



# ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

## правила игры

Евгения ИВАНОВА, Андрей НЕКРАСОВ

# Страсти по аренде

**Российская Гильдия управляющих и девелоперов подготовила предложения по доработке законопроекта о некоммерческом найме жилых помещений. Принимать документ без их учета нельзя, уверены в сообществе, иначе он не только не даст развития рынку аренды жилья, но и сделает его непривлекательным для частных инвесторов.**



К ТЕМЕ некоммерческого найма законодатели обратились после президентского Указа № 600 «О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем...». В нем федеральному правительству поручено «обеспечить формирование рынка доступного арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда».

В конце прошлого года соответствующий законопроект был внесен в Государственную Думу, в первом чтении его приняли в марте 2013-го. К документу были принципиальные замечания даже у Правительства РФ, поэтому второе чтение отложили на ноябрь.

За счет средств федерального и местного бюджетов развить ры-

нок аренды жилья в требуемых масштабах не получится, полагает вице-президент РГУД Александр Шарпов (на фото), а тема привлечения в этот сектор частных инвесторов пока не раскрыта. В законопроекте не прописаны конкретные механизмы работы (предоставление участков под такие проекты, получение субсидий, определение льготников, установление арендной платы и пр.), зато много административных барьеров, ограничений, контроля и возможностей для коррупционных схем, говорит г-н Шарпов. При таком подходе решить поставленную задачу нереально.

В надежде повлиять на ситуацию и ускорить развитие рынка арендного жилья в Гильдии подготовили предложения к законопроекту. В них уточняется предмет регулирования будущего закона: к некоммерческому найму добавлен коммерческий. Предложено отдельно позаботиться о формировании арендного фонда, который появится в результате реализации проектов по схеме ГЧП. Частных инвесторов стоит допустить и к управлению этим фондом в роли оператора. По договору ГЧП инвестор получит возможность сдавать часть жилых и все нежилые

помещения на рыночных условиях (в действующей редакции помещения предназначены только для некоммерческого найма).

Гильдия предлагает не лишать нанимателей жилья, если они теряют право на некоммерческий найм. (Депутаты в этом случае сразу предлагают выселить граждан «на улицу».) По замыслу Гильдии, если наниматель утратит право на льготы, ему предложат оставаться в этом же помещении, повысив плату до уровня коммерческой. «Заключение договора на неопределенный срок позволит считать эти помещения ме-

стом постоянного жительства, что повысит степень доверия граждан к такому жилью. К тому же пропадет угроза выселения без предоставления альтернативного варианта», — говорят разработчики.

В поправках, подготовленных представительством Президента в СЗФО, прописаны механизмы возврата инвестиций. Для этого в договоры коммерческого найма предлагают вписать возможность выкупа арендуемых помещений в рассрочку. Такой опции в законе, прошедшем первое чтение, нет. Пока предполагается, что вернуть вложенные в проект средства можно будет за счет получения платы за наем и бюджетных субсидий. Однако в бюджетах денег на эти субсидии нет и не предвидится. «Поэтапный выкуп жилых помещений в арендных домах обеспечит ускоренное рефинансирование программ развития арендного фонда», — поясняют юристы.



### УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Представляю вам новый формат корпоративной газеты «Гуд News».

Российской Гильдии управляющих и девелоперов на данном этапе развития необходим информационный ресурс, который будет служить ее интересам: освещать ее деятельность, поддерживать профессиональный диалог, продвигать на рынок услуги компаний — членов Гильдии. С учетом всероссийского масштаба сообщества и нового, законодательно закрепленного статуса «Российская» издание должно быть актуальным для всех членов Гильдии — независимо от региона их дислокации. Обновленная «Гуд News» будет освещать деятельность сообщества по взаимодействию с властью, работу на профессиональном рынке, отражать внутрикорпоративную жизнь: публиковать отчеты о конференциях, обучающих мероприятиях и пр. Мы будем писать о деятельности членов Гильдии (их новостях, достижениях, коммерческих предложениях).

Для усиления проекта мы привлечли Информационно-издательский центр «Недвижимость Петербурга» — самое авторитетное издательство на петербургском рынке недвижимости.

Партнером издания выступил Российский аукционный дом. Мы предлагаем всем заинтересованным компаниям поддержать проект и войти в него информационными полосами о своей профессиональной деятельности.

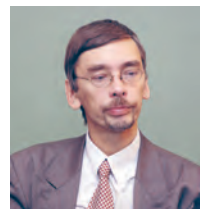
Отныне «Гуд News» будет распространяться в Петербурге, в составе газеты «Недвижимость и строительство Петербурга», а в Москве — отдельно (по мероприятиям Гильдии и по специальной адресной рассылке). Издание также будет поддерживать региональные мероприятия. «Гуд News» будет выходить ежемесячно.

Надеемся, новый формат оценят члены сообщества и игроки рынка, а издание поспособствует развитию Гильдии как в государственном масштабе, так и на уровне каждой входящей в нее компании.

**Андрей СТЕПАНЕНКО,**  
президент-элект  
Российской Гильдии  
управляющих и девелоперов



## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



**Юрий КУРИКАЛОВ,**  
эксперт по вопросам инвестиционно-строительной деятельности и жилищной политики аппарата полномочного представителя

Президента РФ в СЗФО:

— Пакет поправок РГУД представлялся в Минрегион, в Минэкономразвития и в Госдуму. Их готовили при поддержке аппарата полпреда Президента РФ в СЗФО. В Думе поправки переданы в Комитет по жилищной политике и ЖКХ. Там их одобрили, но не смогли организовать доработку законопроекта. Позиция Администрации Президента РФ и Минэкономразвития по существу близка к нашей, но в работу Госдумы они не вмешиваются. Если законопроект будут корректировать, мы не сомневаемся, что социально-экономическая целесообразность наших предложений будет признана. Если же его примут в спешке, придется продолжить борьбу за корректировку законодательства в рамках другого проекта.

Предполагается, что поправки «Единой России» внесут в ближайшие дни. Я знаю об одном важном предложении из нашего пакета, на котором настаивает партия: введение возможности некоммерческого и коммерческого найма жилых помещений в одном многоквартирном доме. Это необходимо, но недостаточно.

О точных сроках рассмотрения законопроекта Госдумой судить сложно. Депутаты спешат, поскольку надо рапортовать об исполнении поручения президента. Однако ТАКОЕ исполнение не нужно ни президенту, ни его администрации, ни гражданам, ни инвесторам.



**Александр ПОГОДИН,**  
генеральный директор сети апартаментов YE'S:

— Проекты арендного жилья интересуют инвесторов. Например, инвестфонды, преимущественно скандинавские, приобретают недвижимость в Петербурге, чтобы сдавать ее в аренду. Этот продукт понятен и интересен

в первую очередь тем компаниям, которые заинтересованы в надежных вложениях на длительный срок. Но на развитие рынка влияет отсутствие проработанной законодательной базы и недостаточное число профессиональных игроков в этом сегменте.

Российский рынок арендного жилья сегодня функционирует вне правового поля. Законодательная база и рынок практически не соприкасаются, нет единых регулирующих правил. Поэтому для привлечения в сектор частных компаний необходимо скорректировать законодательство, разработать стратегию сотрудничества государственных структур и бизнеса.

Предлагаемая РГУД модель ГЧП должна обеспечивать инвестору привлекательность вложения средств, она откроет новые возможности для развития института доступного найма жилья в России.

Предложенные Гильдией поправки оговаривают необходимость стимулировать развитие и строительство апартаментов, в частности законодательно утвердить и закрепить определение самого форма

ТЕХНОЛОГИИ  
БИЗНЕСА

## Выгодная «зелень»

Комитет по экологии и энергоэффективности РГУД представит к марту 2014-го свой «зеленый» стандарт.

В его основу лягут принципы сертификации LEED, BREEAM и пр. «Мы не ставим целью подготовить оригинальный продукт, так как все очевидные решения уже представлены международными разработчиками. Мы возьмем ключевые методики, внедрение которых не будет представлять сложности для российских компаний», — рассказывает глава комитета по экологии и энергоэффективности РГУД Вера Бурцева.

Одна из целей разработчиков — доказать, что такие технологии приносят выгоду. «Серьезную экономию можно получить еще на начальных этапах: правильно просчитать требуемые мощности и таким образом сократить затраты на подключение. При эксплуатации экономия на воде и электричестве для «зеленых» объектов составляет в среднем процентов тридцать. Не стоит забывать и об увеличении капитализации объектов, имеющих международные сертификаты», — говорит г-жа Бурцева. Рассчитать будущую экономию и затраты на внедрение «зеленых» новинок можно при помощи общедоступного программного обеспечения. В качестве примера «БЮРО ТЕХНИКИ», возглавляемое Верой Бурцевой, приводит комплекс компании «ТВОЕ» на Сузевском валу в Москве общей площадью около 62 000 кв. м. Инвестиции в энергоэффективные решения при строительстве составили \$547 000. Эти деньги пошли на установку передовых систем отопления, вентиляции и кондиционирования. Ежегодная экономия на эксплуатации составляет почти \$225 000 — вложения окупились уже через 2,5 года.

Представить новый стандарт для обсуждения обещают к марту. Доказывать его преимущества будут, рассчитывая энергоэффективность конкретных объектов компаний, входящих в Гильдию. «Инициатива РГУД, безусловно, очень правильная», — полагает Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation. — Очевидно, что за «зелеными» технологиями большое будущее. Выгода от этих вложений будет очень ощутима для собственников коммерческих зданий, которые способны оценить существенное уменьшение расходов на эксплуатацию. В жилищном строительстве экономию почувствуют покупатели квартир».

Затраты на внедрение энергоэффективных решений в ЖК «Триумф Парк» составили, по оценке г-жи Валуевой, примерно 3% от стоимости проекта. Это расходы на оборудование, специальные отделочные материалы, плюс особенности ведения строительства. «Сертификат BREEAM, который мы получили, является конкурентным преимуществом. При этом цены на квартиры у нас абсолютно рыночные и не превышают средних по району», — рассуждает Елена Валуева.

Евгения ИВАНОВА

## КОНТАКТЫ

Евгения ИВАНОВА

## Собственники перед выбором

**В Москве прошла вторая ежегодная конференция «Управление бизнес-центрами». В мероприятии участвовали около сотни специалистов из 12 городов. Наибольший интерес, по оценкам организаторов, проявили собственники зданий.**

УЧАСТНИКИ обсудили теоретические и практические вопросы управления офисными центрами: новые тенденции, ситуации со сменой УК, структуру расходов на эксплуатацию, формирование ставок, безопасность объекта.

Обозначены актуальные тренды: рост запросов клиентов, существующий и очевидный для ближайшего будущего дефицит профессиональных кадров.

Дмитрий Филин, директор отдела управления недвижимостью CBRE, рассказал, что сейчас происходит укрупнение давно работающих на рынке компаний: «Все управляющие расширяют спектр услуг и повышают общий уровень качества».

Многие собственники оказываются перед выбором: отдавать объект на аутсорсинг или управлять им самостоятельно? Андрей Филиппов, директор по маркетингу и продажам Cushman & Wakefield, считает, что сейчас выгоднее перепору-

чить управление бизнес-центром, как это и происходит в Европе и Америке: «Затраты на управление для владельцев одного — трех объектов в пересчете на 1 кв. м обходятся довольно дорого. Немаловажно, что при передаче на аутсорсинг у собственника отпадает необходимость заниматься непрофильным бизнесом». Мария Онучина, директор департамента управления объектами NAI Besag, полагает, что наличие внешнего управляющего повышает капитализацию объекта.

Максим Самойленко, партнер УК «Артэко», раскрыл структуру расходов при управлении объектами: по 30% средств уходят на эксплуатацию инженерных систем и уборку, 20% — на охрану, по 10% — на дополнительные услуги и вознаграждение УК.

Дмитрий Тарасов, коммерческий директор KR Properties, объяснил методы расчета арендной ставки, характерные для определенных

классов недвижимости: «Ставка triple net наиболее часто встречается в офисных объектах классов А, В+ и В. Метод all-in характерен для небольших помещений, а также бизнес-центров уровня С».

Игорь Чумаченко, партнер, руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство» юридической фирмы VEGAS LEX, рассказал о новых юридических аспектах в арендных отношениях: «На рынок сильно повлияло постановление Пленума ВАС, принятое в начале года. По нему часть помещения, участка и т. п. может быть субъектом аренды. При этом договор аренды, постановили судьи, может быть заключен на «будущую вещь», без свидетельства о вводе в эксплуатацию и свидетельства права собственности. Тему отношений с арендаторами развила Анна Букина, руководитель направления «Управление недвижимостью» Blackwood Real Estate. Она

рассказала об особенностях работы с «якорными» клиентами: они требуют самые подробные планы помещений и расписания производства работ, выдвигают специфические условия, связанные с профессиональными особенностями, и пр.

Одним из важнейших факторов при управлении бизнес-центром класса А генеральный директор УК ALCON Management Максим Белецкий считает наличие на объекте качественной системы учета заявок арендаторов. «Возможность мониторинга исполнения запросов ценится клиентами и позволяет сократить количество звонков в управляющую компанию», — уверен он.

Федор Анакин, директор департамента безопасности Colliers International FM, в числе важнейших аспектов обеспечения безопасности объектов назвал правильно организованную пропускную режим. Сергей Крыль, генеральный директор «СМТ-ВЦ», дополнил: на начальных этапах проектирования совершенно необходимо составить грамотное техническое задание по системам безопасности.

Подробный материал о конференции читайте в следующем номере «Гуд News».

## ИНВЕСТИЦИИ

Юлия МИХЕЕВА

## Drang nach Deutschland

**Девелоперам и инвесторам представили рейтинг «Новые тенденции на европейском рынке недвижимости». Самой привлекательной в нем выглядит коммерческая недвижимость Германии. Результаты исследования членам РГУД презентовали на специализированной конференции.**

ДОКУМЕНТ подготовлен Urban Land Institute (ULI) и компанией PricewaterhouseCoopers (PwC). В рейтинге 27 городов Европы по итогам опроса лидируют Мюнхен и Берлин. Лондон занял третье место, сохраняя способность «оставаться в стороне» от экономических проблем остальной части Великобритании и всей Европы.

На четвертом оказался Стамбул, названный самым популярным местом для реализации строительных проектов (там стало меньше ограничений для иностранцев, касающихся прав собственности). Пятерку лидеров замыкает Гамбург. Инвесторы пред-

почитают покупать там офисы (хотя в премиальном сегменте и наблюдается самая низкая с 2002 года доходность — 4,75%). Москва второй год подряд занимает девятую позицию в рейтинге.

Последние места достались городам в странах, оказавшихся в эпицентре кризиса еврозоны: Афинам, Лиссабону, Дублину, Мадриду и Барселоне. Тем не менее свыше половины респондентов полагают, что благодаря долговому кризису в странах Южной Европы в целом созданы хорошие возможности для покупки недвижимости.

Как и прежде, инвесторы осторожны в прогнозах доступности заемного финансирования. Да и сами кредитные учреждения, все еще обремененные значительным количеством проблемных активов, настроены пессимистично. Сокращение объемов кредитного финансирования продолжается в Португалии, Греции, странах Бенилюкса, Испании, Италии и Турции. В отличие от этих стран в Великобритании свыше 60% опрошенных не предвидят каких-либо изменений или ожидают перемен к лучшему в условиях кредитования. Хотя отдельные банки Альбиона все еще неохотно выступают в каче-

стве единственного кредитора в сделках стоимостью выше 50 млн фунтов стерлингов.

Тренд нынешнего года: более интенсивная продажа проблемных активов, во многом из-за давления со стороны кредиторов. Наиболее активная площадка сбыта — Ирландия, где банки, не связанные обязательствами с агентством NAMA, с готовностью выставляют объекты на 20% ниже рынка.

Другая модная в Европе тенденция: поиск качественных зданий с незначительными недостатками и превращение их в высококачественную недвижимость, соответствующую экологическим стандартам.

Эксперты сошлись во мнении, что значительным инвестиционным потенциалом в России в ближайшей перспективе будут обладать проекты в сфере арендного жилья.

## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

**Хольгер МЮЛЛЕР, руководитель группы сектора недвижимости PricewaterhouseCoopers в России:**

— В нестабильное время инвесторы предпочитают выбирать рынки недвижимости, которые лучше знают, а российский пока еще воспринимается как легкое парусное судно, а не как устойчивый танкер. Активность российских банков — большой плюс. Зарубежных инвесторов сдерживают ограниченные возможности выхода из бизнеса и отсутствие долгосрочных игроков, выступающих в роли стабилизирующего фактора, таких как пенсионные фонды.

**Сергей ВЛАДИМИРОВ, начальник отдела финансовых рынков и инвестиций Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:**

— Объем инвестиций на рынке недвижимости Петербурга за первые три квартала оказался существенно выше, чем за аналогичный период 2012-го: \$280 млн против \$120 млн. Но большинство транзакций, как правило, завершается в декабре, поэтому оценивать результаты года и общий прирост пока преждевременно. К примеру, в IV квартале 2012-го сделок было закрыто на \$895 млн. В данный момент на рынке экспонируются как действующие доходные объекты, так и крупные девелоперские проекты. Мы ожидаем, что объем инвестиций окажется, по край-

ней мере, не меньше, чем в 2012-м. На рынке купли-продажи по-прежнему доминируют соотечественники, на их долю приходится 70% от общего объема сделок. Около 15% — вложения скандинавских инвесторов.

**Олег БАРКОВ, генеральный директор Hansa Group:**

— При всех жалобах на бюрократию, коррупцию и долгие согласования российский рынок потенциально привлекателен высокой доходностью. Если инвестор опытен, понимает местную специфику, грамотно выбирает партнеров и взвешенно ведет с ними бизнес, в России он получит существенно больше прибыли, чем в Европе или Северной Америке. Разумеется, высоки и риски. Рынок и вправду чрезвычайно непрост. Не думаю, что в ближайшее время что-то кардинально изменится в инвестиционном климате страны. Из плюсов: у нас нет каких-либо законодательных ограничений для инвестирования в недвижимость. Но есть и комплекс местных проблем. Мои прогнозы их решения — умеренно пессимистические. Время иллюзий, что на нас вот-вот польется золотой дождь из-за рубежа, давно прошло. Поиск инвесторов — кропотливая профессиональная работа и для городских властей, и для девелоперов.

