., г. Кольчугино, ул. III Интернационала, 38	12 800 000	Помещение на первом этаже, 298,8 кв.м.
Владимирская область, г. Радужный, 1 квартал, 34	5 920 000	Помещение на втором этаже, 148,9 кв.м.
Саратовская обл., Калининский район, г. Калининск, ул. 50 лет Октября, 23	644 800/ 483 600	Помещение, 37,1 кв.м.
Энгельс, ул. Заводская, 8	3 794 400/ 2 845 800	Помещение, 223,8 кв.м.
Респ. Мордовия, г. Ковылкино, ул. Фролова, 13	1 548 000	Помещение на первом этаже, 58 кв.м.
Кировская область, Афанасьевский район, с. Пашино, инв. №736, лит. А	86 900	Здание, 54,5 кв.м.
Кировская обл., с. Макарье, ул. Советская, 16	175 000	Помещение на первом этаже, 32,2 кв.м.
Кировская обл., г. Орлов, пер. Ложкина, 10В	1 240 000	Помещение, 125,9 кв.м.
Кировская обл., г. Кирово-Чепецк, ул. Ленина, 36/3	6 430 000	Помещение, 261,1 кв.м.
Кировская обл., г. Уржум, ул. Советская, 17	5 730 000	Двухэтажное здание, 576,4 кв.м.
Йошкар-Ола, Ленинский пр., 64	4 801 000	Помещение, 95,3 кв.м.
Йошкар-Ола, ул. Петрова, 14а	41 335 000	Здание, 1406,6 кв.м. Продается с участком, 1189 кв.м.

По данным Российского аукционного дома

пригород

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Молодильные земли

Российский аукционный дом готовит к продаже участок под коттеджно-дачный поселок или базу отдыха в Тосненском районе Ленинградской области.



ОФИЦИАЛЬНЫЙ адрес: Черемная Гора, Смердыня. Расстояние до Петербурга — 80 км, от Великого Новгорода — 100 км. Инвесторам предлагают 53 га не далеко от Любани и трассы М-10 Москва – Петербург. После строительства платной трассы М-11, которая свяжет Ближайшие населенные пункты — деревни Чудской Бор,

развязки и пункт оплаты согласно Генплану будут располагаться в районе деревни Померанье, рассказывают в РАД. Трасса пройдет в 18–20 км от участка.

В соответствии с Генпланом и ПЗЗ МО Трубникоборского сельского поселения участок относится к зоне СХ-4, основные виды использования — для ведения садоводства и дачного хозяйства, строительства жилья и хозпостройек, размещения общественно-административных зданий.

В распоряжении будущих жильцов комплекса будет социальная и коммерческая инфраструктура города Любань и деревни По-

меранье, добраться до которой на автомобиле можно за 20–30 минут.

Решен вопрос инженерно-го обеспечения объекта. Деревню Чудской Бор, расположенную в 4 км от пятна, планируется газифицировать в 2017–2018 годах. Электро-снабжение возможно от подстанции «Трубников Бор» в объеме 300 кВА.

Водоотведение и теплоснабжение можно организовать за счет локальных инженерных систем.

Площадь, местоположение и форма участка позволяют возвести на нем высококлассный коттеджный комплекс, говорят в РАД. Продавец обращает внимание на хорошую экологию: надел граничит с лесным заказником, по нему протекают речка Периус и ручей Скалинец. В пешеходной доступности — река Тигода.

анонс

Пора на рыбалку

На продажу выставлена бывшая база отдыха НПО «Лианозовский электромеханический завод» в Дмитровском районе, на севере Московской области. Аукцион назначен на 8 августа.



ТОРГИ проводятся в рамках договора поручения, заключенного между собственником (входит в концерн «Алмаз-Антей») и Российским аукционным домом в апреле этого года. Заводу актив

достался в результате приватизации.

Единым лотом продают недвижимость (здания и участок) и движимое имущество. Бывшая туристическая база «Озеречное» занимает почти 3 га в деревне Рыбаки. Земля относится к категории особо охраняемых территорий и объектов. Здесь стоят несколько сооружений советских времен (спальные корпуса, столовая и пр.) общей площадью менее 1000 «квадратов». В информационном сообщении сказано, что никаких обременений у объектов нет.

Начальная цена лота — 170000000 рублей, цена отсечения — 146044000 рублей. Для участия в торгах требуется за-

даток в 10 000 000 рублей. Аукцион пройдет на электронной площадке lot-online.ru.

В РАД участок называют перспективным: здесь можно построить загородный комплекс самого высокого уровня. Московская область обладает большим туристским потенциалом. В специальном отчете «АФК-Аудит», посвященном рекреационной недвижимости этого региона, говорится, что динамика развития крупных пансионатов и домов отдыха тут самая высокая во всей российской туристической отрасли. По количеству мест размещения рынок подмосковного отдыха растет на 10% в год, а по деньгам — на 20% и более. В регионе функционирует специальная программа, призванная развивать направление туристско-рекреационных услуг, — «Культура Подмоскovie». Северное направление считается самым экологически благоприятным.

