



## Общение как антикризисный рецепт

Для Гильдии, как для вузов, новый год начинается в сентябре — после съезда, который проходит на PROEstate. Мы попросили руководителей региональных представительств и комитетов РГУД отчитаться о самых ярких и запоминающихся событиях в профессиональном сообществе за деловой сезон 2014–2015 (стр. 2).

### интервью



### Алла ЭККЕРМАН: «Госпредприятие может выдержать рыночную конкуренцию»

Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости (ГУП «ГУИОН», Петербург) проходит сложный процесс преобразования из государственной структуры в рыночную. Здесь не только выполняют большие объемы госзаказа на кадастровую оценку, но и учатся отвечать на вызовы экономики, считать издержки и работать в проектном режиме. С подробностями — генеральный директор ГУП «ГУИОН» Алла Эккерман (стр. 5).

### дела корпоративные

#### Курс на конкурс

Комитет РГУД по градостроительству и архитектуре этим летом возглавил Сергей Орешкин, генеральный директор компании «А. ЛЕН». Новый руководитель намерен расширить связи архитектурного и девелоперского профессиональных сообществ. «Архитекторы плохо представляют, как структурирован бизнес девелоперов, — отмечает Сергей Орешкин. — Девелоперы, со своей стороны, не всегда знают, кто есть кто в архитектурной среде. Поэтому первая цель — взаимное изучение» (стр. 2).

### технологии бизнеса

#### Базарная практика

В рамках проекта UniMarket компания JLL открыла ярмарку «Аквариум Маркет» в ТЦ «Водный» (Москва). На площадке в 590 кв.м на втором этаже комплекса работают 30 самостоятельных fashion-точек и отдельная зона для проведения выставок и мероприятий (стр. 3).

### green-карта

#### Экономия на «зелени»



Административное здание в составе петербургского делового квартала «Невская Ратуша» получило «золотой» сертификат отечественной энергоэффективной системы GREEN ZOOM. Затраты на эксплуатацию объекта (она будет оплачиваться из городского бюджета) за счет применения энергоэффективных технологий удастся сократить на 26,6% (стр. 4).

### конференция

#### Дегустация новых форматов

Летом в Иркутске прошел первый Байкальский саммит недвижимости Российской гильдии управляющих и девелоперов, который собрал более 150 представителей строительных, девелоперских, инвестиционных компаний, архитекторов, консультантов и бизнес-аналитиков со всей страны (стр. 6–7).

### радNEWS

#### Управляющий с молотком

Российский аукционный дом создает структуру по управлению активами. Она будет предоставлять услуги в области property и facility management. Кампания по продвижению новой услуги и поиску клиентов уже стартовала. Объявить о первых сделках обещают в ближайшее время (стр. 9).



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

## 8 сентября 2015

Москва, форум PROEstate

# XIII Съезд

# НП «Российской гильдии управляющих и девелоперов»

Приезжай сам или направь делегата!

реклама

## дела корпоративные

## Осенний расчет

С начала 2015-го ряды Гильдии пополнились 26 компаниями из Москвы, Петербурга, Тюмени, Новосибирска и других городов. Публикуем список «новичков»:

1. ОАО «Квант-Н», Москва
2. ООО «Реалист», Москва
3. ГК «Балторцентр», Балашиха
4. ООО «УК «КВС», Петербург
5. ООО «Агентство оценки «Интеллект», Самара
6. ООО «Комплекс Галерная 5», Петербург
7. ООО «Национальная кадастровая служба», Петербург
8. ООО «Вавилон», Екатеринбург
9. ТРЦ «Солнечный» (юрлицо — ЗАО «ДИАС»), Тюмень
10. ТОО «БИКОМ-ИНЖИНИРИНГ», Астана
11. ОАО «Главстрой девелопмент», Москва
12. ООО «Аудит групп» (ГК VerTeam), Москва
13. ООО «Пойнт Эстэйт», Москва
14. ООО «Эс Ай Джи» (Surveyor International Group), Петербург
15. «АБАЛЭЙК ЛИМИТЕД», Астана
16. «АКВА СИТИ», Новосибирск
17. «ИнтиЛед», Петербург
18. «Овентал ФМ», Москва
19. ПСС («Петростройсистема»), Петербург
20. «Астер Линк», Москва
21. «Доверие», Петербург
22. «Меридиан констракшн», Тюмень
23. ООО «Рокет групп», Петербург
24. «Снегири», Тюмень
25. Allbau software, Москва
26. ООО «ГУН» («ГУН Девелопмент»), Пермь