Выпуск подготовлен  
Информационно-издательским центром  
«Недвижимость Петербурга»

Адрес редакции: Санкт-Петербург,  
Измайловский пр., 31, тел. (812) 327-27-19

Редактор проекта «Гуд News»:  
Евгения ИВАНОВА e-mail: jivanova@np-inform.ru

Приглашаем всех  
к информационному сотрудничеству!

интервью

Беседовала Анастасия ЯСИНСКАЯ



# Андрей СТЕПАНЕНКО: «Гильдия — это не клуб по интересам»

**В ноябре руководитель Российского аукционного дома Андрей Степаненко завершает работу на посту президент-электа РГУД и приобретает новый статус. С будущим главой Гильдии мы беседуем о том, зачем понадобились структурные и кадровые перестановки, к чему может привести сотрудничество с властью и как сделать общественную организацию более статусной и работоспособной.**

**– В Гильдии происходят кадровые перестановки, меняется ее структура. Зачем это понадобилось и к чему приведет?**

– До недавнего времени Гильдия, будучи общественной организацией, сама занималась бизнесом. Однако это принципиально разные функции, и, если совмещать их, издержки неизбежны.

Задачу реорганизовать оргструктуру и систему управления участники Гильдии и президиум РГУД ставили передо мной изначально. Вопрос о выделении PROEvent в самостоятельную компанию назрел давно. Сейчас это отдельное юридическое лицо, чисто коммерческая структура. Ее возглавил Павел Гончаров, который уходит с поста исполнительного вице-президента Гильдии. Его обязанности перейдут к новому исполнительному директору. Такое разделение полномочий предупреждает возможный конфликт интересов.

**– Кому теперь принадлежит PROEvent и как будут строиться его отношения с Гильдией?**

– Изначально была идея привлечь в эту компанию стратегического инвестора, однако нам не удалось найти его среди банков и институциональных структур. В результате акции PROEvent были реализованы на открытых торгах. Сумма сделки составила несколько десятков миллионов рублей. Новым собственником этого предприятия стала группа компаний NAI Besag.

Сотрудничество Гильдии и PROEvent регулируется договором goalty. В его рамках РГУД будет получать ежегодный платеж за использование ее бренда. Размер отчислений весьма весомый.

**– В сферу компетенций PROEvent попадает не только PROEstate, но и все платные конференции Гильдии, бизнес-туры и пр.?**

– Да. Плюс, например, поддержка тех или иных регионов или министерств в формате региональных, российских и международных выставок.

**– То есть Гильдия теперь не проводит привычные всем мероприятия?**

– Почему? РГУД остается их заказчиком и организатором, но всю техническую сторону вопроса берет на себя PROEvent.

Отношения регулируются контрактом. У каждой из сторон — свои права и обязательства. При этом Гильдия, естественно, не может руководить деятельностью коммерческой структуры, а договор с РГУД не исключает для PROEvent возможности организовывать совместные мероприятия с FIABCI, PGP и т. п.

**– Со стороны такое разделение выглядит несколько искусственным. Ведь Гильдия известна прежде всего своими мероприятиями, флагманское из которых — PROEstate...**

– Возможно. Но время показало, что единственная работоспособная конструкция — создание отдельной компании, действующей по контракту. Взаимодействие ведь никуда не денется, но теперь оно более правильно и системно структурировано с финансовой точки зрения. Нет переплетения коммерческих интересов с работой общественной организации.

PROEvent, кстати, не единственный бизнес, который можно выделить из структуры РГУД. Самостоятельными могут стать направления, связанные с обучением и сертификацией офисных и торговых центров.

**– Но ведь Гильдия бесплатно классифицирует объекты коммерческой недвижимости...**

– Верно. Но если вы желаете получить красивый сертификат, это стоит денег. Чем не дополнительный бизнес? Если он выделится из РГУД, отношения с новой компанией тоже будут строиться по договору goalty. Это нормальная схема.

**– На что будет тратиться goalty?**

– На содержание аппарата Гильдии, на ее рекламные мероприятия, на поддержку сайта, корпоративное издание и пр.

**– Как повлияют эти структурные реформы на рядовых членов РГУД? Подорожает ли участие в мероприятиях? Расширится или, наоборот, сузится информационное поле? Появятся ли какие-то дополнительные возможности?**

– Дорожать ничего не будет. Надеюсь, что с приходом нового исполнительного директора, расширением сети региональных представительств, апгрейдом «ГУД News» и корпоративного сайта информационный обмен заметно активизируется. Так что новые возможности появятся точно.

**– Вы очень деятельный президент-элект: еще и главой Гильдии официально не стали, а финансовые потоки уже перераспределили...**

– Это стечение обстоятельств. Президиум уже сформулировал свою позицию к тому моменту, как я стал президент-электом. Мне просто удалось довести ситуацию до ее логичного завершения, примирив разные позиции.

**– Пока вы еще фигура с не совсем внятыми полномочиями. В каком статусе вы этот год проработали: как консультант или как лицо, принимающее решения?**

– Все дело в том, что нынешний президент РГУД — Максим Юрьевич Соколов — не очень доступен в связи с его профессиональной деятельностью, а терять время никому не хотелось. Так что этот год я действительно проработал, а статус не так уж важен. При этом ключевые вопросы я, естественно, согласовывал с г-ном Соколовым. Зато говорят: Степаненко — самый хитрый, продлил себе срок (смеется).

**– И какой главный результат «дополнительного» года?**

– Очень важно, что у Гильдии теперь статус Российской. Это укрепит ее позиции в регионах, особенно тех, где сильны центробежные тенденции. У нас были случаи, когда филиалы, созданные усилиями центрального аппарата Гильдии, став на ноги, от нее откалывались. Теперь поступать так — значит противопоставлять себя общероссийской организации.

Кроме того, название «РГУД» помогает диалогу с властью.

**– Вы, судя по всему, делаете акцент на тесное взаимодействие с федеральными чиновниками. Что близость к власти даст общественной организации?**

– Мы не клуб по интересам и (к сожалению или к счастью) живем в России, где без административного ресурса сейчас мало чего можно добиться. Участие в системе госзаказа; сотрудничество с госбанками, без которых не обойтись при финансировании ГЧП или просто крупных инвестпроектов; циркуляры профильных министерств; необходимость корректировать федеральные законы — со всем этим многие члены Гильдии регулярно сталкиваются в силу их бизнес-интересов.

Например, мы планируем создать в РГУД комитет по электронным торгам и госзакупкам. Для чего, спрашивается? Потому что этому рынку грозит монополизация. Сейчас в стране есть десяток активных электронных площадок, которые торгуют самым разным имуществом, в том числе в рамках процедур банкротства. Вместо них ФАС намерен создать одну — государственную, а частники смогут работать при ней лишь в статусе сервисных компаний. Мы против этой инициативы боремся, но без поддержки на уровне федерального правительства на успех рассчитывать не приходится.

С появлением приставки «Российская» на Гильдию в Минэкономразвития, Минрегионе, Минюсте стали смотреть по-другому. Нас готовы слушать. Мы нужны и полезны.

**– В чем это конкретно выражается?**

– Сейчас Гильдия участвует в разработке пяти законопроектов: о государственно-частном партнерстве, об арендном жилье, новой версии законов о приватизации, об исполнительном производстве и госзакупках, в которые мы предлагаем внести порядка двух десятков поправок. Экспертов Гильдии приглашают на совещания с участием вице-премьеров. Надеюсь, нас задействуют при организации профильных «круглых столов» и конференций Минрегиона. Все это необходимо, если мы стремимся к экспансии и хотим завоевать доверие московских и региональных компаний. В противном случае Гильдия будет топтаться на месте и терять влияние.

**– Вы упомянули будущий комитет по электронным торгам, а как сделать работоспособными уже существующие? Честно говоря, особых заслуг, кроме вне-**

**дрения офисной классификации, за комитетами в последнее время не замечено.**

– Согласен. Многие воспринимают работу в Гильдии просто как общественную нагрузку, за которую, как известно, денег не платят. Здесь важна мотивация. Зачем мы пишем разные законопроекты? Чтобы защищать многогранный бизнес членов нашего сообщества.

Задача ближайшего времени — создать работоспособный президиум РГУД. У руководителей комитетов появятся полномочия, а у конкретных вице-президентов — обязанность за определенные комитеты отвечать. Фактически это будет совет единомышленников, где каждый ведет свой блок вопросов. Новый исполнительный директор должен будет сосредоточиться на организации мероприятий, в том числе в регионах.

Офисный и торговый комитеты мы ориентируем на работу по сертификации объектов и на разработку стандартов управления, эксплуатации и пр.

Комитету по оценке необходимо взаимодействие с профильными СРО.

**– Актуальнейшая тема для оценочного комитета — оспаривание кадастровой стоимости. Это же всю страну можно поднять под свои знамена...**

– Почему нет? Мы можем выступить неким звеном, которое поможет договариваться власти и предприятиям — владельцам участков.

**– Насколько активно растет РГУД в последнее время?**

– Ежегодно количество ее членов увеличивается в среднем на 10%, хотя точную статистику вести довольно сложно. Как и у всех организаций, у нас есть некоторое количество «мертвых душ». При этом резервы для роста очевидны. Другого такого сообщества, которое представляло бы интересы девелоперов и инвесторов, в России просто нет.

**– Представителями каких профессий вы рассчитываете в основном пополнять ряды?**

– В первую очередь это управляющие и эксплуатационные компании. Хотя мы рассчитываем и на девелоперов, и на брокеров по коммерческой недвижимости. Например, за последний год к Гильдии присоединились сразу несколько крупных столичных фирм: ЗАО «МР Групп», «ГЕМА Инвест», ФСК «Лидер», «Клевер Эстейт», «Блэвуд» и др.

**– Зачем вам лично это президентство? Как будете совмещать общественную нагрузку с основным бизнесом? И чем рассчитываете быть полезным Гильдии?**

– Надеюсь за эти два года сделать бренд РГУД более узнаваемым и популярным, пролоббировать несколько законодательных актов. Заниматься этим мне интересно и не в тягость. Конечно, я рассчитываю на синергию. Например, филиальные сети РГУД и Российского аукционного дома могут быть обоюдно полезны.

Открытых и работоспособных неправительственных организаций, представляющих серьезные сегменты бизнеса, в России немного. Быть президентом такой структуры — почетно.

Задачи ставлю себе нескромные. Буду доволен, если Гильдия обзаведется парой десятков филиалов, а число ее членов достигнет тысячи. Надо, чтобы было к чему стремиться и формулировать для себя амбициозные и глобальные цели, а что из этого выйдет — посмотрим.

## стройбаза

### Шоппинг как работа

В этом номере «ГУД News» стартует рубрика «Стройбаза». Мы планируем сделать ее постоянной и в каждом выпуске газеты публиковать информацию о строящихся и введенных в эксплуатацию коммерческих объектах на территории Москвы и Петербурга: торговых комплексах, складах, бизнес-центрах, МФК и пр.

РАССЧИТЫВАЕМ, что эта подборка пригодится потенциальным подрядчикам и управляющим, консультантам и брокерам, которые планируют пополнить портфель проектов. Возможно, в нашем списке вы найдете своих будущих деловых партнеров.

На этот раз мы составили перечень торговых объектов, включая многофункциональные комплексы, строительство которых, по данным надзорных органов, началось в 2013 году.

Мы не утверждаем, что наш список исчерпывающий, и готовы дополнять и корректировать его — при вашем активном участии.

#### ОБЪЕКТЫ ТОРГОВОГО НАЗНАЧЕНИЯ, СТРОЯЩИЕСЯ В МОСКВЕ

АДРЕС	ЗАСТРОЙЩИК	ПОДРОБНОСТИ
СВАО, Бибирево, ул. Пришвина, вл. 3Г	ООО «РАДЭК»	Торговый комплекс на месте рынка
ВАО, Гольяново, Курганская ул., вл. 6, стр. 1	ООО «СтройИнвестГрупп»	
СЗАО, Строгино, ул. Твардовского, вл. 8	ООО «Склад-Актив»	Торговый комплекс «Все для дома»
ЮЗАО, Ломоносовский, Ленинский пр., вл. 81-83	ПК «ПАТРОНАТ»	Магазин шаговой доступности
ЮЗАО, Ясенево, Новоясеневский пр., вл. 1, стр.10, 11	ООО «Торговая компания-КАРЕН»	
СЗАО, Куркино, мкр. 3А, Б, корп. 16	ОАО «Управление экспериментальной застройки микрорайонов»	Промтоварный магазин и комплекс бытового обслуживания
НАО, Московский, Московский г-п вблизи д. 5а	ООО «Таурус»	Торгово-культурный центр с детским кафе
ВАО, Косино-Ухтомский, Кожухово, мкр. 9, корп. 209/307	ОАО «Москапстрой»	Продовольственный магазин с предприятием общепита
ЮЗАО, Ясенево, Дитовский бульвар, вл. 19	ООО «СТАРТ СЧС»	Магазин шаговой доступности
НАО, Московский, дер. Саларьево	ООО «СТЕК»	Торгово-офисно-складской комплекс
ЗелАО, Крыково, мкр. 15, у корп. 1519	ООО «Перспектива»	Магазин шаговой доступности «Верный»
ЗАО, Тропарево-Никулино, пр. Вернадского, пересечение с ул. Покрышкина	ЗАО «Группа «Петро Эстейт»	МФК на месте снесенного ТЦ «Тук-Тук»
ЗАО, Можайский, р.п. Заречье	ООО «Заречье-девелопмент»	Административно-торговый комплекс на территории бизнес-парка «Сколково»
ВАО, Гольяново, Уральская ул., вл. 15	ООО «Элистина»	Торгово-бытовой комплекс
НАО, Московский, дер. Лапшинка, уч. 30/1д, корп. 16-19	ООО «ДИОНА»	Административно-торговый комплекс
ЗАО, Внуково, 1-я Рейсовая ул., вл. 12	ООО «Инвест-МС»	
СВАО, Южное Медведково, проезд Дежнева, вл. 17А	ООО «Лубстрой»	Торгово-административное здание
ЮВАО, Люблино, Марьинский парк, мкр.12, корп. 103	ЗАО «ИКС5 Недвижимость»	Магазин заказов «Утконос»
НАО, Московский, дер. Румянцево, уч. Р27, Р27/1, Р27/2	ООО «Содружество»	Торгово-складской комплекс
ЗАО, Тропарево-Никулино, ул. Академика Анохина, вл. 26	ООО «Градиент»	Магазин шаговой доступности
ЮЗАО, Южное Бутово, рядом с Бартевская ул., 61	ООО «Перспектива»	Объект торгового-бытового назначения
ВАО, Соколиная гора, ул. Ибрагимова, вл. 28, стр. 1	ООО «Техно-Глобал»	Торгово-сервисный центр
ЮЗАО, Теплый Стан, Ленинский пр., вл. 123, корп. 1	ООО «МД Групп»	Торгово-развлекательный комплекс. Заявленный срок сдачи — II квартал 2015 г.
ЮАО, Бирюлево Восточное, 6-я Радиальная ул., вл. 7, корп. 21	ОАО «Московский комбинат хлебопродуктов»	Общественно-торговый центр
ЮАО, Орехово-Борисово Южное, Воронежская ул., вл. 44, корп. 1А	ООО «ОРХАН»	Торгово-бытовой объект
СВАО, Алтуфьевский, ул. Бегичева, вл. 27	АНО «Институт экономики и управления в промышленности»	

По данным Мосстройнадзора и информации из открытых источников

Продолжение на стр. 5

## малоэтажка

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

### ГЧП для «Экодоля»

Группа компаний «Экодоля» построит жилой комплекс в Калужской области. Проект «Экодоля Калуга» реализуют на основе принципов государственно-частного партнерства.



СОГЛАШЕНИЯ о сотрудничестве подписали правительство Калужской области, местное Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства, администрация МО «Перемышльский район» и компания «Экодоля». Результатом совместной работы должны стать развитие малоэтажно-

го строительства в регионе и реализация крупных проектов комплексного освоения территорий.

Первым проектом станет «Экодоля Калуга» в Перемышльском районе Калужской области, в районе д. Мужачи. Под жилую застройку отведено 136 га, на которых пла-

нируется возвести около 1900 жилых объектов общей площадью примерно 156 000 кв.м: индивидуальные дома размером от 57 до 213 кв.м и таунхаузы от 59 до 130 кв. м. Помимо жилья здесь построят магазины, школы и детский сад. Население поселка составит порядка

3300 человек. Объем инвестиций в проект — более 8 млрд руб.

Правительство Калужской области взяло на себя подведение внешних сетей электро-, газо- и водоснабжения до границ участка. «В соглашении прописаны взаимные обязательства по развитию инженерных сетей», — уточняет губернатор области Анатолий Артамонов. На основе государственно-частного партнерства планируется и сооружение объектов социальной инфраструктуры нового комплекса — школы на 330 мест и детского сада на 200 детей.

«Экодоля», в свою очередь, обязалось реализовать 30% жилья с бюджетной отделкой по цене, установленной Федерацией, а также обеспечить жилой комплекс всей внутренней инженерной и транспортной инфраструктурой.

Это уже второй проект компании в Калужской области. Первый малоэтажный жилой комплекс «Экодоля Белкино» строится в Обнинске. Сейчас завершается его первая очередь, идут работы на второй.

## нулевой цикл

### Лидер вышел на Пятницкое

ФСК «Лидер» начинает строить квартал площадью 510 000 кв.м в Путилково, на Пятницком шоссе (Красногорский район Московской области). Предполагаемый объем инвестиций в проект — 24 млрд руб.

КОМПЛЕКС «Новое Тушино» расположится на участке около 20 га, в километре от МКАД. Жилая площадь квартала составит 280 000 кв.м — шесть домов бизнес-класса высотой от 17 до 22 этажей: 5281 квартира («единички», «двушки» и «трешки») размером от 39 до 96 кв.м. По соглашению с правительством Московской области около 4000 «квадратов» передадут властям для очередников.

Помимо жилья здесь появятся школа на 1500 мест, четыре детских сада, паркинг более чем на 2000 машин, магазины

и медицинский центр. Генеральный подрядчик — ОАО «МСУ-1».

Работы на объекте начнутся до конца года и завершатся в 2018-м. Разрешения на строительство первых корпусов уже получены.

Реализация проекта разбита на три очереди, в состав первой входят три дома более чем на 1300 квартир, один детский сад и котельная. Сдать ее предполагается в конце 2015 года.

Продажи стартовали в начале ноября. Стоимость квартир — от 3,2 млн руб. (67 600 руб./кв.м).