деньги

Долги в дорогу

Электронные торги по продаже прав требования Сбербанка к ММУП «Трест «Спецдорстрой» назначены на 3 сентября. Минимальная цена продажи почти вдвое меньше суммы долга и почти втрое меньше стоимости залогов, обеспечивающих кредит.

В МАРТЕ этого года Арбитражный суд Мурманской области признал «Спецдорстрой» банкротом, открыто конкурсное производство. На торги выставлены права требования по кредитным договорам Сбербанка на общую сумму 84,4 млн рублей (суд отнес «Сбер» к кредиторам третьей очереди). Аукцион пройдет по голландской системе — на понижение

3200 кв.м), а также комплексом в поселке Сафоново Мурманской области (постройки общей площадью 600 «квадратов» и железнодорожный тупик). Также обеспечением служит каток, асфальтоукладчик, погрузчик и даже мобильный асфальтобетонный завод. Рыночная стоимость объектов оценивается в 140,7 млн рублей.

«Спецдорстрой» создан в 1976 году. Окончательное название и организационно-правовую форму организация получила в начале 2000-х после слияния двух муниципальных предприятий. Учредитель — Комитет по управлению муниципальным имуществом Мурманска.

Торги пройдут на электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru.

«Продажа права требования по кредитам — выгодное предложение для инвесторов, которые умеют работать с проблемными активами, — рассказывает Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с залоговым имуществом РАД. — Лот можно купить значительно дешевле суммы долга. Победитель аукциона получает возможность либо вернуть полную стоимость кредита, либо, в порядке, предусмотренном законодательством о банкротстве, забрать в собственность залогов, которые тоже стоят гораздо больше назначенных за них цен».

prime location

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Морская резиденция

Российский аукционный дом объявил о продаже элитной квартиры в комплексе «Дом у моря» на Крестовском острове в Петербурге. За 187,5 кв.м собственник просит 122 млн рублей (по 650 000 рублей за метр).



ЭЛИТНЫЙ КОМПЛЕКС «Дом у моря» — один из самых дорогих на Крестовском острове и в Петербурге в целом, говорят в РАД. Его построила компания «Возрождение Санкт-Петербурга», входящая в Группу ЛСР, в 2008 году.

Рядом находятся действующий яхт-клуб, Губернаторский теннисный клуб с кортами, полем для гольфа, фитнес-клубом и рестораном.

В квартире на втором этаже шестизэтажного корпуса четыре комнаты, кухня-гостиная, две

ванные и прихожая. Дизайном резиденции занималась студия Bulthaup. Квартира трехсторонняя, очень светлая, рассказывает в РАД. Кухня оборудована техникой Miele и мебелью DADA. Мебель в комнатах — от фирм Molteni, Moooi, Dolfi,

Zanotta, B&B, Grange. Окна выходят на Елагин остров, во внутренний двор, на Гребной канал и на Среднюю Невку.

«Дом у моря» — очень известный, интересный и востребованный у покупателей объект. Недавно 202-метровую квартиру в этом комплексе с видом на Гребной канал продали за 162 млн рублей, — говорит Петр Войчинский, генеральный директор агентства «Мир квартир. Элит». — Авторский интерьер — весьма специфическая вещь, большинство наших клиентов предпочитают оформлять свои квартиры самостоятельно. С другой стороны, если дизайн понравится, то продавец значительно выиграет». Фирма сейчас предлагает квартиру в «Доме у моря» площадью 158 кв.м за 99 млн рублей. В списке объектов компании Rysev Realty значится еще одна квартира в этом комплексе площадью 140 «квадратов» (также на втором этаже, только с чистовой отделкой), цена — 52,9 млн.

Отличительная особенность варианта, который предлагает РАД, по словам руководителя экскрелс службы компании Татьяны Гирфановой, — удобная планировка. «Дизайн квартиры выполнен в современном стиле и может подойти самому взыскательному покупателю», — говорит она.

кадры

«Домашние» перестановки

Директором московского офиса Российского аукционного дома назначена Елена Гайдай. Руководителем электронной площадки по закупкам trade.lot-online.ru стал Дмитрий Екимов.



ЕЛЕНА ГАЙДАЙ до недавнего времени занимала должность заместителя директора столичного офиса по правовым во-



просам. Она курировала такие проекты, как приватизация имущества Москвы и Московской области, и общие юридиче-

ские вопросы. Теперь г-жа Гайдай отвечает за работу всего столичного офиса. «В Москве находится главная аукционная площадка компании. Здесь мы продаем федеральные и региональные активы в рамках приватизации, имущество госкорпораций и госкомпаний, крупнейшие активы Сбербанка и «Алмаз-Антея». Задача на сегодня — расширить круг частных клиентов, и мы активно движемся в этом направлении», — говорит г-жа Гайдай.