## Советы для экспертов

В составе Гильдии создаются сразу два экспертных совета: по апарт-отелям (под руководством генерального директора сети апарт-отелей YE'S Александра Погодина) и по вопросам обеспечения безопасности строительных проектов и объектов недвижимости (идея принадлежит ООО «Охранная фирма «ТИТАН»).

Первый планирует работать над законодательством в сфере апарт-отелей, формированием единой классификации и стандартов управления. Второй намерен продвигать современные практики безопасности на стройках и в готовых объектах недвижимости.

## Курс на конкурс

Комитет РГУД по градостроительству и архитектуре этим летом возглавил Сергей Орешкин, генеральный директор компании «А. ЛЕН». Новый руководитель намерен расширить связи архитектурного и девелоперского профессиональных сообществ. «Архитекторы плохо представляют, как структурирован бизнес девелоперов, как достигается капитализация на этом рынке, — отмечает Сергей Орешкин. — Девелоперы, со своей стороны, не всегда знают, кто есть кто в архитектурной среде. Поэтому первая цель — взаимное изучение. Я также надеюсь, что углубленное взаимодействие Союза архитекторов и Гильдии позволит существенно расширить практику проведения архитектурных конкурсов при реализации девелоперских проектов. С этого года Гильдия также становится соорганизатором конкурсов, проводимых Союзом архитекторов».

Сергей Орешкин уже успел возглавить жюри конкурса «Молодые архитекторы в современном девелопменте», который давно является частью программы и экспозиции форума PROEstate. В этом году состязание проходит в четырех номинациях: «Диалог с водой», «Архитектура обновления», «Пространства интерактивности», «Музеи о прошлом для будущего». «Из 55 поданных работ в шорт-лист вошли 27 проектов, — прокомментировал г-н Орешкин первый этап голосования. — Среди участников доминировала молодежь из Петербурга. Работы по уровню очень разные — к сожалению, пока регионы проигрывают Москве и Питеру. Хотя удалось отстоять несколько проектов из Томска, Самары, Екатеринбурга. Участвуя в таких конкурсах, молодые архитекторы делают себе имя и первые шаги на рынке. Наша задача — публичная активность, я всегда подвигаю молодежь к участию в выставках, показах и пр. В жюри этого конкурса входят практики-архитекторы и представители четырех девелоперских компаний, работающих в разном формате. Поэтому участники получают интегрированную оценку своих работ». Выставка проектов-финалистов пройдет в рамках недели Urban Week и форума PROURBAN.

Евгения ИВАНОВА, Наталья АНДРОПОВА

## опрос

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

## Общение как антикризисный рецепт

Для Гильдии, как для вузов, новый год начинается в сентябре — после съезда, который проходит на PROEstate. Мы попросили руководителей региональных представительств и комитетов РГУД отчитаться о самых ярких и запоминающихся событиях в профессиональном сообществе за деловой сезон 2014–2015.

**Сергей ОРЕШКИН, председатель Комитета РГУД по архитектуре и градостроительству, генеральный директор архитектурного бюро «А. ЛЕН»:**



— Я только во втором полугодии стал принимать реальное участие в работе Гильдии, и меня приятно удивила большая выездная активность. В Иркутске вообще был «слет» делегатов со всей России. Массовый обмен делегациями из разных регионов вызывает у меня как члена Союза архитекторов даже легкую зависть. Недавно прибыл в Петербург большой десант из Тюмени. Гильдия организовала для них марафон по новостройкам, девелоперы показывали проекты изнутри, раскрывали секреты. Это похоже на профессиональную жизнь в Европе. Удивительно, что в России она начала складываться именно сейчас. До кризиса все были сосредоточены на зарабатывании денег.