«Новое Тушино» спроектировано по стандарту «UP! Квартал», который внедряет «Лидер». Он подразумевает близость к Москве, наличие собственной инфраструктуры, индивидуальный архитектурный облик, монолитную технологию домостроения и закрытую территорию комплексов. Первый проект, реализуемый по этим принципам, — «Западное Кунцево» в Одинцовском районе Московской области.

## КОНФЕРЕНЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ВО ВСЕОРУЖИИ»

НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАСПОРЯЖЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ МИНОБОРОНЫ РФ В ДЕЙСТВИИ

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

Место проведения:  
Москва, Гостиный двор,  
Хрустальный переулок, д. 1

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ОПЕРАТОР:

PROESTATE  
EVENTS

27  
НОЯБРЯ  
МОСКВА

технологии бизнеса



**Алексей ВЕРХОВСКИЙ:**  
**«Просвещен — значит, защищен»**

**Страхование гражданской ответственности актуально практически для любого вида бизнеса. О том, как защитить свои финансовые интересы, рассказывает заведующий сектором региональных продаж отдела страхования гражданской ответственности ОСАО «Ингосстрах» Алексей Верховский.**

ВЕРОЯТНОСТЬ причинения вреда третьим лицам велика во всех отраслях, связанных с эксплуатацией коммерческой недвижимости, сдачей ее в аренду, организацией досуга и отдыха, производством и продажей продукции. Чтобы не ставить свой бизнес под угрозу, нужен страховой полис. Любая внештатная ситуация в торговом или деловом центре, офисном помещении, на складе, в баре, ресторане, на концертной площадке, в автосервисе может обернуться множеством исков со стороны пострадавших.

Не стоит забывать, что с 1 июля 2013 года вступили в силу изменения в статью 60 Градостроительного кодекса РФ. Теперь ответственность за вред, нанесенный третьим лицам на объекте коммерческой недвижимости, ложится в первую очередь на собственника объекта. В новой схеме урегулирования убытков предусмотрена дополнительная компенсация каждому пострадавшему: если его здоровью причинен вред средней тяжести — до 1 млн руб., за тяжкий вред — 2 млн, если гражданин погиб, его родственники получают 3 млн.

Но если владельцы и арендаторы помещений в торгово-развлекательных центрах уже давно и активно страхуют свою ответственность, осознавая потенциальные потери для своего бизнеса, то в некоторых сферах об этом даже не задумываются, а к страховщикам относятся с недоверием. Например, в жилищно-коммунальных хозяйствах и ТСЖ, хотя управляющие компании не всегда качественно оказывают услуги, допускают ошибки, от которых страдают люди. Если ТСЖ не страхует свою ответственность, то, как правило, возникают долгие разбирательства с жильцами. Проблема заключается в том, что многие УК никогда даже не слышали о страховании гражданской ответственности.

Все же стоит отметить, что интерес клиентов к этим вопросам растет. Особенно это заметно в регионах, где бизнесмены постепенно осознают: можно застраховать любые риски в любой сфере деятельности, и цена вопроса будет адекватна наполнению страхового пакета. За первую половину 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012-го «Ингосстрах» выдал на 60% полисов больше. По статисти-

ке Федеральной службы по финансовым рынкам, компания является лидером по страхованию профессиональной и гражданской ответственности. В прошлом году выплаты по этим видам ответственности составили 270 млн рублей. Мы разработали около 20 программ по страхованию гражданской ответственности для разных видов бизнеса. Большой опыт работы помогает рассчитывать для каждого клиента оптимальный размер страховой премии с учетом оборота бизнеса, а также быстро урегулировать любые вопросы, связанные с возмещением убытков, не доводя дело до суда.

Осознавая, что недоверчивое отношение к страхованию базируется, прежде всего, на отсутствии информации, «Ингосстрах» старается вести активную разъяснительную работу, выступает организатором и участником «круглых столов» и тематических конференций. Руководитель любой организации может обратиться в ближайший офис компании в своем городе, договориться о встрече с нашим представителем и получить исчерпывающую информацию по всем видам страхования.



стройбаза

ОБЪЕКТЫ ТОРГОВОГО НАЗНАЧЕНИЯ,  
СТРОЯЩИЕСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ

АДРЕС	ЗАСТРОЙЩИК	ПОДРОБНОСТИ
Руставели ул., уч. 1 (северо-восточное пересечение с пр. Луначарского)	ООО «Автоцентр Гражданский»	
Бабушкина ул., д. 21, лит. Б	ООО «Группа компаний «САВАЛАН»	В составе офисно-торгово-складского комплекса, заявленный срок сдачи — январь 2014 г.
Магнитогорская ул., 51, лит. АБ	ООО «Авангард»	Реконструкция здания металлопрокатного цеха завода «Лентрублин» под МФК, инвестор и генеральный подрядчик — компания «Дальпитестрой»
Фучика ул., уч. 1 (восточное пересечение с Будапештской ул.)	ОАО «Концерн «Энерготехнологии»	Мебельный комплекс, генеральный подрядчик — ООО «Волга». Заявленный срок сдачи — март 2016 г.
Богатырский пр., уч. 1 (западнее дома 61, корп. 1, лит. А по Богатырскому пр.)	ООО «БИК»	
Старо-Паново, Таллинское шоссе, уч. 8	ООО «РРТ-АВТО»	Дилерский центр SKODA
Пискаревский пр., д. 59, лит. А	ООО «Мидгард»	Второй этап строительства гипермаркета «К-руока» (K-citymarket) финской компании Kesko. Планируемый срок сдачи — 2015 г.
Шоссе Революции, д. 69, лит. К	ООО «Автокомплекс»	Торгово-складской комплекс
Командантский пр., уч. 1 (северо-восточнее д. 43, корп. 2)	ООО «Командантский»	Сельскохозяйственный рынок
Полостровский пр., д. 84, литера А (Полостровский пр., д. 80)	ООО «Европолис Балтик рус»	МФК «ЕВРОПОЛИС», инвестор — Fort Group
Богатырский пр., уч. 1 (юго-восточное пересечение с Яхтенной ул.)	ЗАО «СТАРТ «Приморский»	Гипермаркет с молодежным досуговым центром
Малая Балканская ул., уч. 1 (северо-западнее пересечения с Загребским бульваром)	ООО «Синергия»	
Территория предприятия «Шушары», уч. 500 (Пулковский)	ООО «Пулково Аутлет»	Аутлет «Пулково»
Крыленко ул., уч. 1 (северо-восточное пересечение с Дальневосточным пр.)	ООО «ДОНК»	МФК «Даль»
Ленинский пр., уч. 1 (северо-восточнее дома 121, лит. А по Ленинскому пр.)	ООО «Диамант Инжиниринг»	
Заневский пр., уч. 1 (восточнее дома 65а, лит. А)	ООО «Альфа»	МФК
Магнитогорская ул., д. 11, лит. Н	ООО «Темпо Инвест»	МФК «Охта Молл», инвестор — SRV Group
Стартовая ул. (лот 15А)	ООО «РИФ»	Дилерский автоцентр KIA
Стачек пр., 106, лит. А	ООО «АЦ Петербург»	Центр продажи автомобилей Audi с многоэтажным гаражом
Шереметьевская ул., д. 17, лит. А	ООО «Инчэйп Олимп»	Салон автомобилей Toyota и Lexus
Косыгина пр., уч. 1 (между домами 27 и 33)	ЗАО «Финансовая группа «Эхитал»	МФК
Шушары, территория предприятия «Ленсоветское», уч. 353	ООО «ХЛАДОРС»	Мультитемпературный комплекс оптовой торговли и хранения сельхозпродукции

По данным Службы государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга и информации из открытых источников

регионы

Евгения ИВАНОВА

**Умеренная классика**

**Группа компаний «Столица Нижний» согласовала объемно-планировочное решение нового здания на площади Свободы в Нижнем Новгороде. Оно может стать самым высоким в этой части города.**

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ совет Нижегородской области рассмотрел проект разновысотного комплекса (от 4 до 16 этажей), подготовленный ООО «НПО «Архстрой». Здание будет «расти» в сторону площади Свободы. Максимальная высота — 58 метров. В ходе обсуждения его сравнили со сталинскими высотками в Москве. Выбранный девелопером стиль — «умеренная классика». По словам главного архитектора Нижегородской области Сергея Попова, участок не относится к «красной

зоне» застройки и не имеет высотных ограничений. «Дом не будет слишком выделяться, потому что за последние десять лет город значительно вырос», — цитируют его слова информантства. Принципиально согласовав концепцию, архитекторы выдвинули условие доработать вопрос этажности и архитектурное решение. Одно из прозвучавших предложений — отказаться от ступенчатой конфигурации, чтобы избежать «дробления на куски». Застройщиком выступает ООО «Строй-

инвест-52», входящее в ГК «Столица Нижний». Строительный адрес площадки: Короткий пер., 8 А. Первые этажи комплекса займут офисные помещения, верхние — квартиры (327 штук, преимущественно одно- и двухкомнатные). В состав объекта также войдут паркинг на 330 машин и небольшой детский сад. Общая площадь новостройки составит 41 700 кв.м. Участок под строительство площадью 0,8 га ГК «Столица Нижний» приобрела в начале этого года у «Союз Маринс Групп», которая в свое время собиралась возвести здесь торгово-развлекательный комплекс «Куб».

Площадь Свободы (бывшая Острожная) относится к центру Нижнего Новгорода. Летом глава города Олег Сорокин заявил, что через три — пять лет на ней откроется новая станция метро.

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

# РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ '13

19 декабря Санкт-Петербург

ДЕКАБРЬ 2013

ЯНВАРЬ 2014

10 Екатеринбург

11 Казань

13 Самара

17 Москва

24 Омск

Нижний Новгород

Новосибирск

Ростов-на-Дону

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

## опрос

Подготовил Халмурат КАСИМОВ

# Бои без правил

**В активе управляющих компаний — сотни объектов коммерческой недвижимости, а единые стандарты управления, признанные большинством игроков, до сих пор не разработаны. Более того, на рынке царит терминологическая неразбериха. Даже словосочетание *property management* каждый оператор трактует по-своему.**

РЕГЛАМЕНТ управления и эксплуатации зданий в России в той или иной степени прописан в различных законах и нормативно-правовых актах. Но чтобы создать и поддерживать инвестиционно привлекательный продукт, нужны еще и ры-

ночные механизмы регулирования. А их должно создавать профессиональное сообщество. Попытки Гильдии управляющих и девелоперов пока не увенчались успехом. Международные компании, работающие в России, обычно используют свои стандарты, адаптированные к локальным условиям. Местные игроки, набив шишки на новом поприще, извлекли уроки и выработали свой перечень услуг. Но ни те ни другие не горят желанием делиться опытом, что тоже объяснимо. В результате получается закрытый, полутеневого рынок, который не внушает доверия клиенту.

В большинстве случаев собственнику нет дела до единых стандартов предоставления услуг управляющей компанией (УК). Он хочет стабильно получать арендный доход, а в нужный момент — с выгодой продать объект. Все это по идее должны обеспечить профессионалы, которых отбирают по неким критериям. Но чтобы эти критерии были открытыми и понятными для всех, нужны единые правила игры. О том, когда появятся согласованные и принятые большинством игроков стандарты и нужны ли они вообще, рассуждают представители УК двух столиц.

## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



**Андрей СИНЯВИН, руководитель отдела консультаций компании Sawatzky Property Management:**

— О необходимости единых стандартов в области управления недвижимостью в России говорят давно. Некоторые предлагают взять за основу стандарты RICS, используемые в Европе и США, но специфика российского рынка пока не позволяет полностью перейти на них. УК руководствуются в основном законами (ГК, ТК, КоАП, различными техническими регламентами, СанПиН и пр.), многие используют стандарты ISO 9001.

Наш рынок коммерческой недвижимости пока в стадии становления и характеризуется бессистемностью и непрозрачностью. Многие управляющие используют свои внутренние регламенты, разработанные на основе практики. И, как правило, очень неохотно делятся наработками, хотя те во многом совпадают со стандартами конкурентов.

Введение единых правил должно сделать рынок прозрачным, и его легче будет регулировать. Повысится качество услуг, заказчик станет проще выбирать УК. Рынок у нас еще молодой, но темпы его развития весьма высоки, поэтому мы надеемся, что новые правила будут разработаны в ближайшие три — пять лет.



**Елена СКУРЫДИНА, старший управляющий отдела управления недвижимостью СВРЕ:**

— Прежние попытки формализовать взаимоотношения не получили распространения по нескольким причинам. На национальном уровне до сих пор нет единого регламентирующего органа, который может оценивать качество услуг. А предложения РГУД, к сожалению, не были приняты большинством как руководство к действию.

Единые стандарты приведут к росту конкурентоспособности компаний, а у заказчика появится возможность «спросить УК по стандарту». Как следствие — повысится качество услуг. Разработать их, внедрить и довести до сведения контрагентов должна сама УК. Мы считаем, что стандартизация — это вопрос ближайшего будущего. В перспективе станет невозможным оказывать услуги, не имея четкого понимания, как измерить качество сервиса.



**Наталья СКАЧКОВА, заместитель генерального директора ГК Facilitom:**

— Отсутствие стандартов создает определенные трудности при взаимодействии с заказчиком. Рынку нужны четко прописанные правила, выработанные и согласованные лидерами отрасли, которых в дальнейшем и будут придерживаться все игроки. Хотя все профессионалы имеют представление о качестве услуг.

Рынок не стоит на месте, требования арендаторов растут, а оценка уровня обслуживания всегда субъективна. Поэтому в вопросах стандартизации крупнейшие операторы руководствуются собственными наработками. И естественно, никто не отменяет существующие законы, СНиПы, ГОСТы, регламенты и другие нормативно-правовые акты.

За последний год произошли два важных изменения в законодательстве. В частности, внесены изменения в ФЗ № 116 от 15 марта 2013-го «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», исключая здания, где находятся лифты, эскалаторы, подъемные платформы для инвалидов, из опасных производственных объектов. Градостроительный кодекс дополнен значимыми пунктами по эксплуатации объектов недвижимости.

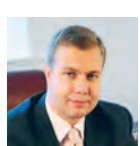
Полагаю, что стандарты управления могут появиться не раньше чем через пять лет.



**Наталья ЯКИМЕНКО, директор по России и СНГ, Управление недвижимостью и эксплуатация, Jones Lang LaSalle:**

— Мы придерживаемся международных корпоративных стандартов нашей компании, которые локализованы и приведены в соответствие с российским законодательством. Сферы управления и эксплуатации в России сильно регламентированы, поэтому бездумно делать «кальку» международного опыта нельзя.

Прежде чем говорить о стандартизации услуг, надо определиться с терминами. Доходит до смешного: на рынке до сих пор нет единого понимания, что такое «управляющая компания». Уверена, что единые стандарты по управлению можно выработать, ведь пришли же компании «большой пятерки» к единой классификации офисного рынка (Moscow Research Forum). Нужно время, и в ближайшей перспективе, боюсь, кардинальных изменений не произойдет. Но мы должны прийти к взаимопониманию. Это нужно всем участникам рынка.



**Андрей КУЗНЕЦОВ, генеральный директор компании «МАТОРИН»:**

— Функциональное управление, или *property management*, — это вообще колдовство. Все вроде понимают, но никто толком не знает. Нет даже единой терминологии, а любая стандартизация начинается с формирования словаря. Только после этого можно составлять перечень услуг.

Услуги УК стоят дорого, миллионы, десятки миллионов в месяц, но управляющие сами толком не могут разобраться в своей задаче. Компании засыпают клиента огромным ворохом услуг, в котором ему сложно сориентироваться, и он выбирает по цене: где меньше — там и лучше.

Существующие объединения больше сосредоточены на девелоперском сегменте или слишком укруп-

нены, а в сфере обслуживания недвижимости нужны более узкоспециализированные союзы. Например, ассоциация клинеров, управляющих компаний и пр. А у нас все пытаются закинуть в одну корзину. Есть отраслевые союзы с утвержденными стандартами, уже доказавшие свою полезность (например, Ассоциация инженеров АВОК). Как потребитель я всегда буду выбирать члена этой организации, потому что понимаю: она прошла фильтр, работает по регламенту. РГУД как раз и может стать такой отраслевой ассоциацией. Мы дважды пытались создать такой союз, но игроки не проявили интереса.

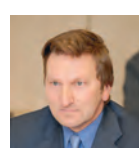
Я видел, как заключается договор на управление многоквартирными домами в Эстонии. Там всего одна страница с перечислением услуг (около 20 четырехзначных кодов). Дальше указывается договорная цена, и все. Стандарты разработаны Ассоциацией управляющих компаний по заказу государства и утверждены законом. Но при этом они не являются догмой, фирма может предложить свои условия, если клиент согласится.

Регламенты нужны всем, но они никогда не будут абсолютным, общим мериллом, а только отправной точкой. Тем не менее они положительно повлияли бы на рынок: отношения стали бы проще, услуги — дешевле и доступнее.



**Владимир ФОКИН, генеральный директор УК «ГС-Эксплуатация»:**

— Стандарт — это некий единый минимальный набор услуг, предоставляемый внешней УК (по аналогии с правилами и нормами технической эксплуатации жилого фонда). Этот набор имеет и минимальную стоимость, которую собственник обязан платить. Но сегодня владельцы нежилых объектов рассчитывают только за те услуги, которые указывают в техническом задании, причем объем может быть больше или меньше минимального набора. Поэтому в стандартах, скорее всего, не заинтересованы именно собственники.



**Юрий БОРИСОВ, управляющий партнер «АйБи ГРУПП»:**

— Если нет стандартов, значит, это кому-то не нужно. Есть ощущение, что они невыгодны международным брендам. Собственникам все равно, кто будет управлять, лишь бы был арендный доход.

Правила игры нужны больше для цивилизованного рынка, который предполагает большую конкуренцию и открытость. Но спрос на управление в разы меньше возможностей тех компаний, которые готовы оказать такие услуги.

Мы заинтересованы в регламентах. У нас — достаточно большой опыт и банк данных, и мы прекрасно понимаем стоимость работ. Поэтому проходящие тендеры вызывают ухмылку. Организаторы упрекают нас то в завышении цен, то в занижении. Такое ощущение, что тендеры проводят только для того, чтобы отчитаться перед акционерами либо перед государством. Если бы существовали единые правила, то они не позволили бы организовывать торги в такой вульгарной форме.

Будущее зависит в том числе и от нас, и от РГУД.