Работа электронной площадки РАД по закупкам госкорпора-

ций (в рамках 223-ФЗ) передана в ведение Дмитрию Екимову, который прежде занимался проектом «Все Залоги» (база непрофильного и проблемного имущества, расположенного на территории страны). «За менее чем год работы площадки нам удалось привлечь свыше 30 банков, которые разместили на ней данные более чем о 3000 объектов. Идут реальные продажи, и мы искренне надеемся, что банковская система страны будет плавно переходить к открытой реализации проблемных активов», — говорит г-н Екимов. Новый начальник продолжит работу над «Всеми Залогами» и обещает сделать эту базу данных самой крупной и актуальной в России.

анонс

Сберкассы в массы

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ

Адрес	Цена, руб.	Подробности
Филиал «Юго-Запад»		
Ростовская обл., г. Каменск-Шахтинский, ул. Красная, 62	5 060 000	Помещение на первом этаже пятиэтажного дома, 167,3 кв.м.
Краснодарский край, Туапсинский район, пгт. Джубга, пер. Зеленый, 5	1 344 000/ 1 008 000	Помещение на первом этаже жилого дома, 36,2 кв.м. Отличная транспортная доступность.
Сочи, п. Лазаревское, ул. Победы, 153	32 600 000/ 31 000 000	Здание в центре поселка, 661,7 кв.м.
Сочи, Адлерский район, ул. Ленина, 1, лит. А	25 050 000/ 20 030 000	Помещения на втором этаже административного здания, 235 кв.м.
Ростов-на-Дону, Ленинский район, ул. Саратовская, 5/10	3 493 000/ 2 795 000	Помещение на первом этаже, 70 кв.м.
Краснодар, ул. Садовая, 112	44 978 000/ 35 983 000	Помещения на втором этаже пятиэтажного здания в центре города, 1198 кв.м.
Филиал «Новосибирск»		
Барнаул, Партизанская, ул., 44/Комсомольский пр., 49	9 859 000	Помещение, 181,4 кв.м.
Красноярский край, г. Иланский, Красная ул., 29	14 586 000	Три помещения на первом этаже, 338,2 кв.м.
Томск, Смоленский пер., 27	4 168 000	Помещение, 105,7 кв.м.
Филиал «Тюмень»		
Тюмень, ул. Ставропольская, 8/2	22 510 000	Пристроенное двухэтажное помещение, 339,2 кв.м.
Уфа, ул. Карла Маркса, 48, копр.1	9 000 000	Помещение в цоколе жилого дома, 120,4 кв.м.
Екатеринбург, пер. Суворовский, 12 / пер. Черниговский, 7	7 150 000	Помещения на первом этаже, 132,7 кв.м.
Екатеринбург, ул. Вайнера, 1	14 200 000	Помещения на первом этаже, 132,5 кв.м.
Ямало-Ненецкий автономный округ, г. Тарко-Сале, ул. Геологов, 3а	62 380 000/ 56 800 000	Часть нежилого дома, 934,1 кв.м.
Свердловская обл., р.п. Шаля, ул. Кирова, 35,	6 300 000	Помещение на втором этаже, 343,4 кв.м.
Свердловская обл., с. Ключи, ул. Урицкого, 2	945 000	Помещение на первом этаже, 74,9 кв.м.
Уфа, пр. Октября, 172	6 750 000	Помещение на первом этаже, 94,3 кв.м.
Уфа, бульв. Молодежный, 10	12 000 000	Помещение на первом этаже, 213,2 кв.м.
Челябинская обл., п. Кропачево, ул. Ленина, 163	1 210 000	Двухэтажное здание, 163,7 кв.м.
Тюмень, ул. 50 лет ВЛКСМ, 63	25 300 000/ 12 561 000	Помещение в цоколе, 241,2 кв.м.
Тюмень, ул. В. Гнаровской, 5	17 200 000	Помещение на втором этаже, 304,4 кв.м.
Тюменская обл., г. Ишим, ул. Рокоссовского, 15/1	15 688 000	Помещение на первом этаже, 576,2 кв.м.
Свердловская обл., г. Красноуральск, ул. Парковая, 2	1 680 000	Помещение в цоколе, 82,9 кв.м.

По данным Российского аукционного дома

Основное мероприятие первого дня Форума ProEstate

Города России • точки • притяжения

ОРГАНИЗАТОРЫ:



8 СЕНТЯБРЯ 2014 13.00

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

реклама

Крупнейшие сделки полугодия

АКЦИИ ПТИЦЕФАБРИКИ «ЧЕЛЯБИНСКАЯ» (ХМАО-ЮГРА)

В конце марта реализовано 94,13% акций ОАО «Птицефабрика «Челябинская», принадлежавших правительству ХМАО-Югры. Организатор торгов — Российский аукционный дом. Птицефабрика согласно рейтингу ВИАПИ занимает четвертое место среди крупнейших птицеводческих предприятий России и является одним из лидеров с/х производства в Уральском регионе. Имущественный комплекс состоит из участков общей площадью 66400 га, 395 зданий, более 12500 единиц машин и оборудования.