**Сергей ВОРОБЬЕВ, председатель Инженерного комитета РГУД:**



— Лучшим событием стала стратегическая сессия, организованная для делегации из Тюмени в Петербурге. Мне нравится, во-первых, что люди не замыкаются на проблемах своего региона, ищут новые идеи. А во-вторых, выбран отличный формат для общения.

Закрытые семинары с участием Комитета по охране памятников и Комитета имущественных отношений Петербурга — очень конструктивный вариант, который позволяет добиться диалога с властью. В другой обстановке все общение ограничивается письмами бизнеса в адрес официальных структур.

Реальные плоды принесла серия мероприятий, посвященных BIM-технологиям в проектировании. К ним имел непосредственное отношение и наш комитет. Год назад для большинства девелоперов это был пустой звук, теперь они видят удачные кейсы и понимают, насколько это выгодно.

**Никита ПЕТУХОВ, полномочный представитель РГУД в Самарской области, генеральный директор консалтинговой компании REC:**



— Для меня главным событием стало мое назначение руководителем регионального представительства в начале лета. Пришлось столько работать, фактически заново запускать деятельность Гильдии в Самаре, так что я почти не отвлекался на происходящее вовне.

Самарское деловое сообщество живо откликнулось на весеннюю конференцию РГУД, проведенную с участием Российского аукционного дома. Думаю, нас ждет много интересного в ходе классификации бизнес-центров и качественной торговой недвижимости в Самаре.

**Эвелина ИШМЕТОВА, председатель экспертного совета по редевелопменту территорий, заместитель генерального директора компании RRG:**



— Для меня самым существенным стало решение о создании экспертного совета по редевелопменту, принятое летом 2015-го. В ближайшее время мы анонсируем его запуск. Всю вторую половину лета мы работали над планом мероприятий на ближайшие полгода и подбирали экспертов. Из-за сезонного спада деловой активности часть переговоров пришлось передвинуть на осень. Очень рассчитываем на общение и совместную работу с яркими людьми из бизнеса.

**Николай АНТОНОВ, председатель Комитета по офисной недвижимости, генеральный директор УК PROFMAN:**



— Байкальский саммит, безусловно, — событие года. Коллеги в регионах вообще очень отзывчивы к новым идеям и технологиям. Но в Иркутске организаторы сделали все возможное и невозможное, чтобы саммит стал праздником. В первый день всех ждал отличный ретро-тур по объектам, среди которых оказалось немало интересных. Выступления и дискуссии во второй день

были столь насыщенными, что 90% аудитории оставалось в зале до самого конца. А это очень хороший показатель.

**Наталья ДЕВЯТКОВА, полномочный представитель РГУД в Тюмени и ХМАО:**



— У меня оставалось очень хорошее впечатление наша деловая поездка в Петербург. Для тюменского представительства удачей стали деловые завтраки с четкой и чувствительной аналитикой по региональному рынку. Они всегда проходят с аншлагом. Чтобы подружиться с другими общественными организациями Тюмени, мы организовали турнир по волейболу с Торгово-промышленной палатой, «Деловой Россией», и это запомнилось и действительно способствовало нашему сближению.

**Арсений ВАСИЛЬЕВ, председатель экспертного совета РГУД по комплексному освоению территорий, генеральный директор компании «УНИСТОПстросталь»:**



— Сильный ход РГУД — создание нашего экспертного совета. В кризис крупные проекты находятся в зоне риска. А мы к тому же в последнее время перешли от подготовки территорий государством (кстати, на наши же инвестиционные отчисления) в режим «сделай сам». Совет призван объединить застройщиков КОТ, чтобы добиться синергии и привлечь внимание региональных властей к проблемам новых территорий.

**Дмитрий НЕКРЕСТЬЯНОВ, председатель Комитета РГУД по законодательству, партнер и руководитель практики по недвижимости и инвестициям компании «Качкин и Партнер»:**



— Мы разработали предложения, комментарии и экспертные мнения к ряду федеральных и региональных законодательных актов. Но особый интерес у коллег по Гильдии вызвали семинары и вебинары, посвященные структурированию сделок с недвижимостью, изменениям в Земельный и Градостроительный кодексы РФ. Некоторые из них пришлось повторять — аудитория не вешала всех желающих.