**Наталья ЯКОВЕНКО, директор по развитию компании «МТЛ. Управление недвижимостью»:**

— Помимо прочего в нашем портфеле есть и объекты доверительного управления, владельцы которых доверяют нам и финансы. Но большинство собственников старается не допускать к деньгам сторонние организации. Соответственно это разные объемы услуг. Кроме того, есть зависимость и от уровня объекта: в зданиях класса А имеются стойки ресепшн, девушки там сидят всю неделю без выходных, в классе С вас в лучшем случае встретит охранник.

Отсутствие стандартов во многом связано с закрытостью рынка. Владельцы объектов не хотят или боятся публичности. На одном мероприятии собственник бизнес-центра заявил: «Клининговую компанию готов выбрать на конкурсе. А для всего остального я возьму пару-тройку сотрудников в штат, и мне больше никто не нужен». К сожалению, такое мнение пока преобладает на рынке.

Мы сами проповедуем конкурсные процедуры. Со стандартами нам было бы проще и легче работать. Но правила игры, принятые в развитых странах, у нас приживаются медленно и с большим трудом.



**Валерий ХЛАМКИН, директор по развитию компании VMB Trust:**

— Услуги клининга и технической эксплуатации во многом стандартизированы. В коммерческом управлении все делается в интересах собственника, а он иногда ставит задачи, которые тяжело формализовать. Хотя некоторые позиции, например договоры аренды или пере-заключение контрактов, можно было бы прописать.

Объекты — разные, так же как цели и задачи, возможно, поэтому пока нет единых правил. При наличии стандартов может усилиться конкуренция, но не все УК готовы к этому.

И потом нужен какой-то локомотив, который активно продвигал бы идею, разрабатывал эти стандарты. Какие-то внутренние наработки есть у каждого игрока, но обсуждать их или громко заявлять о них хотят не все, так как они нарабатывались годами, методом проб и ошибок.

Любая стандартизация подразумевает прозрачность. И если все процессы станут открытыми, то можно заняться повышением эффективности. Рынок у нас молодой, думаю, в ближайшие пять лет какая-то работа будет проведена, только завершится ли — не знаю.

**интервью**

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



# Елена СЕМЕНИХИНА: «Диалогу с властью готовы аплодировать стоя»

**В каждом номере «ГУД News» мы хотим рассказывать о компаниях, недавно вступивших в Российскую гильдию управляющих и девелоперов. Зачем им это понадобилось и что хотят новички привнести в работу профессионального объединения? Что представляют собой эти фирмы и как наладить обоюдовыгодные контакты теперь уже с коллегами по РГУД? В этом году в Гильдию влилась московская фирма «ГЕМА Инвест», десять лет назад пришедшая в девелопмент из автотранспортного бизнеса. Подробности — в интервью с Еленой Семенихиной, директором по развитию «ГЕМА Инвест».**

**— У компании нестандартная история входа на рынок.**

— Да. «ГЕМА» — изначально многопрофильный холдинг, и все входящие в него бизнесы относятся к автотранспорту. Здесь и продажа автомобилей, и сервис, и транспортные услуги, включая перевозки пассажиров и т.п. В 1990-е компании потребовались собственные автодилерские центры. Требования к их строительству довольно высокие. Техзадания и проекты салонов, в которых продают машины, приходится согласовывать с импортерами — лучше это делать до того, как стройка начата. В этом случае легче получить дилерскую лицензию.

Так возникло девелоперское подразделение холдинга. Построив для компании порядка 20 специализированных объектов, мы разработали формулу идеального, на наш взгляд, автосалона. Двухэтажное здание площадью порядка 2500 кв.м, с большой нагрузкой на пол, одинаковой высотой этажей, грузовыми платформами, эскалаторами и остекленным пространством для шоу-рума — эту модель мы воспроизводим до сих пор на наших объектах.

Одновременно с ростом сети автосалонов у холдинга формировался пул «непрофильной» недвижимости. На нее смотрели исключительно как на инструмент инвестирования. Так была куплена заводская территория на Касаткина, 11, которую позже мы реконструировали под бизнес-парк. В начале 2000-х таких объектов оказалось довольно много. Стало понятно, что ими надо управлять не просто как имущественным комплексом, а как бизнесом.

**— «ГЕМА Инвест» выделилась из состава холдинга, чтобы более активно заняться брокериджем?**

— Сперва мы занялись развитием объектов. Начали с разработки концепций. У нас практически нет комплексов с единственным функционалом. Как правило, речь о сочетании бизнесов. Хороший пример — участок на Можайском шоссе, в месте, где оно пересекается с МКАД. «ГЕМА» владеет им около десяти лет. На нем находятся несколько автосалонов, многоуровневый

паркинг, склад, часть которого реконструирована под фитнес-центр. В 2011-м мы начали строить здесь офисный комплекс класса A Premium West и приобрели соседний участок под его вторую очередь — бизнес-центр с торговыми площадями на первом этаже и паркингом в стилобатной части.

Мы видим свою задачу в том, чтобы усилить диверсификацию объектов, насытить их новыми, более разнообразными функциями, эффективно сочетая их в одном комплексе. В 2010 году вплотную занялись брокериджем, чтобы максимально заполнить наши площади.

Доля автосалонов в нашем портфеле недвижимости сейчас не превышает 5%. Мы не собираемся наращивать их количество. Кроме того, при строительстве и реконструкции автоцентров стали стремиться к большей универсальности, чтобы можно было использовать их и как классические торговые площадки. В шоу-румах можно выставлять что угодно: шубы, мотоциклы, сельскохозяйственную или бытовую технику. И если в свободное здание автосалона согласится сеть продуктовый супермаркет, мы готовы рассматривать такой вариант.

**— То есть от узкой специализации перешли к обычным девелоперским задачам?**

— Не совсем. В отличие от большинства девелоперов «ГЕМА Инвест» строит коммерческую недвижимость не для продажи. Мы настроены не на быстрый выход из проекта, а на длительное владение объектами и их развитие. И расстаемся с ними только тогда, когда они перестают устраивать нас концептуально. Поэтому для нас крайне важны эксплуатационные характеристики. Мы не пытаемся строить дешево, поскольку сами ведем эксплуатационный бюджет, и все ошибки, сделанные на этапе строительства, потом оплачиваем своим рублем.

Такой подход позволяет воплощать новаторские решения. Например, в офисном комплексе Premium West, о котором я упоминала, внедрены геотермальная система терморегулирования. Воздух в помещениях нагревается и охлаждается без помощи радиаторов, конвекторов и сплит-

систем. По периметру здание полностью облицовано стеклом с эмиссионным напылением. Эта технология — совместная разработка Швейцарии и Великобритании — обеспечивает коэффициент удержания тепла, который соответствует аналогичному показателю для бетонной стены толщиной два метра. При этом помещениям обеспечен прекрасный уровень инсоляции. Даже в пасмурный день дневной свет проникает практически на всю глубину этажа. Таким образом, мы вместе с арендаторами сможем экономить на электроэнергии, на отоплении, сведем почти к нулю зависимость от коммунальных тарифов. Насколько я знаю, аналогов нашему зданию в России нет. По крайней мере, в сегменте офисов.

**— Какое направление для вас сейчас актуально?**

— В 2010 году мы вышли на новый виток — стали приобретать незастроенные участки, чтобы формировать концепцию объектов с нуля, исходя из наиболее эффективного использования земли. Это позволяет лучше вписываться в меняющуюся конъюнктуру, удлиняет жизнь объектов.

В частности, в нашем портфеле появились два проекта на Ярославском шоссе — Premium Nord и Nord Терминал. Premium Nord — это ритейл-парк, в нем порядка 50000 кв.м классических торговых площадей. Еще около 10000 кв.м будет отдано под каток или развлекательный центр со спортивным уклоном. Есть также офисы и пять отдельных зданий, которые могут использоваться как торговые площадки. Nord Терминал — современный складской комплекс площадью 100000 кв.м. Сейчас мы на стадии разработки проектов, получили согласование на въезды и выезды, готовимся вскоре выйти на стройплощадку и активно ищем будущих арендаторов. Ярославское шоссе — одно из направлений, наименее обеспеченных торговыми площадями. Многие девелоперы сейчас задумываются о его освоении. Наше преимущество в том, что мы — одни из первых, кто этим занялся.

Одновременно взяли за развитие участка площадью 21 га в Подольске, на Варшав-

ском шоссе. Он давно находится в портфеле компании. Большая его часть пока сдается в аренду как открытая площадка, на первой линии действуют автомобильные дилерские центры BMW, Ford, Audi. Но в 2014 году начнется застройка территории под многофункциональный объект, в состав которого войдут офисный центр класса А, спортивно-развлекательный комплекс, автотехцентры, торговые площади.

**— Чего вы ожидаете от членства в РГУД?**

— Нам интересен весь спектр возможностей, которые открывает РГУД. В первую очередь, участие в форумах и дискуссиях. Нас привлекает возможность обмениваться информацией с коллегами, быть «в рынке». Требования арендаторов в последние годы быстро растут, и это очень дисциплинирует девелоперов, заставляет их увеличивать компетентность. Легких денег больше нигде нет.

Время от времени возникает потребность в диалоге с властью. Благодаря тому, что новые проекты «ГЕМА Инвест» локализованы за пределами Москвы, мы довольно спокойно пережили смену столичного начальства. Но многие тогда лишились уже согласованных с городом проектов: разрешения на строительство отозвал новый мэр.

Сейчас рынок бурлит по поводу повышения кадастровой стоимости земли. Как известно, в Москве у бизнеса почти нет участков в собственности, вся она оформлена в долгосрочную аренду. Арендные ставки исчисляются в процентах от кадастровой стоимости. Когда город произвел ее переоценку, повысив в несколько раз, сразу в три-четыре раза поднялась и арендная плата. Нагрузка на девелоперов растет.

Я не думаю, что даже сообщая мы сможем принципиально изменить отношение власти к бизнесу. Но Гильдия сегодня — наиболее мощное объединение участников рынка. И это повышает наши шансы быть услышанными. Если Гильдии удастся наладить диалог, мы будем аплодировать стоя.

ОРГАНИЗАТОРЫ:  
 ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭРМИТАЖ The State Hermitage Museum  
 КРАЛЕВСТВО НЕДЕРЛАНДЫ Kingdom of the Netherlands  
 НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ ДЕВЕЛОПЕРОВ  
 Россия Голландия Nederland Rusland 2013  
 ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: ARENATOR.RU  
 ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР: URBAN AWARDS 2013

АРХИТЕКТУРА, БИЗНЕС, ИСКУССТВО, ДЕВЕЛОПМЕНТ

**25 НОЯБРЯ**  
 ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭРМИТАЖ,  
 ГЛАВНЫЙ ШТАБ

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

их нравы

Халмурат КАСИМОВ

# Восходящий девелопмент

О Японии многие говорят, как о другой планете. Действительно, она не похожа ни на одну страну мира. Здесь удивительным образом сочетаются национальные традиции, самые передовые технологии, а также достоинства и недостатки современного урбанизма. В этом смогла убедиться делегация Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД), которая в начале ноября вернулась из бизнес-тура по Стране восходящего солнца.

РОССИЯНЕ в первый же день были потрясены в прямом и переносном смысле, когда посетили офис компании Nikken Sekkei в Токио, а также другие объекты, построенные по проекту этой архитектурной мастерской. Всех удивили не только масштабность и инновационность проектов, но и тот факт, что фирма делает проекты небоскребов в такой сейсмоопасной зоне, где многие вообще ничего не строят. Об этом напомнило небольшое землетрясение, которое произошло во время презентации. «Там и правда тряслись слайды», — с дрожью вспоминают участники бизнес-тура.

Nikken Sekkei входит в пятерку лучших архитектурных бюро мира. У компании — более 20 000 проектов в 50 странах, в России работает с 2008-го. Кстати, именно она разработала мастер-план застройки намывных территорий под Сестрорецком, реализуемый компанией «Северо-Запад Инвест». Объекты Nikken Sekkei в Токио приезжают смотреть не только профессионалы, они входят в перечень обязательных мест для посещения у любых туристов, прибывающих в столицу. Это своеобразные японские чудеса, один из культовых проектов — телебашня МФК Tokyo Sky Tree.

## ГОРОД БЕЗ ЦЕНТРА

Токио, пожалуй, самый внушительный в мире пример полицентричного мегаполиса. Это огромная агломерация, где насчитывается порядка восьми самостоятельных центров. У каждого из них — своя концепция и обязательно — транспортный узел. В основе — гигантская многоуровневая транспортная развязка: железнодорожные вокзалы (ближние и дальние поезда); шаттлы, соединяющие все эти центры между собой, с аэропортом, портом, вокзалами, ближайшими городами агломерации; монорельсовый транспорт; многоуровневое метро (причем новые ветки прокладывают глубже старых), и все это соединено множеством тоннелей. Европейца это огромное число всевозможных выходов, переходов, развязок и других «кроличьих нор» приводит в замешательство. Хотя везде есть указатели на английском. Самый большой и сложный транспортный узел или хаб в России покажется детской игрушкой. «Я не видел ничего подобного ни в Лондоне, ни в Нью-Йорке. Токио действительно развивает городскую среду в трех измерениях», — говорит генеральный директор компании «Сателит Девелопмент» Сергей Румянцев.

Один из многих центров столицы — Гинза (Ginza). У большинства туристов знакомство с Токио начинается и заканчивается им, так как здесь

очень много популярных магазинов и увеселительных заведений. Он считается одним из самых роскошных торговых районов мира. Это ярмарка тщеславия, где представлены флагманские магазины ведущих мировых брендов.

Свободной земли в городе нет, поэтому девелопмент преимущественно идет вверх. Средняя высота зданий — 30–40 этажей, еще три-четыре уровня — под землей. Нижние этажи соединены проходами с транспортными узлами. В этом безумном мегаполисе можно работать, ходить за покупками, развлекаться, переходить из одного здания в другое, никогда не выходя на улицу. Как шутят японские партнеры, многие сотрудники не знают, как выглядит небоскреб, в котором они много лет работают. Они приезжают на метро или электричке, проходят по подземным переходам, поднимаются на лифте на свой этаж.

Все новые постройки (а это преимущественно высоты) — МФК, инвестор не рискует отдавать здание целиком под одну функцию. Первые пять этажей отводят под торговлю: в трех подземных уровнях — магазины, общепит, развлечения и пр., соединенные с транспортным узлом, два наземных этажа занимают дорогие объекты стрит-ритейла и рестораны. Выше устраивают офисы, а над ними — отель, реже — жилье. Так, в комплексе Nihonbashi, построенном крупнейшим японским девелопером, компанией Mitsui, верхние этажи занимает гостиница Mandarin с пафосными интерьерами евроазиатского дизайна, без лишней скромности позиционированная в категории шесть «звезд».

Для удобства посетителей комплекса используются все возможные горизонтальные и вертикальные связи, и все чувствуют себя вполне комфортно. «Не факт, что нам необходимо копировать такой опыт. Но мы видим, что есть возможность даже при ограниченном пространстве добиваться эффективных результатов. Разные функции не мешают друг другу и часто взаимодополняются», — говорит Сергей Румянцев.

У Токио нет Генплана в привычном для нас виде, и это при том, что там очень мало прямых улиц, расходящихся от центра. Тем не менее в этом «клубке» есть своя логика. Такая необычная структура имеет глубокие корни. Основа положена еще в первых веках нашей эры. Тогда в центре городов находился дворец сегуна (военачальника), а в Токио — императорская резиденция. Улицы вокруг проложены так, что ни одна из них не ведет к дворцу. Это сделано для того, чтобы у врагов не было прямого пути к хоромам монарха и военачальника. Прямая улица тогда была одна, и она вела из дворца — для побега в случае опасности.

После Второй мировой войны, когда многие японские города были разрушены, у Токио (и других мегаполисов) был уникальный шанс проложить прямые перспективы от центра (от дворца императора). Но руководство страны отказалось от этой идеи, чтобы сохранить традиции. Говорят, что в Осаке, где есть единый центр с радиально-дугowymi магистралями, ориентироваться легче.

Если взглянуть на столицу с верхнего этажа Tokyo Sky Tree, невозможно найти прямые улицы, только джунгли из небоскребов с редкими «заплатками» домов 70-х годов прошлого века (от двух до 12 этажей). Зелени мало, но архитекторы и девелоперы активно используют природные материалы (растения, камень, дерево, бамбук) в оформлении интерьеров и экстерьеров.

## САМУРАЙСКИЕ ТРАДИЦИИ

Японцы бережно относятся к историческим постройкам. В качестве примера россиянам показали очередной небоскреб другой крупной проектной компании — Nihonsekkei. Высота практически пристроена к зданию банка 1920-х годов, возведенному в классическом стиле с колоннами. Чтобы оно не потерялось, как пигмей рядом с великаном, первые уровни высоты «цитируют» архитектуру исторического фасада в виде колонн, выгравированных на стекле. И это выглядит стильно и красиво.

Nihonsekkei — победитель многих конкурсов на проектирование знаковых объектов в странах Юго-Восточной Азии. В рамках бизнес-тура состоялось знакомство президента компании с российскими девелоперами. Он поделился секретами успешной работы в исторических центрах.

Элитные жилые комплексы не очень впечатлили представителей РГУД. Жилье в них многим показалось маленьким, неэргономичным, а планировки — непонятными. Зато всех удивила технология разборки зданий, подлежащих сносу. Токио и Йокогама плотно застроены, поэтому там нельзя подрывать, как делают это, например, в США. Мудрые японцы придумали технологию разборки с нижних этажей с помощью так называемых кранов-домкратов. Небоскребы, конечно, еще не сноят (они появились сравнительно недавно), а здания до 20 этажей разбирают именно таким образом.

Под конец бизнес-тура россияне уже привыкли к обязательному ритуалу — снимать обувь на входе в практически любые помещения. Многие даже освоили необязательную привычку кланяться по многим поводам.

Бизнес-тур, организованный РГУД и PROEstate Events, — первое знакомство с миром девелопмента и управления недвижимостью Японии. С лидерами рынка установились теплые отношения. Теперь дело за специализированными и индивидуальными бизнес-поездками, которые должны привести к совместным проектам.



1. Йокогама. Вид с башни Минато-Мирай. 2. Суббота в городке Камакура. 3. Токио. Роппонги-Хиллз и старая телебашня. 4. Токио. Межнебоскрежная логистика. 5. Токио. Нихонбаш. Деловой и финансовый центр города 1-й половины XX века. 6. Токио. Сундзёку. Офисно-отельные башни. (Фото предоставлены РГУД.)



## интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

# Марат МАНАСЯН: «Развитию property management'a в России мешает недоверие»

Гильдия управляющих и девелоперов регулярно проводит обучение по программе CPM «Управление недвижимостью» института IREM (США). О том, зачем нам нужен опыт США и чем мы похожи на американцев, рассказывает преподаватель Марат Манасян.