В торгах участвовали три компании, победило ООО «Овомир», предложившее за лот 1437500000 руб. (на 188 млн больше стартовой цены).

ТЕРРИТОРИЯ ПЕТЕРБУРГСКОГО ТРАМВАЙНО-МЕХАНИЧЕСКОГО ЗАВОДА



В начале июня структура олигарха Геннадия Тимченко приобрела на торгах участок Петербургского трамвайно-механического завода, предложив за лот 992,5 млн при стартовой цене в 827 млн рублей. Компания получила право долгосрочной аренды 18,6 га и 13 зданий площадью около 70600 кв.м на Чугунной ул., 2. С учетом площади, локации и наличия инженерных мощностей пятно подходит для редевелопмента под общественно-деловую застройку. При условии согласования поправок в Генплан здесь можно возвести жилой квартал площадью до 200000 кв. м.

ТЕРРИТОРИЯ БЫВШЕГО МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА «САМСОН» (ПЕТЕРБУРГ)



В начале лета проданы два участка на территории бывшего комбината «Самсон». Покупатель — структура компании «Лидер». Сумма сделки не называется. Участки реализованы до аукциона посредством прямой продажи. Компания приобрела соседние пятна (примерно 1,8 га) вдоль западной границы территории. На них можно построить жилые дома общей площадью около 53000 кв. м. Земельный массив «Самсона» находится в границах Пулковского шоссе, Дунайского проспекта и Московского шоссе. Площадка предназначена для строительства жилья, гостиниц, офисов, торговых объектов и паркингов.

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС «КАЗАРМЫ» (ПЕТЕРБУРГ)



В конце апреля на электронной площадке состоялся аукцион по поручению ОАО «Атомэнергомаш». На торги был выставлен имущественный комплекс «Казармы» в Красногвардейском районе Петербурга, на Красногвардейской пл., 3: участок 2,1 га, относящийся к зоне общественно-деловой застройки и жилых домов, и четыре административных корпуса общей площадью 18000 кв. м. Вместе с ними новому владельцу перешли инженерные сети и 58 единиц оборудования. Победитель — ООО «Усадьба» — заплатил за лот 454 млн рублей (начальная цена — 400 млн).

итоги

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Универсальный магазин

Рынок подводит итоги первого полугодия 2014-го. Российский аукционный дом за эти шесть месяцев реализовал активы на 10,27 млрд рублей. Это практически в равных долях государственные и частные активы, а также имущество банкротов.

РЕЗУЛЬТАТЫ работы за это время в компании оценивают положительно: заключено несколько дорогостоящих сделок, подписаны долгосрочные договоры на продажу новых активов с крупными продавцами, объявлены Аукционы по инвестиционно привлекательным объектам. От второго полугодия аукционный дом, как и все, ожидает роста активности покупателей и увеличения объемов продаж. «При сравнении показателей первого и второго кварталов выявляется положительная тенденция, — комментирует генеральный директор РАД Андрей Степаненко. — Уже к осени, а тем более к концу года она станет еще более очевидной».

Такого же мнения придерживаются и аналитики. Инвестиционные настроения на российском рынке коммерческой недвижимости сдержанно-оптимистичны: объемы операций увеличились в 1,5 раза относительно I квартала, риски снижаются, а инвесторы продолжают искать интересные объекты, говорится в отчете компании CBRE. «Мы имеем все шансы получить высокие результаты в 2015 году, — говорит руководитель отдела исследований компании JLL Том Манди. — В целом рынок недвижимости находится в хорошем состоянии, он восстановился после кризиса 2008-го, а то, что он по-прежнему в значительной мере не насыщен качественными площадями, привлекает инвесторов».

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР

С начала года РАД реализовал государственное имущество и активы госкорпораций на 3,4 млрд рублей. Самая крупная сделка в этом сегменте — продажа акций птицефабрики «Челябинская», принадлежавших правительству ХМАО-Югры. Сумма сделки — 1,43 млрд. «Актив два года находился в экспозиции. Ситуацию осложняло положение дел в отрасли. Но благодаря грамотному маркетингу и другим факторам продажа состоялась», — говорит Ольга Соколова, заместитель генерального директора РАД.

Компания продолжает работать с активами ХМАО-Югры в рамках договора, заключенного в прошлом году. Так, недавно объявлены торги по зданию кинотеатра с участком в центре Ханты-Мансийска. Объект принадлежит казне (см. стр. 11).