## Внимание участников рынка недвижимости!

ГИД NEWS

## ПРИГЛАШАЕМ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

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

## PDF-версия «ГИД NEWS»

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

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

## КОНТАКТЫ:

Редактор «ГИД NEWS» — Евгения Иванова, [jivanova@inbox.ru](mailto:jivanova@inbox.ru)  
 Специалист по рекламе — Юлия Левитова, (812) 327-2720 (\*146) [grig@np-inform.ru](mailto:grig@np-inform.ru)  
 (в письмах указывать — информация/реклама в «ГИД NEWS»)

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

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## Базарная практика

**В рамках проекта UniMarket компания JLL открыла ярмарку «Аквариум Маркет» в ТЦ «Водный» (Москва). На площадке в 590 кв.м на втором этаже комплекса работают 30 самостоятельных fashion-точек и отдельная зона для проведения выставок и мероприятий.**



UNIMARKET — проект создания креативных пространств в торговых центрах. Здесь продают косметику, одежду, обувь, аксессуары и другие товары молодых дизайнеров и производителей, которые выделяются на фоне ассортимента сетевых операторов. Маркет объединяет арендаторов разного формата, занимающих от 3 до 150 кв.м на небольшой срок (в пределах трех месяцев). Ротация поддерживает интерес аудитории, утверждают

в компании. Помимо ритейла ставка делается на развлекательную составляющую. «Чтобы обеспечить достаточный объем продаж каждому участнику, нужен большой поток посетителей, а значит, требуется «магнит», — объясняет руководитель направления коммерциализации департамента управления недвижимостью компании JLL Алдынай Юмбуу.

Помимо точки в «Водном» JLL уже открыла маркеты в ТЦ «Авиапарк» (под на-

званием Trend Island) и в петербургском ТРЦ «Монпансье» (LyrLOOK). «В каждом торговом центре у UniMarket свое название, ориентированное на посетителя именно этого объекта. Проекты на уровне В2С между собой никак не связаны. UniMarket решает конкретные задачи конкретного собственника: альтернативное заполнение отсутствующего fashion-сегмента, добавление сезонного предложения, lifestyle-пространства», — говорит Алдынай Юмбуу.

Идея создания UniMarket у JLL родилась во время брокериджа ТЦ «Авиапарк». На стабильном рынке поставщики и интернет-магазины без розничного формата сразу «уходили в архив переговоров», но в новых реалиях уникальный ассортимент повысил ценность подобных операторов в глазах девелопера, рассказывает г-н Юмбуу. Похожие проекты можно встретить в зарубежных комплексах, например, в торговом центре K11 в Гонконге работает K11 design store.

«В последние два года мы наблюдаем рост интереса к маркетам: торговым центрам нужно заполнять площади, а потребители устали от похожих друг на друга объектов», — рассказывает г-н Юмбуу. — Доходы торгового центра зависят от успешности участников маркета — в среднем от 5 до 40% от товарооборота».

регионы

## Аквипарк для металлургов

**В Норильске открывается первый в Красноярском крае и крупнейший в Заполярье аквапарк. Он построен по инициативе металлургического комбината «Норильский никель».**



В СЕНТЯБРЕ в составе спортивно-развлекательного комплекса «Арена» на площади Металлургов заработают аквапарк и фитнес-центр. Стройку завершили в середине июля, когда отмечали День города, День металлурга и 80-летие «Норильского никеля». Сейчас объект гото-

влет к запуску в эксплуатацию. Строительство комплекса общей площадью около 33 000 кв.м началось в 2010 году на месте недостроенного ледового дворца. Это первый подобный объект в Норильске и крупнейший в мире спортивно-развлекательный комплекс,

расположенный за Полярным кругом, говорят в «Норильском никеле».