— Расскажите, кто, когда и на какой основе разработал эту программу?

— Институт управления недвижимостью (Institute of Real Estate Management) основан в 1933 году в Чикаго. К концу 1920-х годов рынок недвижимости увеличился в объеме, возникла потребность в профессионально подготовленных управляющих. Развитие рынка не прекращалось даже в годы Великой депрессии. Наоборот, состоятельные люди и компании, напуганные резкими изменениями в экономике, в частности — на рынке ценных бумаг, старались размещать капитал в недвижимости.

Вначале в IREM было разработано два курса, затем — по мере роста рынка и изменения его конъюнктуры — их количество выросло до восьми. Среди них — управление персоналом, маркетинг, эксплуатация, финансирование недвижимости (все, что связано с кредитами, внешним финансированием, инвестиционной оценкой). Каждые несколько лет программа дорабатывается и пересматривается, но принципы ее остаются прежними. Изменения происходят в силу того, что появляются новые строительные, инженерные технологии и методы ведения бизнеса, инструменты финансирования, усложняются запросы потребителей. Например, яркая тенденция последних 10–15 лет — рост в товарообороте доли электронной торговли. Результат — меньше розничных магазинов, которым требуются помещения, больше спрос на складскую недвижимость, на логистическую составляющую, на специальные помещения для IT-систем, которые надо эксплуатировать и обслуживать по особым правилам, с другими затратами и т.д. Все это находит отражение в программе. Для этого штаб-квартира поддерживает контакты с бывшими слушателями и преподавателями из всех стран мира, и Россия — не исключение. По крайней мере трижды в год мы встречаемся, чтобы обмениваться информацией.

— Однако не все западные технологии приживаются на нашей почве.

— У нас программа появилась в конце 1990-х. И как показывает практика, американские модели ведения бизнеса на наш рынок ложатся лучше, чем европейские.

Менталитет близкий — при кажущейся разности. Американцы предприимчивы потому, что их предки поехали за океан ради лучшей жизни. Мы — потому, что в тоталитарной стране человек постоянно искал решения, которые помогли выжить.

Не все технологии приживаются из-за отсутствия законодательной базы, которая должна регулировать отношения между арендаторами, управляющей компанией и собственником недви-

мости. Например, американская УК при получении от арендатора депозитного платежа обязана помещать его на отдельный открытый для арендатора счет. Она не имеет права распоряжаться этими деньгами, за исключением случаев, описанных в договоре аренды.

Российские управляющие сталкиваются со все более сложными профессиональными задачами. Отечественный арендатор, который еще десять лет назад был совсем не избалован (ему достаточно было уборки офиса и охраны, причем оценить их качество он не мог, не с чем было сравнивать), стал предъявлять требования, опережающие возможности владельцев недвижимости и УК. Управляющим ответить нечем, кроме собственного опыта.

— Его недостаточно?

— У некоторых он просто уникальный. Такой опыт невозможно получить нигде, кроме России. У нас встречаются люди, которые несколько лет эксплуатировали недвижимость по принципу аварийного обслуживания. Представьте здание 1950-х годов постройки, с ужасными коммуникациями, с отсутствием бюджета на их замену или ремонт. И его умудряются поддерживать в работоспособном состоянии.

Однако это узкоспециализированный опыт, и, если такого специалиста перевести на другой объект, поставить иные задачи, он окажется не готов или готов недостаточно.

На курсе CPM преподается концентрированный опыт управления недвижимостью, который был получен, видоизменен, осмыслен в течение последних 77 лет на рынках более развитых, чем наш. Слушатели овладевают стандартизированной технологией работы. Диплом CPM принимают больше чем в 40 странах мира, подтверждая квалификацию специалиста без дополнительных процедур. Он означает, что специалист умеет управлять недвижимостью так, как это принято делать в США, Канаде и многих других странах.

Владелец здания, нанимая управляющего, судит о нем не только исходя из практического опыта претендента. Если нанимателю известно содержание программы, он может протестировать кандидата, понимает, чего от него ждать.

— То есть вы приобретаете к достижению цивилизации через управление недвижимостью?

— Мы стараемся. Насколько мне известно, образовательных программ по коммерческому управлению (property management) и управлению активами (asset management) в России больше нет. Потому что нет достаточного количества профессионалов, способных передавать собственный опыт в этой области. Его у игроков совсем немного.

Например, чтобы создать неболь-

шой авторский курс по брокериджу коммерческой недвижимости, мне пришлось 11–12 лет поработать на рынке. Второй ступенью стало обучение собственных сотрудников. Потом партнеры попросили провести обучение у них и так далее. В итоге я стал преподавать курс широкой аудитории через 15 лет после начала практической деятельности. Я передаю знания, полученные методом проб и ошибок. А рынку управления в России немногим более десяти лет. Коммерческое управление практикуется и того меньше. Кто будет разрабатывать такую программу?

— Российский рынок обеспечивает спрос на выпускников CPM?

— У нас свои особенности. Управление недвижимостью пока воспринимается почти исключительно как услуга по эксплуатации здания, т.е. facility management. Все больше владельцев доверяют свои активы сторонним компаниям для управления эксплуатацией. Но property management, который подразумевает, в частности, управление денежными потоками, почти не развивается. Нет доверия к профессиональным организациям, недостаточно развита законодательная база, которая обеспечивала бы ответственность управляющего перед собственником. Немало владельцев уже столкнулись с мошенническими схемами. Развитию рынка препятствует страх и отсутствие доверия. Для того, чтобы преодолеть этот барьер, кроме законодательства нужно понимание того, что такое профессиональный управляющий, по каким критериям можно оценить его профессионализм. А таких здесь очень немного, потому что профессионалом можно быть только тогда, когда ты занимаешься своим делом долго и хорошо. Но для этого надо, чтобы владелец объекта нанял тебя в качестве внешнего управляющего, доверил тебе свою собственность.

Сейчас 90% компаний на этом рынке фактически управляют только эксплуатацией. Они уполномочены заниматься расходной частью. Доходами управляющих собственников зданий или аффилированных с ними лиц. Из оставшихся 10% примерно половина — компании, которые принадлежат самим владельцам недвижимости. Собственник учреждает свою УК, во-первых, для оптимизации налогообложения, во-вторых, для разделения денежных потоков от разных видов деятельности.

Кроме того, если владелец планирует объект продавать, он может сделать это в комплексе с УК. Таким образом, возникает несколько сценариев будущей сделки. Можно продать компанию, на балансе которой находится здание и которая занимается только тем, что получает чистый арендный доход. Продать полностью работоспособный бизнес (здание и управляющую компанию) проще и по-



приятнее для будущего покупателя, а для собственника это более гибкая схема.

Поэтому, когда отечественная компания говорит, что оказывает услуги facility и property одновременно или обеспечивает только property management, по моему опыту, в 80% случаев это значит, что УК принадлежит собственнику недвижимости.

— Кто в таком случае ваши слушатели? Кто осваивает программу при отсутствии спроса на property management?

— Спрос на property management есть. Нет доверия со стороны потребителей услуги. Тем не менее рынок property management'a развивается, пусть и медленно, а значит, требует специалистов. И если property management отсутствует как «внешняя» услуга, то сами владельцы зданий, управляя активами, занимаются именно им — через собственные, специально созданные для этого структуры.

Наши слушатели делятся на несколько групп. Первая — представители крупных УК, занявших нишу на рынке управления эксплуатацией и стремящихся попасть на рынок коммерческого управления. В эту же группу входят специалисты компаний, аффилированных с собственниками объектов недвижимости. Этим структурам приходится повышать квалификацию своих специалистов, готовить кадровый резерв для новых объектов.

Вторая группа — сотрудники крупных инвестиционных и девелоперских компаний, владеющих недвижимостью. Третья — собственники небольших зданий, управляющие ими самостоятельно. Есть еще такая категория слушателей как брокеры, работающие с коммерческими площадями. Есть инвесторы, только планирующие приобретение активов, которые заранее озаботились вопросами управления. Чаще всего к нам приходят те, кто владеет офисной и торговой недвижимостью или работает с ней. Немного реже — собственники и управляющие складскими объектами.

— Из регионов слушатели приезжают?

— Москвичей около 40%. Все остальные — из регионов. От Пскова до Южно-Сахалинска, плюс Казахстан. И не только из городов «миллионников». Приезжают слушатели из небольших городов с населением 40 000–50 000 человек, где всего один-два торговых центра. Но те, кто ими управляет, хотят делать все правильно, чтобы достойно противостоять потенциальным конкурентам, привлекать нужных арендаторов, давать людям продукт, которого у них еще не было. И если местный владелец ТЦ не хочет, чтобы его бизнес умер, он учится профессиональному управлению и эксплуатации.

## технологии бизнеса

### Простой российский CPM

В Петербурге завершился четвертый курс обучающей программы CPM «Управление недвижимостью», которую проводит Российская Гильдия управляющих и девелоперов по лицензии института IREM (США). По итогам курса еще несколько российских специалистов получат звание сертифицированных управляющих недвижимостью и право работать на международном рынке.

Программа «CPM — сертифицированный управляющий недвижимостью» разработана на IREM (Institute of Real Estate Management, Чикаго). Она охватывает широкий круг вопросов, среди которых маркетинг, сдача в аренду площадей, разные стратегии управления кадрами, управление инвестиционной недвижимостью (финансовые инструменты), эксплуатация недвижимости и риск-менеджмент, финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости, профессиональная этика и создание планов управления недвижимостью по модели IREM.

Гильдия управляющих и девелоперов начала сотрудничать с IREM в 2010 году, получив лицензию на проведение курсов в Петербурге. Лицензия обновляется ежегодно. IREM предоставляет учебные материалы и пособия. Гильдия самостоятельно набирает студентов по всей стране. Список студентов и преподавателей утверждается непосредственно в IREM.

«IREM — лидер в своей области, это бренд, узнаваемый на мировом рынке, — поясняют представители РГУД. — Люди, у которых есть степень CPM, имеют конкурентное преимущество. Гильдия решила дать своим членам и всем, кто в этом заинтересован, возможность повысить свой профессиональный уровень».

В течение года проходят четыре курса. Последний курс всегда читает американский преподаватель. В этом году это был Дейв Домрес, который за 30 лет деятельности занимался как инвестициями и девелопментом, так и управлением недвижимостью. Он управлял проектами в сфере здравоохранения, офисной, промышленной, жилой и торговой недвижимости, в его портфеле — более 30 млн кв.м коммерческих помещений и 5000 отдельных апартаментов.

Четвертый курс стоит 55 000 рублей, члены РГУД платят 53 000. Экзамен оплачивается отдельно. Чтобы получить степень, студенту надо прослушать все четыре курса и сдать экзамены. По итогам четвертого курса слушатели самостоятельно готовят бизнес-план по управлению реальным объектом и сдают квалификационный экзамен CPM. Экзаменационные работы проверяют в США, а планы, которые пишут студенты, — российские грейдеры (оценщики). В принципе, степень можно получить за год, но если сдать все экзамены не получилось, можно подать заявку на степень и стать кандидатом. Звание CPM будет присвоено, как только будут приняты недостающие экзамены. Дипломы номенклатурным специалистам вручают в ходе торжественной церемонии на форуме PROEstate.

«Курс читают преподаватели с хорошим опытом и современными подходами к управлению недвижимостью, — считает Андрей Иванов, технический директор Ралмир Холдинг/Ralmir Holding B.V. — На мой взгляд, программа имеет смысл при изучении всех четырех блоков, так как лишь в этом случае охватывается весь комплекс вопросов по управлению недвижимостью. Различия между американским и российским рынками заметны. Но я думаю, полезно изучить их опыт для использования отработанных на практике подходов. Это ускорит развитие нашего рынка управления».

Наталья АНДРОПОВА

Группа компаний «Экодолье» приступает к строительству малоэтажного доступного жилья в Калужской области в рамках проекта государственно-частного партнерства (подробности — на стр. 4).

**что:** ГК «Экодолье», число сотрудников — 150, генеральный директор — Константин Филиппин (на фото), Web: www.ecodolie.ru

**где:** Регионы присутствия — Московская, Оренбургская, Калужская, Самарская, Свердловская области.

**когда:** Группа основана в 2007 году

**зачем:** Группа компаний «Экодолье» является одним из крупнейших игроков на отечественном рынке массового жилищного строительства в малоэтажном сегменте. На сегодняшний день в ее портфеле — шесть проектов комплексной малоэтажной застройки совокупной площадью более 1000 га. В ближайших планах — запуск новых проектов вблизи крупных областных центров России.



Инвесторами компании являются фонд прямых инвестиций Baring Vostok Private Equity Fund IV и Европейский банк реконструкции и развития.

ГК «Экодолье» ведет строительство с использованием более 10 технологий, в т.ч.: газобетонный блок, облицованный кирпичом; деревянно-каркасно-панельная; несъемная опалубка «Дюрисол»; полистирольная несъемная опалубка из неопора; блоки керамакам; шлакоблок; SIP-панель.

ГК «Экодолье» впервые в России внедрила новый кредитный продукт «Дом с участком», позволивший осуществлять ипотечное кредитование на этапе строительства жилого дома по низкой ставке от 10,5% и первоначальному взносу 10%.

**в чем «фишка»?** Наши принципы — экономичность, экологичность и энергоэффективность. Мы строим качественные комфортные дома в поселках, в которых есть вся необходимая инфраструктура,

по доступной стоимости. За 6 лет деятельности ГК «Экодолье» стала обладателем 19 международных и национальных премий. Проект «Экодолье Оренбург» — первый в России малоэтажный поселок, удостоенный приза FIABCI Prix d'Excellence за победу в номинации «Экология и сохранение окружающей среды».



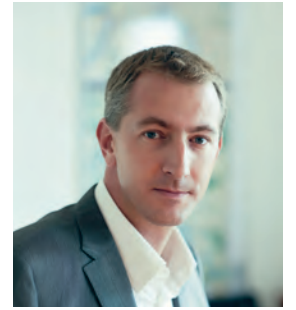
Компания Jones Lang LaSalle выступила консультантом сделки по продаже офисного центра класса А «Белые сады» в Москве арендуемой площадью около 64 000 кв.м. Покупатель — компания Millhouse.

**что:** Международная консалтинговая компания Jones Lang LaSalle; число сотрудников по России и СНГ — более 300 человек. Руководитель по России и СНГ, управляющий директор — Шарль Будэ (на фото). Web: www.jll.ru

**где:** Jones Lang LaSalle работает более чем в 1000 городах 70 стран мира. Офисы в России и СНГ: Москва, Петербург, Киев.

**когда:** Компания существует более 200 лет, в России — с 1997 года.

**зачем:** Jones Lang LaSalle предоставляет финансовые и комплексные профессиональные услуги в области недвижимости, лидер рынка услуг в управлении корпоративной недвижимостью. Годовой оборот — \$3,9 млрд. В портфеле компании — около 242 млн кв.м площадей по всему миру. В 2012 году фирма закрыла сделки по купле-продаже и привлечению финансирования общим объемом \$63 млрд. LaSalle Investment Management — подразделение по управлению инвестициями — одно из крупнейших и наиболее диверсифицированных в мире, управляет активами стоимостью \$46,7 млрд.



**в чем «фишка»?** За последние десять лет компания девять раз удостоивалась премии «Консультант года» на Commercial Real Estate Awards, Москва. «Консультант года» на Commercial Real Estate Awards, Санкт-Петербург в 2009 году.



Столичный ТРК «Метрополис» — один из объектов в портфеле JLL.

Холдинг «АйБи ГРУПП» — автор концепта и управляющий первого в Самаре дисконт-центра «Ди Порт», который открылся в конце октября. Здесь разместились около 50 стоковых магазинов на площади 27 000 кв. м.

**что:** Холдинг «АйБи ГРУПП». Управляющие партнеры — Юрий Борисов (на фото справа), председатель Комитета по торговой недвижимости и вице-президент РГУД, и Сергей Игонин, вице-президент РГУД (на фото слева). Web: ibgroup.ru

**где:** Калининград, Псков, Вологда, Петрозаводск, Петербург, Кингисепп, Москва, Самара, Челябинск, Иркутск, Казахстан.

**когда:** Дата основания — 2001 год.

**зачем:** «АйБи ГРУПП» — ведущая управляющая компания в сфере коммерческой недвижимости Петербурга. За 12 лет холдинг реализовал более 70 проектов в этом сегменте (от консалтинга до строительного надзора и эксплуатации) общей площадью более 3 млн кв.м, из них свыше 2 млн кв.м — в сфере торговой недвижимости.

В портфеле «АйБи ГРУПП» — более 30 действующих контрактов на развитие, управление и техническую эксплуатацию коммерческой недвижимости в Петербурге и регионах совокупной площадью свыше 500 000 кв.м, три проекта (170 000 кв.м) находятся в стадии строительства. Также холдинг участвует в проектах девелопмента территорий общей площадью около 60 га.



**в чем «фишка»?** «АйБи ГРУПП» — единственная в Петербурге сетевая управляющая компания, располагающая собственными подразделениями, которые обеспечивают каждое из направлений деятельности. Шесть раз удостоивалась различных наград, таких как премии Commercial Real Estate Awards и Межрегионального общественного конкурса в сфере недвижимости «КАИССА» в различных номинациях («Лучшая управляющая компания в сегменте торгово-развлекательных комплексов в Санкт-Петербурге», «Управляющая компания года», «Лучшая управляющая компания в области коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области» и др.).

Этой осенью компания Hansa Group приступила к строительству ЖК «Локомотив» в Ярославле. На 10 га появятся многофункциональный спорткомплекс, СПА-центр, апарт-отель, детская игровая зона и др.

**что:** Инвестиционно-строительная Группа компаний «Ханса» (Hansa Group). Генеральный директор — Олег Барков (на фото). Web: www.hansastroi.ru

**где:** Петербург, Екатеринбург, Череповец, Ярославль.

**когда:** Основана в 2005 году на базе российского представительства финского подразделения шведского концерна SKANSKA, пришедшего на российский рынок в 1994 году.