РАД сотрудничает с Росимуществом, проводя аукционы по федеральным пакетам акций. Самый значимый — продажа 25% акций ОАО «Центродорстрой», которое строит автомобильные дороги, взлетно-посадочные полосы, подземные и надземные комплексные пешеходные переходы, гидротехнические сооружения. За 429 млн рублей (при начальной стоимости в 370 млн) пакет приобрела московская компания «Лидер». Другие заметные торги — реализация акций компаний «Фирма «Энергозащита», «Аэропорт «Анапа», «Сибирский горный институт». Договор, подписанный с Росимуществом в прошлом году, уже закрыт, говорят в РАД. Сейчас готовится аналогичный контракт по акциям еще 160 обществ на территории всей страны. «Многие из пакетов, которые мы успешно продали, Федерация не могла реализовать самостоятельно. Оценив результаты нашей работы, Росимущество решило продлить сотрудничество и передать нам новые активы», — говорит г-н Степаненко.

Весной компания приступила к реализации движимого имущества Минобороны. Все они



Торги по кварталу на Выборгской набережной в Петербурге пройдут в сентябре этого года.

проводятся на электронной площадке РАД lot-online.ru. За это время проведено около ста аукционов, объявлено примерно столько же. Продаются черный и цветные металлы. То есть бывшая военная техника в состоянии металлолома. По итогам торгов выручено 303 млн рублей.

Продвигается работа с непрофильным имуществом государственных компаний и госкорпораций. Так, по поручению структур концерна «Росатом» в Петербурге реализован имущественный комплекс «Казармы» с участком площадью более 2 га недалеко от Смольного (сумма сделки — 454 млн рублей), в Москве — здание с участком на Люблинской улице из собственности ОАО «РЖД» (69 млн), в Нижнем Новгороде — здание на Березовой улице, принадлежавшее концерну «Алмаз-Антей» (22,9 млн). Список прогосударственных клиентов РАД в конце июня пополнился структурами компании «Россети». Непрофильные активы ее дочерних предприятий в крупнейших городах страны сейчас готовятся к торгам (см. материал на стр. 11).

ЧАСТНАЯ ДОЗА

Общая сумма сделок, проведенных в интересах частного бизнеса, — 3,37 млрд рублей. Предметом самых крупных стали территории под жилищное строительство в Петербурге. В начале года подписан договор по участку в Парголово. РАД несколько лет занимался реализацией целого квартала (по поручению собственника — компании Л1). Эта транзакция стала последней.

Весной была анонсирована продажа территории бывшего мясоперерабатывающего завода «Самсон» в Московском районе — более 20 участков разного назначения общей площадью почти 30 га. Первая сделка по двум пятнам, предназначенным для жилищного строительства, заключена с компанией «Лидер», торги по остальным наделам пройдут в сентябре. На сентябрь назначен и аукцион по кварталу в районе Выборгской набережной — территорию можно задействовать под жилье и общественно-деловые объекты. Обе площадки отличаются удачной локацией и наличием инженерных мощностей, документы по ним подготовлены. «Учитывая дефицит готовых к застройке участков, торги должны пройти успешно», — надеются в РАД. На рынке сохраняется спрос на наделы с внятной концепцией и разрешительной документацией, предназначенные для торговых и жилых объектов, подтверждают специалисты компании ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Крупнейший клиент РАД — Сбербанк.

За полгода заключено 89 сделок с его активами на общую сумму 2,2 млрд рублей, из них 75 объектов — бывшие офисы банка, расположенные по всей стране, общей площадью около 24000 кв.м примерно на 1 млрд рублей. Лидером по региональным продажам, в основном как раз за счет объектов банка, стал филиал РАД в Нижнем Новгороде (финансовые результаты — 144,04 млн рублей), за ним следуют Новосибирск (125,4 млн), Тюмень (160,8 млн) и Ростов-на-Дону (90,7 млн рублей).

Помимо бывших сберкасс РАД продает непрофильную недвижимость банка и права требования по его кредитам. В марте с молотка ушел недостроенный бизнес-центр во Всеволожске Ленинградской области (139 млн рублей), недавно были реализованы права требования по кредиту компании «АРС» (см. материал на соседней странице), в августе пройдет аукцион по правам требования к Новгородской топливной компании, в сентябре — к ММУП «Спецдорстрой». «Лоты предлагаются с серьезным дисконтом по отношению к сумме долга. Они обеспечены привлекательными, с точки зрения инвесторов, залогами, преимущественно недвижимостью», — поясняют в РАД.

Самая крупная сделка в интересах банка — продажа площадки Петербургского трамвайно-механического завода в районе ст. м. «Выборгская» за 992,5 млн рублей. Здесь допускается строительство общественно-деловых объектов или жилья.

В первом полугодии активное развитие получило подразделение «РАД-Консалтинг». Выполнено несколько крупных заказов по оценке недвижимости и консалтингу, подготовлены инвестиционные меморандумы, отчеты по онлайн-оценке, маркетинговые исследования, увеличилось количество аналитических материалов. Общая стоимость портфеля заказов отдела за это время составила 2 млн рублей.