**зачем:** Компания предлагает полный спектр услуг по строительству, проектированию и девелопменту жилой, коммерческой и промышленной недвижимости. В последние годы развивает направление генерального подряда и управления строительством. В настоящее время проектирует многофункциональный спортивный комплекс для ЖК «Локомотив» в Ярославле (заказчик — ОАО «Российские Железные Дороги»). Начато строительство жилого дома «Кандинский Хаус» в Екатеринбурге. Среди реализованных проектов: аквапарк и Ледовый дворец на 6500 зрителей в Череповце, административное здание Сбербанка в Екатеринбурге площадью 27 000 кв.м, жилой комплекс бизнес-класса «Дом на Детской» на Васильевском острове в Петербурге (см. фото). Акционеры компании: Европейский банк реконструкции и развития, немецкий инвестфонд «Квадрига Капитал Россия», DEG bank, топ-менеджмент компании.



**в чем «фишка»?**

Высокопрофессиональная команда в Петербурге и Хельсинки, надежные акционеры, гарантирующие стабильное финансовое положение.





# рад

# NEWS

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К «ГУД NEWS»

## В НОМЕРЕ:

- Без лишней скромности ..... 12
- Приграничная позиция..... 12
- Лыжный сезон для инвесторов ..... 13
- Сберкассы в массы ..... 13
- Ирина Ольшанникова: «Это иллюзия, что рынок консалтинга весь занят» ..... 14



## подробности

Наталья АНДРОПОВА

# Подмосковье уходит с торгов

Российский аукционный дом начинает продавать имущество, принадлежащее Московской области. В программе приватизации — помещения, здания с участками (в том числе в центре столицы), акции компаний. Всего до 2015 года правительство МО намерено реализовать на торгах активы более чем на 600 млн рублей.



Административное здание на ул. Большая Ордынка, 55/3.

МИНИСТЕРСТВО имущественных отношений Московской области впервые привлекло ОАО «Российский аукционный дом» к продаже областных активов. Договор заключен по результатам первого в регионе конкурса по отбору специализированной организации-продавца. По договору РАД будет проводить торги в соответствии с Прогнозным планом приватизации имущества МО на 2013–2015 годы.

У регионального правительства большие замыслы. В частные руки планируется передать неэффективно используемое имущество, объекты недвижимости, которые находятся на балансе области, но расположены в центре столицы, здания и участки на территории «Новой Москвы».

Областное правительство собирается также продавать акции при-

надлежащих ему компаний и землю для промышленного строительства, размещения торговых и логистических объектов, надеясь тем самым обеспечить приток инвестиций и рост налоговых поступлений в бюджет. Российский аукционный дом будет участвовать в поиске инвесторов, подготовке и сопровождении сделок по реализации участков. Договоренность об этом была достигнута на выставке ExproReal в Мюнхене. Продвигать площадки и искать инвестиции власти намерены не только в России, но и в Европе. Первую встречу с потенциальными инвесторами в Министерстве имущественных отношений Московской области уже провели.

Серия аукционов начнется 2 декабря. В этот день на торги выставят блокирующий пакет акций (26%)

ОАО «Карьероуправление-1 «Мосавтодор». Начальная цена составляет 31,5 млн рублей. Предприятие, которое базируется в Химках, в основном занимается сдачей в аренду собственных производственных мощностей, расположенных на территории Республики Карелия. Прием заявок уже завершен.

На следующие торги, которые пройдут в форме открытого английского аукциона 23 декабря, прием заявок продолжается до 2 декабря. Потенциальным покупателям предлагают поторговаться за три лота. Первый — два административных здания в Москве, на ул. Большая Ордынка, 55/3, стр. 1, 2. На первой линии стоит кирпичная двухэтажная постройка площадью 539,7 кв.м, возведенная в 1917 году. За ней — старинный двухэтаж-

ный бревенчатый флигель (площадь 338,6 кв.м) 1860 года постройки. Оба здания не являются объектами культурного наследия. Размер участка, на котором они расположены, — 1400 кв.м. Земля оформлена в долгосрочную аренду до 2046 года.

Основное достоинство объектов — их местоположение: исторический центр, граница между Замоскворечьем и Якиманкой. В непосредственной близости находятся станции метро «Серпуховская» и «Добрынинская», несколько дальше — «Новокузнецкая» и «Третьяковская». Стартовая цена — 81,8 млн руб. Шаг на повышение — 1,227 млн.

Начальная стоимость второго лота — 352,2 млн рублей. Это двухэтажное офисное здание с мансардой и подземным паркингом на второй линии Покровки, в Басманном районе столицы. Его общая площадь составляет 2550,9 кв.м. Объект, построенный в 1995 году для госучреждения, расположен по адресу: Барашевский пер., 4. Внутренняя отделка соответствует классу офисов В+. Подземный паркинг рассчитан на 20 автомобилей. Участок площадью 1162 кв.м в долгосрочной аренде до 2019 года. Рядом находятся станции метро «Чистые пруды» и «Курская». Шаг аукциона — 1,056 млн руб.

Третий лот — участок под размещение склада в городе Электрогорске на Советской улице. Примерно 2600 кв.м земли и стоящий на них склад (строение 49) размером 416,8 кв.м оценены в 4,15 млн руб. без НДС (шаг на повышение — 207500).



## новый курс

### Военные амбиции

Министерство обороны провело конкурс на право реализации движимого военного имущества. Российский аукционный дом стал его единственным участником. Компании предстоит провести для военных 925 аукционов.

По условиям договора, первые торги должны пройти до конца этого года. Какие именно объекты передадут в РАД, пока не раскрывается.

Реализовывать их планируется на электронной площадке компании lot-online.ru. «Это лучший способ привлечь к аукционам наибольшее число заинтересованных лиц и добиться максимального экономического эффекта», — говорит генеральный директор РАД Андрей Степаненко.

Напомним, что в министерстве пока действует мораторий на продажу недвижимости, который может быть отменен уже весной следующего года. Сейчас военные проводят ревизию своих активов. По словам руководителя Департамента имущественных отношений Минобороны Дмитрия Куракина, в собственности министерства находится около 12,5 млн га земли, не все участки прошли межведомственное и кадастровый учет. В ходе инвентаризации выявлено порядка 11 000 ранее неучтенных объектов и около 580 наделов. Так как ревизия еще не завершена, эти цифры называют промежуточными и полагают, что к концу года они существенно вырастут.

В соответствии с Концепцией управления имуществом Вооруженных сил, утвержденной министром обороны Сергеем Шойгу, избыточные активы военные будут сдавать в аренду, передавать в безвозмездное пользование и продавать на открытых аукционах. Передача военных городков уже началась. В министерстве успели подсчитать, что только на их эксплуатацию сэкономлено около 8,5 млрд руб.

Принципиальная позиция ведомства: передать реализацию высвобождаемого имущества на аутсорсинг. Первые конкурсы по выбору продавца для недвижимости, со слов г-на Куракина, могут пройти уже в начале 2014-го. Регулирующие этот процесс нормативные акты сейчас находятся на согласовании в федеральном правительстве. Очевидно, что одним из претендентов на роль независимого продавца станет РАД.

Евгения ИВАНОВА



## анонс

Евгения ИВАНОВА

# Монополист хочет сэкономить

На этой неделе в Москве пройдет международная конференция Remic 2013, посвященная вопросам управления недвижимостью корпораций. В программе мероприятия — три пленарных заседания и шесть дискуссионных панелей.

REMIC (Real Estate Management in Corporations) проходит во второй раз. Инициатор мероприятия — компания «Газпром». Обсудить актуальную тему соберутся представители федеральных министерств и крупнейших российских корпораций. Спикерами на конференции выступят замминистра экономического

развития Ольга Дергунова, зампреда Комитета Госдумы по энергетике, президент Экспертного совета Российского газового общества Павел Завальный, замминистра экономического развития Павел Королев, зампреда правления Газпрома Виталий Маркелов, директор Департамента недвижимости Министер-

ства экономического развития Андрей Ивакин, заместитель начальника дирекции ОАО «РЖД» Максим Золотарев, директор Департамента имущественных отношений Минобороны Дмитрий Куракин и другие.

Одна из целей мероприятия — инициировать разработку законопроекта, который позволит снизить

издержки корпораций, связанные с управлением активами.

Во втором пленарном заседании, посвященном передовым практикам управления недвижимостью, примет участие генеральный директор Российского аукционного дома Андрей Степаненко. «Работа с госкорпорациями — актуальная тема. Эффективное распоряжение их имуществом — важная задача как для собственников, так и для инвесторов, заинтересованных в их активах», — говорит г-н Степаненко.

Конференция состоится 20 ноября в отеле Radisson Royal.

## анонс

### Сберкассы в массы

Российский аукционный дом проведет в течение месяца около 50 аукционов по помещениям и зданиям, в большинстве из которых прежде располагались отделения Сбербанка России. Все они сейчас отнесены к непрофильному имуществу и переданы для продажи на открытых торгах. Часть объектов реализуется на электронной площадке lot-online. Подать заявки на все лоты независимо от места продажи можно в любом филиале РАД.

Все выставленные объекты относятся к нежилому фонду, к ним подведены необходимые коммуникации.

#### ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ

Адрес	Начальная цена/цена отсечения, руб.	Дата аукциона	Подробности
<b>Объекты Московского представительства</b>			
Калуга, ул. Пухова, 23А	15 955 500/ 9 555 500	25.11.2013	Помещение в 264,2 кв.м с тамбурами (25,9 кв.м), первый этаж.
Москва, ул. Всеволода Вишневецкого, 9	22 300 000	05.12.2013	Помещение на первом этаже, 162,4 кв.м.
Москва, ул. Большая Филевская, 13	21 000 000	05.12.2013	Помещение на первом этаже, 71,9 кв.м.
Москва, наб. Тараса Шевченко, 3	23 700 000	05.12.2013	Помещение на первом этаже, 84,1 кв.м.
Москва, ул. Расковой, д. 1	46 200 000	06.12.2013	Помещение на первом этаже, 235,8 кв.м.
Москва, Варшавское шоссе, д. 143	16 600 000	06.12.2013	Помещение на первом этаже, 157,1 кв.м.
<b>Офисы в Санкт-Петербурге</b>			
Петербург, Российский пр., 14, лит. А, пом.52Н	23 341 155	28.11.2013	Помещение под торговлю, объект сферы услуг, 305 кв.м. Первый этаж. Входы – отдельный с улицы и отдельный со двора. Витринные окна.
Петербург, наб. реки Фонтанки, 136, лит. А, пом.1Н	32 279 490	28.11.2013	Помещение под торговлю, объект сферы услуг (в том числе – отделение банка), 380,7 кв.м. Вход – с наб. р. Фонтанки. Окна выходят на Фонтанку и Лермонтовский пр.
Петербург, 11-я линия В.О., 24, лит. А, пом.1-Н	9 233 736	28.11.2013	Помещение в цоколе под офис и объект сферы услуг, 107,7 кв.м. Вход – отдельный с улицы и общий с улицы и со двора.
Петербург, Казанская ул., 52/24, лит. А, пом. 2Н	8 839 000	12.12.2013	Помещение на первом этаже под торговлю и объект сферы услуг (в том числе – отделение банка), в центре города, 75,4 кв.м. Высота потолка – 3,35 м. Вход – отдельный с Вознесенского пр. и со двора.
Петербург, Измайловский пр., 3, лит. А, пом. 1Н	14 200 000	12.12.2013	Помещение на первом этаже под торговлю и объект сферы услуг (в том числе – отделение банка), 130,2 кв.м. Вход – отдельный с Измайловского пр. и со двора.
Петербург, Народная ул., 16, лит. А, пом. 7Н	10 600 000	12.12.2013	Помещение на первом этаже под офис и объект сферы услуг (в том числе – отделение банка), 108,3 кв.м. Вход – отдельный с Народной ул. и с торца здания.
Петербург, Миллионная ул., 25, лит. А, пом.1Н	13 100 000	12.12.2013	Помещение в цоколе под офис и объект сферы услуг (в том числе – отделение банка), 123,7 кв.м. Вход – отдельный с Миллионной ул.
Петербург, Выборгское шоссе, 17, корп.2, лит. А, пом.7-Н	17 259 789	20.12.2013	Помещение на первом этаже под офис и объекты сферы услуг (в том числе – отделение банка), 185,5 кв.м. Вход – отдельный со двора. Витринные окна.
Псков, пер. Комиссаровский, 7а, пом. 1001	5 694 000	25.12.2013	Помещение на первом этаже четырехэтажного жилого дома в центре города, под офис, в том числе – отделение банка, 158,4 кв.м. Вход – отдельный с торца здания.
<b>Объекты филиала в Нижнем Новгороде</b>			
Оренбургская область, г. Бузулук, ул. Почтовая, 2	134 400/100 800	26.11.2013	Помещение на первом этаже одноэтажного здания, 14,2 кв.м.
Саратовская область, г. Энгельс, ул. Заводская, 8	4 975 392	03.12.2013	Помещение в одноэтажном здании, 223,8 кв.м.
Саратовская область, Калининский район, г. Калининск, ул. 50 лет Октября	578 400	03.12.2013	Помещение в одноэтажном здании, 37,1 кв.м.
Саратовская область, г. Пугачев, ул. Ермошченко, 179/2, кв. 64	1 168 800	03.12.2013	Помещение в одноэтажном здании, 67,9 кв.м.
Саратовская обл., г. Аткарск, ул.Максима Горького, 24А	21 265 600	03.12.2013	Двухэтажное здание 1841 кв.м, в центре города.
Новотроицк, ул. Советская, 116 б	35 620 000/ 21 372 000	10.12.2013	Двухэтажное здание банка, 1092 кв.м.
Армавир, ул. Красный путь, 8А, пом. 48	1 196 000/ 717 600	12.12.2013	Помещение на первом этаже, 36,5 кв.м.
Армавир, ул. Победы, 4, пом. 101	4 789 000/ 2 873 400	12.12.2013	Помещение в одноэтажном здании, 143,9 кв.м.
Нижегородская обл., Арзамасский район, село Чернуха, ул. Ленина, 16	606 000/363 600	12.12.2013	Одноэтажное нежилое здание, 214,9 кв.м с отопительной. Продается с участком в 745 кв.м.

По данным Российского аукционного дома

Продолжение см. на соседней странице.

## подробности

Наталья АНДРОПОВА

# Без лишней скромности

На открытом английском аукционе, назначенном на 20 декабря, продается бизнес-центр во Всеволожске. Вложив средства в достройку здания, новый собственник получит качественные офисные площади в быстро развивающемся пригороде Петербурга.

ЧЕТЫРЕХЭТАЖНОЕ здание с мансардой и подвальным этажом стоит на Всеволожском проспекте (позиция 5), недалеко от администрации Всеволожска (Ленинградская область). Здесь и на Юбилейной площади энергично формируется деловой центр промышленно-городского пригорода.

Площадь застройки слегка превышает 1000 кв. м. В соответствии с разрешением на строительство обещая площадь здания составит 5650 кв.м. Степень строительной готовности — примерно 60%. К новому

владельцу перейдут также права на участок под объектом размером 2280 кв.м (сейчас он передан в аренду до 31 декабря 2014 года для завершения строительства). Стартовая цена объекта — 150 млн руб., шаг на повышение — 200 000. Заявки на участие в аукционе принимают до 18 декабря.

Некоторые эксперты считают, что предложение на рынке офисной недвижимости Всеволожска имеет смысл оценивать исходя не из нынешней ситуации, а из перспектив. Город и его окрестности в те-

чение нескольких лет сохранят лидерство в Ленинградской области по вводу жилья. Это обещает скачок в развитии торговли и сферы услуг и заметное увеличение спроса на качественные коммерческие помещения в ближайшем будущем.

«С учетом текущего состояния объекта его стоимость полностью соответствует рыночным показателям, — считает Андрей Бойков, директор департамента инвестиционных продаж NAI Besag в Санкт-Петербурге. — В процессе торгов цена лота мо-

жет возрасти минимально, поскольку после покупки собственнику придется вкладывать средства в достройку. По нашим оценкам, локация для бизнес-центра во Всеволожске выбрана удачно. Стоит отметить, что сейчас рынок офисной недвижимости Петербурга и близлежащих городов развивается менее динамично, чем другие сегменты, поэтому особого ажиотажа лот не вызовет. Скорее всего, он заинтересует структуры, которые ведут бизнес в самом Всеволожске».

## пригород

Евгения ИВАНОВА

# Приграничная позиция

Готовится к торгам участок рядом с Павловским парком (Ленинградская область), на границе с поселком «Онегин Парк». Он подходит для строительства жилого комплекса общей площадью 200 000 кв.м.

ПЛОЩАДЬ ПЯТНА — 22 га. В соответствии с ПЗЗ оно относится к зоне застройки индивидуальными жилыми домами (до трех этажей), условно разрешенный вид использования — многоквартирные жилые дома в два — пять этажей.

Надел расположен между Павловским парком и Павловским шоссе. До КАД — 20 км, до аэропорта Пулково — 25 км, до железнодорожной станции Павловск — 4,5 км. Рядом находятся несколько

комплексов малоэтажной застройки разной степени готовности. Участок граничит с коттеджным поселком бизнес-класса «Онегин Парк», сдача которого намечена на 2016 год. В составе этого комплекса создается общественный квартал, на его территории будет построен административный корпус с магазином, медпунктом и частным детским садом. Поблизости также реализуется проект «Павловское», в ко-

тором продают свободные участки и наделы с готовыми домами. Еще один сосед — ДНП «Ландыши» — коттеджный поселок комфорт-класса на 260 домовладений.

Технические условия на участок не получены, однако, по данным собственника, проблем с инженерией и девелопера не будет. Электричество можно получить от ПС-211 «Федоровская», ПС «Славянка», «Южная» или «Колпинская».

Рядом с пятном проходят сети Невского водопровода компании «ЛОКС». Резервные мощности по водоснабжению имеются в МУП ЖКХ «Водоканал» Тосненского района.

Организует предстоящие торги Российский аукционный дом.

«Из-за сложной градостроительной ситуации на земельном рынке Петербурга обремененные участки возле городской черты становятся особенно привлекательными благодаря понятной схеме реализации проектов в Ленинградской области», — говорят в РАД. По оценкам продавца, характеристики участка позволяют реализовать на нем высококлассный проект комплексного освоения территории.

## контакты и контракты

# В английском стиле

Российский аукционный дом подписал соглашение с международной юридической группой Norton Rose Fulbright. Теперь английские юристы будут консультировать западные компании по вопросам законодательства РФ в сфере приватизации.

СОГЛАШЕНИЕ подписано в ходе заседания межправительственного Российско-Британского комитета по торговле и инвестициям (МКТИ) под председательством первого вице-премьера России Игоря Шувалова и министра по делам бизнеса, инноваций и профессиональной подготовки Великобритании Винса Кейбла.