ДОЛГОВОЙ ДОХОД

Электронная площадка lot-online.ru по-прежнему входит в число лидеров рынка имущества должников. За прошедшее полугодие компания продала «банкротные» активы на общую сумму 4,18 млрд рублей. Главные сделки заключены с двумя объектами ООО «Финансово-строительная компания «Мыс» из Хабаровска. Они реализованы за 830 млн рублей. За 260 млн рублей в конце июня ушло здание бизнес-центра PLAZA в городе Серпухове Московской области (принадлежало ОАО «Серпуховские инвестиционные проекты»), в апреле (за 140 млн) — гостиница «Триумф Палас Отель» в Калининграде.

пригород

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Фермерская логистика

Российский аукционный дом готовит к продаже участок под строительство склада сельхозпродукции. Продавец предлагает построить здесь агропарк.

УЧАСТОК площадью 20 га расположен в Тосненском районе Ленобласти (массив Ушаки, Большое Лисино, 155, 156, уч. 28/1). Эта и соседние территории относятся к землям сельхозназначения. В пакете документов к торгам имеется градплан, разрешающий строительство низкотемпературных складских помещений и склада временного хранения техники. Стройку предполагается разделить на четыре очереди.

Получены техусловия на электроснабжение на 150 кВА. Дополнительно

можно согласовать сооружение собственной подстанции и выделение мощности до 2 МВт, говорят в РАД.

Участок находится недалеко от деревни Новолисино, до железнодорожной станции Тосно — около 7 км. До Петербурга — 23 км, до КАД — 24 км, до федеральной трассы М-10 Москва — Петербург — 5 км. В перспективе неподалеку будет проходить скоростная платная трасса М-11, которая соединит две столицы.

Дата торгов еще не объявлена, но стартовая цена

определена — 120 млн рублей.

В РАД говорят, что с учетом локации и окружения пятно подойдет для агропарка — современного комплекса дистрибуции сельхоз- и агропродукции. Это аналог российских плодощных баз, поясняют в компании NAI Весар, основной ассортимент которых — овощи, фрукты и цветы. По словам Маргариты Трофимовой, директора департамента консалтинга и оценки NAI Весар, несмотря на впечатляющие перспективы цивилизованно-

го формата хранения, переработки, фасовки и продажи с/х продукции у нас в стране этот рынок только начинает развиваться. По данным компании, в России пока функционируют четыре агропарка, запланировано строительство еще 11. В этом списке нет ни одного объекта в Петербурге или Ленобласти. Стандартный крупный агропарк в современном понимании — это площадка от 5 до 200 га с несколькими зонами: склады низкотемпературного хранения, открытые площадки для хранения, зона для торговли с автомобилем и сопутствующая инфраструктура (паркинг для посетителей и арендаторов, кафе, автомойка и пр.).

их нравы

Немецкий порядок

Продажа компании TLG стала одной из крупнейших сделок на немецком рынке недвижимости за последние годы. О том, как была создана, развивалась, а потом перешла в частные руки структура, ведавшая всей недвижимостью бывшей Восточной Германии, шла речь на специальной конференции, организованной Российским аукционным домом.

«ПОСЛЕ ВОССОЕДИНЕНИЯ Германии оказалось, что мы имеем дело с двумя разными системами собственности в одной стране — частной (Западная Германия) и государственной (Восточная). Была поставлена задача перейти к единой форме, по максимуму передать имущество в частные руки — как можно выгоднее продать его и использовать эти деньги на другие цели. При этом правительство оставило за собой ответственность за инфраструктуру и социальные вопросы», — рассказал Йохен-Конрад Фромме, бывший исполнительный директор компании TLG Immobilien GmbH.

Для решения этого вопроса в 1991 году создали ведомство Treuhandanstalt, которое вскоре заменили тремя специализированными агентствами: BvS (управление госпредприятиями), TLG (госнедвижимость) и BVVG (свободные участки).

Государство, которому принадлежало 100% TLG, предоставило компании уставный капитал в размере 300 млн евро и передало в управление всю жилую и коммерческую недвижимость. Права на эти объекты были оформлены в 1995 году. «Компания должна была функционировать по принципу самоокупаемости. Все текущие расходы предполагалось покрывать за счет поступающей арендной платы», — вспоминает г-н Фромме.

В середине 1990-х в TLG работало примерно 2000 человек, что делало ее неконкурентоспособной. Штат постепенно сократили до 200 сотрудников.

За первые десять лет было продано около 100 000 небольших объектов, которые не представляли интереса для крупных инвесторов. «Они ушли по рыночной стоимости, но это были отчасти вынужденные сделки, позволявшие поддержать самоокупаемость. Общая выручка от этих транзакций составила примерно 300 млн евро. Объекты требовалось готовить к продаже: приводить в подходящее состояние и заботиться о юридической чистоте. Важной задачей было сохранить целевое назначение», — говорит г-н Фромме.