«Инвесторы за рубежом проявляют интерес к объектам в России, но не торопятся покупать их из-за трудностей, связанных

с различиями в законодательствах», — комментирует Андрей Степаненко, генеральный директор РАД.

Теперь английские компании, желающие приобрести российскую недвижимость, смогут получить подробную консультацию. Специалисты Norton Rose Fulbright разъяснят юридические аспекты, а РАД предоставит им информацию о самом имуществе и условиях его приватизации.

Во время обсуждения Игорь Шувалов отметил, что инвестиционный климат

Евгения ИВАНОВА



в стране улучшился и что важную роль в этом сыграли профессионалы: Российский аукционный дом и инвестбанки,

выбранные правительством для совершения сделок по федеральным активам в рамках приватизации.

## «РАД NEWS» ДОСЬЕ

Группа Norton Rose Fulbright входит в четверку крупнейших юридических компаний мира. Оказывает комплексные услуги международным кредитно-финансовым учреждениям и компаниям через сеть офисов, расположенных в более чем 50 городах Европы, США, Азии, Австралии, Канады, Африки, на Ближнем Востоке, Латинской Америке и Центральной Азии. Компания насчитывает 3800 юристов.

prime location

Наталья АНДРОПОВА

# Лыжный сезон для инвесторов

**На торги Российского аукционного дома выставлен крупнейший в Ленинградской области горнолыжный курорт «Красное озеро». В ходе голландского аукциона цена актива может опуститься с 700 млн до 350 млн руб.**

ТОРГИ за 100% акций ЗАО «ТВЭЛ-Курорт», оператора курорта, состоятся 19 декабря. Начальная стоимость лота — 700 млн руб. Шаг на понижение составит 10 млн. Цена отсечения — 350 млн руб. Если претенденты проявят активность, торг пойдет на повышение, в этом случае шаг составит 1 млн руб.

«Красное озеро» давно приобрело популярность на Северо-Западе. Здесь регулярно проводят всероссийские и международные соревнования по фристайлу. Туристы приезжают сюда круглый год. Место подходит и для семейного отдыха, и для организации корпоративных мероприятий. Здесь есть инфраструктура для активного времяпрепровождения независимо от сезона. Зимой доступны горнолыжные трассы, подъемники, прокат снаряжения, стадион лыжной акробатики. Летом действуют трасса для горных велосипедов, канатная дорога, спортплощадки, пляж.

Компания «ТВЭЛ-Курорт» — владелец зданий и оборудования курорта. Она обеспечивает комплексное туристическое обслуживание, деятельность спортивных объектов, прокат инвентаря и оборудования для досуга и отдыха, сдает внаем коттеджи и гостинич-

ные номера, ведет ресторанный бизнес и розничную торговлю, предоставляет в аренду транспортные средства.

В составе комплекса действуют трехзвездочная гостиница на 26 мест, 16 комфортабельных коттеджей вместимостью 2–11 человек с сауной (всего 172 места), спа-центр, кафе, ресторан, магазин, охраняемая автомобильная парковка. На правах долгосрочной аренды (до 2055 года) общество владеет пятью участками общей площадью 110 га. Территория расположена в 90 км от Петербурга, в Приозерском районе, недалеко от поселка Коробицыно. Участки можно использовать для культурно-оздоровительных, туристических и спортивных целей.

«Красное озеро» частично оттягивает поток туристов, ориентированных на аналогичные виды отдыха в Финляндии, — комментирует Дмитрий Альбрехт, начальник департамента по работе с имуществом частных собственников РАД. — Курорт очень удачно расположен. До него легко добраться. Рядом — чистейшее озеро Красное, природоохранный объект. Все это позволит будущему владельцу успешно развивать культурно-спортивный центр. Кроме

того, обширная территория представляет определенный интерес с точки зрения малоэтажной жилой застройки.

«Развлечения как бизнес сейчас набирают обороты, поэтому интерес к объекту может быть высоким, — отмечает Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development. — Этот горнолыжный курорт является одним из старейших и популярных среди жителей Петербурга. Но, по всей вероятности, будущему покупателю придется потратиться на развитие инфраструктуры».

«Заявленная цена, по-видимому, базируется на текущем доходе от курорта, — считает Евгения Тучкова, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International в Санкт-Петербурге. — Всего на территории Петербурга и Ленобласти действуют девять горнолыжных центров, однако многие из них требуют реновации. Потенциал рынка горнолыжных услуг намного выше, чем существующее предложение. Любители этого вида спорта выбирают курорт по его местоположению (расстоянию от города) и уровню трасс. Продвинутые лыжники и сноубордисты предпочитают ездить в Коробицыно и «Игору», где самые длинные (от 800 до 1210 м) склоны. Кстати, активное развитие «Игоры» может усилить конкуренцию. Поэтому, чтобы курорт мог быть успешным на фоне аналогичных площадок в Ленобласти и за границей, нужно расширять круглогодичные услуги. Здесь будут уместны рестораны различного формата, бассейны с парными, детский развлекательный центр, кинотеатр».

анонс

Наталья АНДРОПОВА

# Хлебные места Долины

**Компания «Главстрой-СПб» продает на торгах Российского аукционного дома встроенные нежилые помещения во второй очереди жилого комплекса «Северная Долина». Аукцион состоится 18 декабря.**

ВСЕ ПОМЕЩЕНИЯ расположены по адресу: Петербург, пос. Парголово, ул. Федора Абрамова, 4, лит. А. Общая площадь встроеного составляет 2623 кв. м. Помещения распределены по десяти лотам, от 98 до 743 кв. м. Стартовая стоимость — от 11,347 млн до 106,977 млн руб. Если предположить, что все объекты будут реализованы по начальной цене, «Главстрой-СПб» выручит за них не меньше 330,8 млн руб.

«Продажа коммерческих площадей «Северной Долины» — верный шаг, — комментирует предстоящий аукцион Вадим Демешенков, заместитель генерального директора «Бестъ. Коммерческая недвижимость». — Встройки в этом комплексе, несомненно, будут востребованы. Но для обычных торгов на повышение стартовая цена завышена».

Есть, впрочем, основания предполагать, что лоты удастся продать с профитом. Помещения расположены на первом этаже жилого дома, в непосредственной близости от станции метро «Парнас». Вокруг продолжают строиться новые очереди «Северной Долины» — микрорайона, рассчитанного на 80000 жителей. Рядом — промышленно-деловая зона. На Парнасе

действуют торгово-развлекательные комплексы «МЕГА-Парнас» и «Гранд-Каньон». Но стрит-ритейл развивается здесь практически с нуля, не испытывая конкуренции.

Встройки во второй очереди «Северной Долины» уже сейчас приносят доход. Все они сданы в аренду по рыночным ставкам. Договоры с арендаторами заключены на сроки от трех до десяти лет. Здесь открылись филиал Сбербанка России, гастроном, кафе, стоматология, аптека, салон красоты и детский клуб.

С самого начала подразумевалось, что первый этаж предназначается для коммерческой функции. В проект были заложены планировки помещений и инженерные мощности, необходимые для работы небольших магазинов и предприятий сферы услуг. Помимо многочисленных прохожих владельцы и арендаторы встроеного могут рас-

считывать на внимание автолюбителей, так как предусмотрены удобные подъездные пути и места для парковки.

«В современных условиях требуется новый подход к работе с покупателями. Это относится и к объектам коммерческой недвижимости, — отмечает Дмитрий Трошенков, генеральный директор ООО «Главстрой-СПб». — Соглашение, которое мы подписали с РАД, — реализация нашей политики в сфере управления недвижимостью. Цель сотрудничества — эффективная и прозрачная продажа наших нежилых помещений в короткий срок и с максимальной выгодой для компании».

«Главное достоинство выставленных объектов — то, что они находятся внутри крупного жилого массива, в шаговой доступности от непосредственного потребителя. Это лучший из возможных вариантов стрит-ритейла, — считает генеральный директор ОАО «Российский аукционный дом» Андрей Степаненко. — Дополнительным бонусом для будущего инвестора служит наличие на объектах качественных арендаторов. Рыночные ставки обеспечат доходность и инвестиционную привлекательность помещений».

«РАД NEWS» ДОСЬЕ

Компания «Главстрой-СПб» входит в строительный сектор промышленной группы «Базовый Элемент». Жилой комплекс «Северная Долина» строится в Выборгском районе, на территории в 269 га. Микрорайон получит статус отдельного муниципального образования. В нем спроектировано 2,7 млн кв.м жилья, а также около 500000 кв.м нежилой недвижимости, включая объекты торговой, развлекательной и социальной инфраструктуры. Объем инвестиций в проект составляет 75 млрд рублей. Строительство идет за счет кредитных линий Сбербанка России.

анонс

## Сберкассы в массы



На торги выставлены бывшие помещения Сбербанка на пятом этаже дома на Трамвайной ул., 1/1 в Краснодаре.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ

Адрес	Начальная цена/цена отсечения, руб.	Дата аукциона	Подробности
<b>Объекты Юго-Западного филиала</b>			
Сочи, Лазаревский район, п. Лазаревское, ул. Победы, 153	32 600 000	25.11.2013	Четырехэтажное здание, 661,7 кв.м, 5 м от остановки общ. транспорта, 230 м от моря.
Краснодар, Карасунский округ, ул. Трамвайная, 1/1	28 000 000	25.11.2013	Помещения на пятом этаже 7-этажного офисного здания, 737,8 кв.м.
Сочи, Адлерский район, ул. Ленина, 1, лит. А	25 050 000	25.11.2013	Помещения второго этажа 2-этажного здания в центре Адлера, 235 кв.м, состоящие объекта — отличное.
Ростов-на-Дону, Железнодорожный район, ул. Минераловодская, 1-3/16, лит. А	7 450 000 / 6 200 000	26.11.2013	13 комнат в составе нежилого помещения на первом этаже, на первой линии, рядом остановка общ. транспорта, 118,6 кв.м.
Ростов-на-Дону, Ворошиловский район, ул. Новаторов, 18/1, лит. А	3 800 000 / 2 300 000	26.11.2013	Нежилые комнаты на первом этаже в историческом центре города, 44,2 кв.м.
Краснодарский край, г. Ейск, ул. К. Маркса, 46	5 940 000 / 3 600 000	29.11.2013	Офисное здание с пристройкой в центре города, 132,2 кв.м.
Краснодарский край, Туапсинский район, пгт. Джугба, пер. Зеленый, 5	1 344 000 / 1 008 000	06.12.2013	Помещение на первом этаже под торговую-офисную функцию, 36,2 кв.м. Год постройки — 1978.
Краснодарский край, Туапсинский район, пос. Новомайловский, ул. Мира, 86	2 780 000 / 2 085 000	06.12.2013	Помещение на первом этаже административного здания, 74,5 кв.м. Отдельный вход.
<b>Объекты филиала в Тюмени</b>			
Курганская обл., Кетовский район, с. Кетово, ул. Космонавтов, 38	8 640 000 / 6 480 000	25.11.2013	Помещение, 583 кв.м.
Республика Саха (Якутия), Чурапчинский район, с. Чурапча, ул. Ленина, 34	960 000	29.11.2013	Административное здание, 193,5 кв.м с хозяйственными, котельной и гаражом. Продается вместе с участком 1700 кв.м.
Тюмень, ул. 8 Марта, 2/12	37 470 000	05.12.2013	Помещение на первом этаже административного здания, 381,1 кв.м. Два отдельных входа.
Тюмень, ул. Щербакова, 140/6	14 100 000	05.12.2013	Помещение на первом этаже жилого дома, 218 кв.м. Два отдельных входа.
Тюмень, ул. Ставропольская, 8/2	24 800 000	05.12.2013	Пристроенное двухэтажное здание, 339,2 кв.м.
<b>Объекты филиала в Новосибирске</b>			
Свердловская обл., г. Невьянск, ул. К. Маркса, 21	5 430 000 / 4 000 000	26.11.2013	Административное помещение с отдельным входом, 298,7 кв.м.
Иркутская область, г. Железногорск-Илимский, ул. Янгеля, 6	3 520 000 / 3 080 000	26.11.2013	Помещение на первом этаже 5-этажного здания, 288,9 кв.м.
Забайкальский край, г. Чита, Центральный административный район, ул. Красной Звезды, 58	14 383 053	26.11.2013	Административное помещение на первом этаже, 173,7 кв.м.
Красноярский край, г. Боготол, ул. Вокзальная, 9, пом. 17	2 030 000	03.12.2013	Помещение, 87,8 кв.м.
Красноярский край, г. Бородино, ул. 9 Мая, 9А, пом. 83	2 581 000	03.12.2013	Помещение, 161,4 кв.м.
Красноярский край, г. Минусинск, ул. Красноармейская, 186, пом. 117	4 265 000	13.12.2013	Помещение на первом этаже, 95,6 кв.м.
Красноярский край, г. Красноярск, ул. Борисевина, 8	10 753 000	19.12.2013	Помещение на первом этаже, 171 кв.м.
Красноярский край, г. Красноярск, пр. Комсомольский, 3А	15 837 200	19.12.2013	Помещение на первом этаже, 232,9 кв.м.
Красноярский край, г. Красноярск, ул. 2-я Краснофлотская, 15, пом. 67	8 797 000	19.12.2013	Помещение на первом этаже, 98,3 кв.м.
Красноярский край, г. Красноярск, ул. Шевченко, 44, пом. 83	6 849 000	19.12.2013	Помещение, 101,3 кв.м.

По данным Российского аукционного дома

Евгения ИВАНОВА

## хроника

## Офисы трудной судьбы

Новый офисный комплекс в Обнинске (Калужская область) выставлен на аукцион за 261,8 млн руб. Торги по поручению собственника — Сбербанк РФ — 2 декабря проводит Российский аукционный дом.

Семиэтажное нежилое здание на пр. Маркса, 70 площадью 10819 кв.м предлагается как набор из девяти нежилых помещений. Одновременно продается и участок размером около 5640 кв.м. Комплекс расположен в новой части города, в зоне с высокой плотностью жилой застройки. По мнению продавца, объект отлично подойдет под МФК с офисами и магазинами.

Это один из крупнейших долгостроев в городе. Строительство Дома предпринимателя с офисами и банковским отделением по этому адресу началось в 1990-м, но через три года прекратилось на стадии, далекой от ввода в эксплуатацию.

«Незавершенку» долгое время пытались продать, в 2007-м ее купила компания «Форт-СВ», решившая построить бизнес-центр класса А. Стройку завершили за год. Кредит на нее девелопер взял в Сбербанке, однако вернуть его не смог. За долги объект перешел в собственность кредитора.

Комплекс сдан в эксплуатацию, подведены все необходимые внутренние и внешние коммуникации, получены кадастровые паспорта. Новому владельцу предстоит привести в порядок фасады, построить систему водоотвода и выполнить внутреннюю отделку. В РАД говорят, что начальная цена — 261,8 млн руб. (24 200 руб./кв.м) — учитывает предстоящие вложения.

## Номера со скидкой



На аукцион 11 декабря выставлен гостиничный комплекс «Танаис» в Ростове-на-Дону, расположенный по адресу: ул. Береговая, 25 г/4, лит.А. На первые торги, назначенные на сентябрь, здание попало со стартовой ценой 734 млн руб. Сейчас концепцию продажи пересмотрели. Объект решено реализовать по голландской системе: начальная цена — 572 млн руб., цена отсечения — 554,9 млн.

Площадь семиэтажной гостиницы — около 6800 кв.м, участка под ней — примерно 1500 кв.м. Недвижимость оформлена в собственность. Комплекс уровня «четыре звезды» находится на правом берегу Дона, в центре города. Отель открылся в 2008 году и был заявлен как лучший в городе. С конца 2010-го здание не используется. В гостинице — 81 номер разных категорий (стандарт, люкс, апартаменты, один президентский люкс), SPA-комплекс, фитнес-центр, конференц-зал, ресторан. Есть парковка на 30 мест.

Евгения ИВАНОВА

## интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

Ирина ОЛЬШАНИКОВА:  
«Это иллюзия, что рынок консалтинга весь занят»

Российский аукционный дом намерен предоставлять услуги консалтинга как собственникам активов, которые выставляются на продажу, так и потенциальным покупателям. РАД будет не только организовывать торги, но и готовить недвижимость к продаже и консультировать, подробно раскрывая информацию о преимуществах и возможностях актива, а также финансовых, юридических и рыночных рисках, связанных с его приобретением. Подробности — в интервью с Ириной Ольшанниковой, заместителем генерального директора по стратегическому и региональному развитию ОАО «Российский аукционный дом».

— На рынке немало консультантов с хорошей репутацией. РАД готов предложить что-то особенное?

— Это иллюзия, что весь рынок занят. Наши клиенты нередко обращаются к нам по поводу активов, которые нуждаются в грамотной «упаковке». Как специалисты мы понимаем, что они хороши и спросом пользоваться будут. Но объекты не оформлены, не преподнесены так, чтобы их захотелось купить. Кто-то должен это делать. Смысл услуги в том, чтобы показать не просто здание или землю, но перспективу развития бизнеса. В этом случае об объекте будут говорить, и цена продажи в итоге окажется выше.

У нас уже есть опыт такой работы. Мы выполнили «упаковку» фирм, пакеты акций которых государство наметило к приватизации, чтобы представить их зарубежным инвестиционным компаниям в Лондоне весной 2013-го. Совсем недавно на форуме PROEstate сделали презентацию имущественного комплекса в районе Лефортово в Москве, принадлежавшего оборонному концерну «Алмаз-Антей». Чтобы покупатели смогли в полной мере оценить потенциал этого участка, мы подготовили экономический анализ. Департамент РАД по продаже имущества частных собственников на основе нормативов посчитал возможные параметры застройки (жилье, офисные помещения, торговые площади, социальную инфраструктуру). А затем мы привлекли архитекторов, которые предложили две концепции — в стиле современной и старой Москвы. У конкурентов я видела такую подачу только однажды. Наша произвела впечатление, продажа состоялась. А мы поняли, что этот опыт надо развивать.

Думаю, проблема рынка в том, что консалтинг сегодня предлагают либо оценщики, либо компании, занятые брокериджем. В первом случае анализ не подкреплен правильной подачей объекта. Во втором покупателю предлагают красивую картинку без анализа экономических показателей. В случае с РАД консалтинг вышел из оценки, к ней здесь относятся серьезно. И я считаю, что лучше, глубже всех чувствует объект, если это недвижимостью или крупный бизнес, именно оценщик. В то же время мы можем определить целевую аудиторию среди потенциальных покупателей, обеспечить грамотную рекламу с учетом специфики рынка, порекомендовать собственнику формат продажи и организовать ее.