Компания постепенно рассчиталась с долгами, и с 2002-го ее финансовый результат ежегодно составлял десятки миллионов евро. К этому времени агентство перешло от простой продажи объектов к настоящему управлению недвижимостью.

По словам Георга Шютткена, бывшего сотрудника компании Barclays Capital, которая сопровождала сделку по приватизации TLG, фирму предпочли приватизировать еще в 2007–2008 годах. Но осенью 2008-го Министерство финансов распорядилось прекратить процесс. Банковский кризис и неспокойная обстановка на глобальных финансовых рынках привели к заметному снижению интереса потенциальных покупателей и предлагаемых ими цен.

Кстати, одновременно был отложен практически подготовленный выход на биржу Deutschen Bahn AG, заведующего государственными железными дорогами. Концепция приватизации TLG была пересмотрена. Из агентства выделили компанию, занимавшуюся жильем, в ее активы перешло 11 350 квартир. «Жилую» TLG Wohnen GmbH в 2012 году приобрела компания TAG Immobilien AG из Гамбурга, которой на тот момент уже принадлежало около 70 000 квартир в Восточной Германии. Она заплатила 218 млн евро, при этом общая стоимость предприятия (включая долги) оценивалась в 471 млн евро. Цену сделки чиновники называли не самой выгодной, но государству важнее были гарантии покупателя по сохранению действовавших договоров аренды и другим аспектам, оговоренным в Социальной хартии.

TLG Immobilien GmbH (на тот момент на ее балансе числилось около 800 коммерческих объектов) продали американскому Lone Star Fund, который, кстати, был претендентом номер один на сделку еще в 2008 году. Эта транзакция принесла 594 млн евро (при общей стоимости предприятия с долгами — 1,097 млрд евро). «Продажа заняла 15 месяцев, хотя за несколько лет до этого компания уже прошла соответствующую подготовку», — добавляет г-н Шютткен.

Отметим, что недавно Lone Star Fund объявил о предстоящем IPO TLG.

продано!

Алкогольная пересменка

Проданы права требования по кредиту Сбербанка, выданному производителю алкогольной продукции ООО «АРС». Покупатель заплатил за них почти на 35 млн рублей меньше суммы долга.

НА УЧАСТИЕ в торгах поступило пять заявок. Победитель, имя которого не называют, предложил за лот 38,4 млн рублей (начальная цена — 35 млн). Обеспечением по кредиту выступают ликероводочный завод на Боровой ул., 51 Г в Тихвине (Ленинградская область) и два нежилых помещения: почти 500 кв.м в этом же городе и около 1000 кв.м в Пикалево (тоже Ленобласть). В состав имущественного комплекса предприятия вхо-

дят производственное здание (здесь выпускают портвейны) размером 687 кв.м, административный корпус на 666 «квадратов», три склада — по совокупности 582 кв.м, проходная и участок под объектами площадью примерно 4400 кв.м. Обе постройки сданы в аренду под магазины. Рыночную стоимость недвижимости Российский аукционный дом (организатор торгов) оценивает примерно в 50 млн рублей.

На момент продажи сумма задолженности по кредиту составляла 72,3 млн рублей, говорят в компании. Таким образом, покупатель приобрел лот со значительной скидкой — около 50%. «При реализации заложенного имущества в рамках исполнительного производства правопреемник Сбербанка получит вырученные от продажи активов средства. Другой вариант — подписать мировое соглашение с должником: простить часть задолженности и получить недвижимость в собственность», — говорит Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с залоговым имуществом РАД. Продажа объектов по исполнительному производству — долгий и сложный процесс, поэтому второй вариант, по ее словам, удобнее и проще как для обладателя прав, так и для кредитора.

контрольное время

Квартал личного пользования

ГК «Мортон» представила проект застройки 8,8 га в московском Лефортово. Площадку под этот проект девелопер приобрел на торгах Российского аукционного дома, проведенных по поручению оборонного концерна «Алмаз-Антей».



«МОРТОН» — один из самых крупных на территории Москвы и Подмосквья девелоперов, который специализируется на жилищном строительстве.

На Красноказарменной ул., 14 А компания планирует построить 100 000 кв.м офисной и 170 000 кв.м жилой недвижимости. Значительную

часть площадей рассчитывают использовать для нужд самой группы и ее сотрудников: «Мортон» оставит за собой более половины офисов (около 60%), а работники ГК предположительно купят часть квартир. Проект редевелопмента предполагается завершить в 2018 году.

В ту часть комплекса, которая предназначена для сдачи в аренду, войдут офисные, производственные и складские объекты. Пока компания привлекает арендаторов в существующие заводские постройки, предлагая им помещения с отделкой от 30 до 7300 кв.м. Плата — от 6000 руб./кв.м в год. Арендные каникулы и ставки обсуждаются, написано на сайте компании.

Участок в Лефортово продан осенью прошлого года за 1,9 млрд рублей. «Мортон» подал заявку от аффилированной компании «Технострой». Участники рынка называли эту сделку одной из крупнейших в своем сегменте. Среди достоинств территории — инженерная обеспеченность и локация (рядом с историческим центром Москвы и на пересечении крупных магистралей, возле Третьего транспортного кольца).

В РАД отмечают, что идея нового собственника развивать участок под собственные нужды экономически обоснованна. Затраты на приобретение земли и строительно-монтажные работы будут существенно меньше, чем на покупку готовых офисов с аналогичной локацией на свободном рынке. Строительство жилья с прицелом на своих сотрудников пока мало развито в России, но стратегически выгодно, добавляет продавец. Девелопер сможет поддержать лояльность коллектива, повысить мотивацию и даже увеличить производительность труда благодаря экономии времени и сил, обычно затрачиваемых персоналом на дороге. «В рамках договора с «Алмаз-Антеем» РАД реализовал пять активов в Москве, Ленинградской области и Нижнем Новгороде на общую сумму 2 млрд рублей. К продаже готовятся еще около 10 объектов в Московской области, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде», — рассказывает заместитель генерального директора РАД Динара Усеинова.

Консалтинг

умные решения



Эффективная работа на рынке предполагает использование различных инструментов для организации прибыльной продажи имущества или поиска достойного объекта для вложения средств. Российский аукционный дом предоставляет **услуги консалтинга** как продавцам (собственникам), так и покупателям (инвесторам)

Инвестиционный меморандум

Инвестиционный меморандум – универсальный документ, который дает представление о привлекательности проекта, бизнеса и эффективности финансовых вложений. Для продавца меморандум – возможность представить преимущества объекта инвестиций. Для покупателя – определить привлекательность и окупаемость вложений в проект.

Инвестиционный меморандум включает:

- Анализ рынка;
- Определение вариантов наиболее эффективного использования объекта;
- Основные преимущества инвестирования в объект;
- Заключение о рыночной стоимости;
- Позиционирование при продаже, рекомендации по оптимальному способу реализации.

Над созданием меморандума работает группа высококвалифицированных специалистов. Глубокий уровень проработки исследования гарантирует оптимальный результат.

Презентация объекта

Презентация объекта – отличный способ емко изложить:

- Состав и основные характеристики объекта;
- Основные преимущества инвестирования в объект;
- Границы диапазона рыночной стоимости;
- Позиционирование при продаже;
- Рекомендации по оптимальному способу реализации.

Разработка рекламной кампании

Для эффективного продвижения на рынке мы используем методы, которые позволяют продавцу донести нужную информацию до потенциальных покупателей и в конечном итоге привлечь инвестиции в проект.

- Информация о потенциальных покупателях – определение целевой группы наиболее вероятных претендентов на объект;
- Подготовка рекламных материалов (буклеты, листовки, презентации);
- Медиапланирование. Размещение рекламы и информации об объекте:
 - в федеральных, региональных, электронных новостных и профильных СМИ;
 - в собственном профессиональном издании РАД-News;
 - в каталоге объектов РАД;
 - на сайте РАД;
 - распространение рекламной продукции на профессиональных конференциях и международных выставках: MIPIM, Expo Real, PROEstate и др.

Наши клиенты



Анализ наилучшего использования

Всегда существуют альтернативные варианты использования активов. Наши специалисты определяют наилучший.

- Анализ потенциала местоположения, особенностей и ограничений;
- Определение наиболее эффективных вариантов использования;
- Анализ конкурентной среды;
- Расчёт экономической эффективности;
- Разработка концепции развития.

Анализ наилучшего использования необходим для покупателей и продавцов активов при принятии решения об инвестициях в объект.

Due Diligence

Проведение Due Diligence для покупателя позволяет сформировать объективное представление об объекте инвестирования на основании всестороннего анализа. Процедура Due Diligence для продавца – возможность повысить ценность предприятия в глазах потенциальных инвесторов за счёт проведения независимого анализа состояния компании.

Due Diligence включает анализ:

- Финансового состояния предприятия;
- Структуры предприятия и управления;
- Перспектив развития предприятия;
- Рыночной стоимости объекта;
- Рисков, связанных с вложениями;
- Юридической чистоты предстоящей сделки.

Маркетинговые исследования

Проведение маркетингового исследования позволяет проанализировать ситуацию на рынке и определить возможности для успешных инвестиций. От достоверности информации о рынке зависит принятие стратегических и тактических решений как для покупателя, так и для продавца имущества.

- Анализ рынка: структура и ёмкость;
- Анализ потребительской среды;
- Определение перспективных направлений развития рынка, выяснение тенденций, краткосрочное и долгосрочное прогнозирование;
- Разработка вариантов использования земельных участков и недвижимости;
- Анализ конкурентной среды и уровня цен.