— Вы уже даете рекомендации, как и когда лучше продавать объект...

— Мы, конечно, даем рекомендации, какую стартовую стоимость лучше установить, чтобы привлечь на торги больше участников, поскольку их соперничество за объект позволяет перешагнуть рыночную цену. Если мы не видим спроса на актив, то предлагаем голландский аукцион. В нашей практике достаточно примеров, когда, оттолкнувшись от цены отсечения, участники аукциона начинали движение вверх, и в итоге сумма сделки превышала рыночную оценку.

Но, например, года полтора назад специалисты РАД посоветовали собственнику нескольких соседних участков земли не выбрасывать их на рынок одновременно. Их выгоднее было продавать поэтапно, один за другим. Рекомендация оказалась действенной, хотя такие советы уже выходят за область «аукционного консалтинга».

Сейчас мы предлагаем организовать для клиента оценку объекта, подготовить аналитическое заключение о самом объекте и формате его продажи (от этого часто зависит итоговая цена сделки), провести исследования рынка, разработать рекламную кампанию с учетом его специфики. Также мы готовим инвестиционный меморандум, в котором содержится максимум информации о возможностях и рисках, связанных с приобретением объекта или бизнеса — все необходимое, чтобы принять решение об инвестициях.

— Кем востребованы консалтинговые услуги в большей степени — продавцом или покупателем?

— И тем, и другим. Для продавца это возможность показать все преимущества объекта. Для покупателя — увидеть перспективу своих вложений. Нередко реального потенциала, заложенного в активе, не понимает никто. Случается, что владельцы предлагают нам работать с их имуществом на основе оценочного отчета трехлетней давности и сомнительного качества, построенного на предположениях, без важных документов, без учета текущей ситуации на рынке и локальных изменений, скажем, дороги, построенной за это время рядом с объектом недвижимости.

Конечно, времена, когда собственники спрашивали, почему их склад оценивают, как магазин, а мы объясняли, что в этом качестве помещение может приносить больше дохода, — прошли. Всем уже ясно: покупатель хочет знать, как можно наиболее эффективно использовать имущество, чтобы вернуть инвестиции.

— У продавца может возникнуть желание скрыть некоторые минусы. А у потенциального покупателя — подозрения, что вы действуете в интересах владельца. Можно ли в такой ситуации рассчитывать на объективность консультанта?

— Можно. Мы сторонники честной игры и не можем рисковать репутацией. Например, несмотря на то что в штате РАД есть профессиональные оценщики, сами мы оценку никогда не делаем. РАД ее лишь организует. Этого требует корректность. Нас не должны подозревать в том, что в отчете «зарыты» неудобные факты. Есть смысл привлечь проверенных независимых оценщиков, проанализировать их отчет, оценить его качество и написать экспертное заключение.

Если актив крупный, у него срок экспозиции, как правило, большой. И мы долго работаем с ним. При назначении цены объек-

та, разумеется, объясняем собственнику, что у имущества есть определенные недостатки, что лучше получить дополнительные документы, согласования (например, если речь идет об участке земли). Потратить время, но зато продать дороже.

Будущему владельцу мы тоже готовы предоставить консультации и рекомендации, если он в них нуждается. Мы отвечаем за каждый объект, поэтому готовы вести его и после продажи. Конечно, среди покупателей немало людей, считающих, что они и сами знают, как управлять с приобретенным активом. Это их право. Но если в будущем им понадобится реализовать имущество или получить совет, мы сможем помочь на любом этапе.

— А если вас попросят выступить экспертами по сделке, в которой вы не принимаете непосредственного участия?

— Мы сделаем это. Консалтинг — самостоятельная услуга. Собственник актива может прийти к нам, даже если не собирается продавать его вообще, но не уверен, что эффективно его использует. Или, скажем, планирует сделку через десять лет и намерен за это время увеличить капитализацию.

Полный комплекс консалтинговых услуг не дешев. Работая с нами, можно начать с малого, а потом наращивать дополнительные услуги с зачетом уже понесенных затрат, раз уж мы вникли в специфику объекта. Мы заинтересованы в постоянных клиентах и можем предложить разные варианты договоров на долгосрочное сопровождение объектов. Если клиент сначала закажет экспресс-оценку актива, а, скажем, через полгода — отчет об оценке и так далее, в итоге он получит хорошее исследование, которое обязательно пригодится при продаже актива, при оформлении кредита или просто как подтверждение того, что собственник эффективно распоряжается своим имуществом.

— В отличие от других брокеров РАД предлагает аукционы. Спрос на такой формат будет расти?

— Нам бы этого хотелось. Конечно, часть рынка до сих пор находится в тени, собственники не хотят публичности в сделках с имуществом. Но ситуация постепенно меняется. Наш опыт говорит о том, что аукционная форма продажи и закупки товаров и услуг — наиболее выгодная, прозрачная и эффективная. Самый свежий пример — аварийный дом в Орловском переулке. Собственник — ОАО «РЖД» — назначил стартовую цену 12 млн рублей. В результате проведения аукциона объект ушел с прекрасным превышением — за 19 млн.

Миссия РАД состоит в том, чтобы способствовать развитию российского бизнеса за счет эффективной продажи недвижимости. Мы стараемся сделать так, чтобы в результате сделки выиграл и покупатель, и продавец.

## анонс

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## «Премиум» под градусом

На аукцион выставлены 99,98% долей ООО «Премиум Спиритс», которому принадлежит водочный завод в Кингисеппе (Ленинградская область), и права требования к нему по двум кредитным договорам в общей сложности примерно на 412,48 млн рублей.

ГЛАВНЫЙ АКТИВ предприятия — кингисеппский завод, приобретенный в 2011 году у водочного холдинга «Веда» за 270 млн руб. Покупка совершалась с привлечением кредита Сбербанка, в качестве залога оформили доли в компании. «Премиум Спиритс» не смогла погасить долг, и залог перешел в собственность «Сбербанк Капитала».

Имущественный комплекс — участки пло-

щадью около 4,6 га на территории 3-го проезда в промзоне в Кингисеппе и построенные на них цеха, склады, спиртохранилище, административный корпус и пр.

Завод, оснащенный итальянским и немецким оборудованием компаний AVE INDUSTRIES и KAISER, сдан в 2007 году. Производственный комплекс является одним из крупнейших на Северо-Западе России, имеет линии роз-

лива коньяка, водки и позволяет выпускать до 6000 бутылок в час на каждой линии. Предприятие сейчас не работает. Его недвижимость, например склады по 3000 кв.м, предлагают в аренду сторонним организациям.

Торги состоятся 9 декабря на московской площадке Российского аукционного дома. Они пройдут по голландской системе — на понижение стартовой цены. Начальная стоимость — 436,38 млн руб., цена отсечения — 201,38 млн.

По данным экспертов, победитель аукциона сможет получить в собственность все предприятие. Оставшиеся доли в бизнесе принадлежат бывшему вице-президенту торгово-промышленной группы «Кристалл» Дмитрию Раутбарту (0,02% долей).

## вопрос-ответ

## Эскроликбез



«РАД News» продолжает практику «Открытых торгов» и публикует ответы на вопросы, относящиеся к деятельности Эскрослужбы РАД. На этот раз начальник службы Татьяна Гирфанова рассказывает о правах иностранцев на покупку недвижимости в РФ.

**Вопрос. Я замужем за гражданином Швеции, мы планируем купить квартиру и записать ее на его имя. Есть ли в России ограничения для иностранцев в покупке недвижимости?**  
Ольга Будеркина

**Ответ.** Конституция РФ предоставляет иностранным гражданам и лицам без гражданства, приобретающим недвижимость, те же права, что и россиянам. Исключения касаются в основном участков, расположенных вблизи приграничных территорий (ст. 15 ЗК РФ).

Для приобретения жилья особых условий нет. Для сделки иностранцам требуются те же документы, что и россиянам, но паспорт должен быть переведен и нотариально заверен. При нотариальном оформлении сделки нужны разрешение супруги на приобретение недвижимости, брачное свидетельство. Решая, на кого оформлять жилье, необходимо продумать вопрос о налогах и налоговых вычетах. Если иностранец захочет продать недвижимость, приобретенную в РФ, ему нужно уплатить налог с продажи, так как эти доходы подлежат налогообложению (ст. 209 НК РФ). Ставка НДФЛ зависит от того, является данное лицо налоговым резидентом РФ или нет. Этот вопрос никак не связан с гражданством, а зависит только от времени нахождения продавца на территории РФ. Налоговыми резидентами являются те, кто фактически находится в России не менее 183 календарных дней в течение года (п. 2 ст. 207 НК РФ). Этот срок не прерывается на время выезда за пределы РФ для краткосрочного (менее шести месяцев) лечения или обучения. Если гражданин — резидент, уплата налога с продаж будет зависеть от срока владения недвижимостью. Свыше трех лет — налог платить не надо (п. 17 ст. 217 НК РФ), менее трех лет — 13% (ставка может быть уменьшена за счет налоговых вычетов или фактически произведенных расходов, связанных с этой недвижимостью, ст. 218–221). Налоговая ставка для нерезидентов РФ составляет 30% (п. 3 ст. 224 НК РФ) независимо от срока владения недвижимостью (п. 3 ст. 224 НК РФ), налоговых вычетов нет. Нерезиденты РФ не получают налоговых льгот и при покупке недвижимости.

Свои вопросы можно задать по телефонам: 334 71 44, 935 31 91.

## подробности

## Последний рубеж

На следующей неделе завершается экспозиция бизнес-центра класса В «Девелопмент Юг» в Краснодаре. Объект предлагается за 500 млн руб.

«ТЕКУЩАЯ СТОИМОСТЬ ЗДАНИЯ — порядка 35 000 руб./кв.м — находится на нижней границе рынка, при этом аналогов у бизнес-центра в Краснодаре нет», — комментирует Мария Конопицкая, директор Юго-Западного филиала ОАО «Российский аукционный дом». Торги посредством публичного предложения были объявлены в январе этого года при стартовой цене 1,1 млрд руб.

«Юг Девелопмент» располагается на Московской ул., 59/1, в парковой зоне,

рядом со строящимся жилым комплексом премиум-класса «Ривьера», окна выходят на Чистяковскую рощу. До центра Краснодара — 10 минут. Шестнадцатизэтажное здание площадью 14 000 кв.м продается вместе с участком 0,12 га. В состав комплекса помимо офисных помещений входят кафетерий на 150 посадочных мест, конференц-залы вместимостью от 60 до 200 человек, тренажерный зал, бассейн, подземный паркинг на 200 машин и гостевая наземная стоянка на 30 авто.

«Бизнес-центр функционирует с 2011 года, у него хорошая заполняемость и транспортная доступность, прекрасные интерьеры», — рассказывает г-жа Конопицкая. Она также отмечает хорошие планировки здания и помещений (один из авторов проекта — Шанхайский проектный институт).

Комплекс обслуживает УК Global Management Company. На его сайте перечислены арендаторы — «ВТБ24-Лизинг», Siemens, Microsoft, Esta Construction, Martinex, «ВЭБ-Лизинг» и пр. Сейчас потенциальным арендаторам предлагают офисы блоками от 58,3 до 103 кв.м.

Объект принадлежит строительно-инвестиционной компании «Девелопмент-Юг». Обременение — залог в пользу Сбербанка. Продажу банк согласовал.

## Элитные объекты недвижимости

рад  
auction-house.ru

### Видовая 2-комнатная квартира в центре Северной столицы на ул. Робеспьера, д. 20



Площадь — 53,9 кв. м. Этаж — 2.  
Окна на р. Нева  
Дизайнерский ремонт, действующий камин, респектабельные соседи

**Цена продаж: и 14 750 000 руб.**

### Жемчужина Золотого Треугольника. 3-комнатная квартира на набережной реки Мойки, д. 11



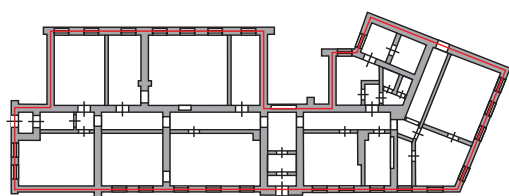
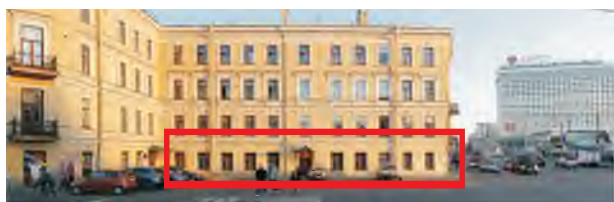
Дом 1993 года постройки. Площадь — 85 кв. м. Этаж — 5 (лифт).  
Окна на р. Мойка, купола Храма Спаса-на-Крови и в благоустроенный двор Евроремонт, балкон, статусное окружение соседей, охрана, отапливаемый паркинг.

**Цена продажи: 40 000 000 руб.**

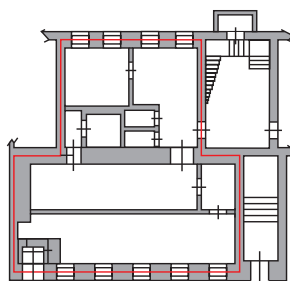
ОАО «Российский аукционный дом»

Телефоны для справок: 777-57-57, 334-71-44, 935-31-91

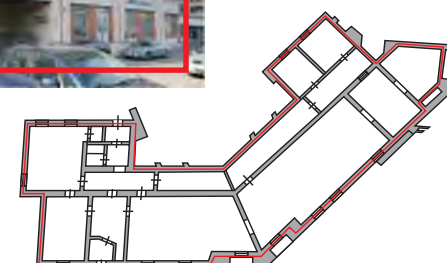
## Открытые аукционы в 2013 году

рад  
auction-house.ru**28 ноября** Наб. реки Фонтанки, д. 136

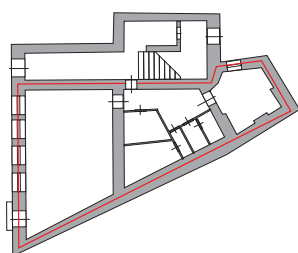
Встроенное нежилое помещение.  
Площадь – 380,7 кв. м.  
Этаж – 1. Высота потолка – 3,34 м.  
Вход – отдельный с наб. реки Фонтанки.

**Нач. цена – 32 279 490 руб.** (в т. ч. НДС 18%)**~ 84 тыс. руб./кв. м****28 ноября** 11-я линия В.О., д. 24

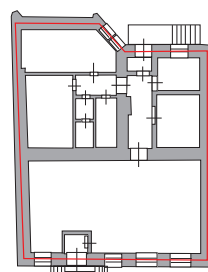
Встроенное нежилое помещение.  
Площадь – 107,7 кв. м.  
Этаж – цокольный.  
Высота потолка – 2,62 м.  
Вход – отдельный с улицы и общий с двора.

**Нач. цена – 9 233 736 руб.** (в т. ч. НДС 18%)**~ 85 тыс. руб./кв. м****28 ноября** Российский пр., д. 14

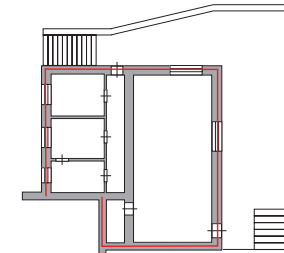
Встроенное нежилое помещение.  
Площадь – 305,0 кв. м.  
Этаж – 1.  
Высота потолка – 3,20 м.  
Вход – отдельный с улицы и отдельный со двора.

**Нач. цена – 23 341 155 руб.** (в т. ч. НДС 18%)**~ 76 тыс. руб./кв. м****12 декабря** ул. Казанская, д. 52/24

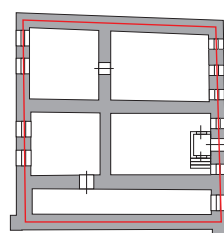
Встроенное нежилое помещение.  
Площадь – 75,4 кв. м.  
Этаж – 1.  
Высота потолка – 3,35 м.  
Вход – отдельный с Вознесенского пр. и со двора.

**Нач. цена – 8 839 000 руб.** (в т. ч. НДС 18%)**~ 117 тыс. руб./кв. м****12 декабря** Измайловский пр., д. 3

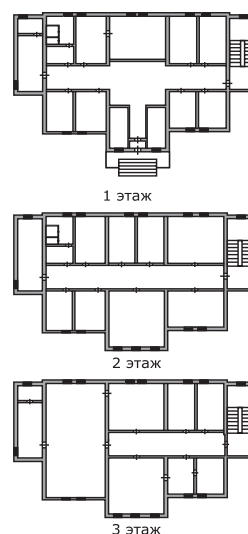
Встроенное нежилое помещение.  
Площадь – 130,2 кв. м.  
Этаж – 1.  
Высота потолка – 3,03 м.  
Вход – отдельный с Измайловского пр. и со двора.

**Нач. цена – 14 200 000 руб.** (в т. ч. НДС 18%)**~ 109 тыс. руб./кв. м****12 декабря** Народная ул., д. 16

Встроенное нежилое помещение.  
Площадь – 108,3 кв. м.  
Этаж – 1.  
Высота потолка – 2,52 м.  
Вход – отдельный с Народной улицы и с торца здания.

**Нач. цена – 10 600 000 руб.** (в т. ч. НДС 18%)**~ 97 тыс. руб./кв. м****12 декабря** Миллионная ул., д. 25

Нежилое помещение.  
Площадь – 123,7 кв. м.  
Этаж – цокольный.  
Высота потолка – 3,06/0,40 м.  
Вход – отдельный с Миллионной ул.

**Нач. цена – 13 100 000 руб.** (в т. ч. НДС 18%)**~ 105 тыс. руб./кв. м****12 декабря**г. Ломоносов,  
1-я Нижняя ул., д. 3

Административное здание совместно с земельным участком.  
Площадь зд. – 705,2 кв. м.  
Площадь з. у. – 765 кв. м.  
Этажность – 3.  
Вход – 2 отдельных.

**Нач. цена – 22 732 054 руб.** (в т. ч. НДС)**~ 32 тыс. руб./кв. м****20 декабря**

г. Всеволожск, Всеволожский пр., поз. 5



Здание «Бизнес-центра» (объект незавершенного строительства – гот. 60%).  
Общая площадь застройки 1 022,3 кв. м.  
4-этажное здание с мансардой и подвалом.  
Земельный участок площадью 2 280 кв. м.  
(передан в аренду сроком по 31.12.2014 в целях завершения строительства здания)

**Нач. цена – 150 000 000 руб.** (в т. ч. НДС 18%)