Первую очередь: магазины с фуд-кортом, детский игровой центр и площадка для отдыха перед зданием — открыли в конце прошлого года. Во вторую входит аквапарк. В нем четыре водные горки, два детских бассейна, большой бассейн с тремя 25-метровыми дорожками, а также три гидромассажные ванны. Водный комплекс рассчитан на 1300 посетителей в сутки (около 400 человек одновременно). Помимо собственно аквапарка, здесь есть зона spa (с массажем, саунами, хамамами и солевой комнатой), фитнес-центр и экстрим-парк (роллердром и скейт-парк). «По оснащен-

ности аквапарк не уступает столичным. Он даже лучше многих действующих крупных сетевых комплексов», — говорит директор Заполярного филиала «Норильского никеля» Александр Рюмин. «Наш аквапарк будет седьмым в мире, построенным в условиях Крайнего Севера. А для Красноярского края — это первая такая постройка», — добавляет заместитель руководителя дирекции по непромышленному строительству ЗФ «Норникеля» Борис Серебрий.

Генеральным проектировщиком комплекса стала ГК «Спектрум». Она готовила рабочую документацию и осуществляла авторский надзор на площадке с начала и до окончания строительства. Команда выполнила непростую работу: нужно было задействовать конструкции недостроенного ледового дворца, а также учесть сложные климатические условия Заполярья.

стройплощадка

### Кооперация на стройке

ГК «Эталон» и УК «Экодолье Девелопмент» договорились о совместной реализации жилья. «В проектах наших компаний много общего. Мы занимаемся комплексным развитием территорий, только «Экодолье Девелопмент» занимается малоэтажкой, преимущественно в пригородах, мы же строим в городской черте», — комментирует генеральный директор «Эталон-Инвест» Даниил Селедчик. «Партнерство позволит нам увеличить охват рынка», — добавляет генеральный директор УК «Экодолье Девелопмент» Константин Филиппини. — Некоторые из наших потенциальных клиентов долго колеблются между городской квартирой и частным домом или таун-хаузом. Теперь им будет проще изучить предложения разных форматов и сделать осознанный выбор».

### Спортивно-складские рекорды

Adidas Group приобрела здание размером 120 000 кв.м в составе индустриального парка класса А+ «PNK Чехов II».

Комплекс общей площадью 316 000 кв.м расположен рядом с городом Чехов Московской области, на Симферопольском шоссе, в 49 км от МКАД и 20 км от трассы А107. Adidas Group с 2012 года арендует здесь 65 000 «квадратов».

Эта транзакция — крупнейшая в истории российского рынка складской недвижимости (из совершенных с конечными пользователями), уточняют в JLL (консультант сделки).

### Вклад беспроцентный

В условиях сократившегося спроса застройщики делают клиентам нестандартные предложения. Так, компания «НДВ-Недвижимость» объявила специальную акцию для покупателей квартир в микрорайоне «Красногорский», расположенном к северо-западу от Москвы, рядом с рекой Нахабинкой. В течение года можно будет вернуть квартиры застройщику, не теряя деньги. Застройщик обещает выкупить жилье по стоимости, указанной в договоре. Акция предназначена для клиентов, которые планируют приобрести квартиру, но не уверены, стоит ли инвестировать в недвижимость в нестабильной экономической ситуации, комментируют в компании.

### В Челнах рассветает

Компания CBRE стала эксклюзивным консультантом по маркетингу и сдаче в аренду первого качественного ТРЦ в Набережных Челнах — Sunrise City. Девелопер проекта — ООО «Санрайз Капитал», дочерняя структура инвестиционного холдинга Nayat Holding.

Новый комплекс в центре города — составная часть проекта комплексной застройки территории. В его рамках появятся жилье бизнес-класса на 3000 человек, деловой центр уровня В+ размером 10 000 кв.м и ТРЦ Sunrise City площадью 32 000 кв.м (арендуемая — 20 000 кв.м).

Открытие запланировано на второй квартал 2016 года. «В Набережных Челнах один из самых низких показателей обеспеченности торговыми площадями среди городов с населением от 500 000 жителей. Поэтому качественный объект просто обречен на успех», — говорит Михаил Рогожин, управляющий директор отдела торговых помещений CBRE.

### Главный по «Республике»



Colliers International назначена эксклюзивным брокером нового ТРЦ «Республика Плаза» в Астане. Компания обещает открыть одну из крупнейших в городе fashion-галерей более чем на 200 магазинов. Заявлены также десятизальный кинотеатр площадью 4000 кв.м, ресторанная зона и фуд-корт с 20 операторами, паркинг на 1500 машин. Генеральный подрядчик строительства — корпорация «Базис-А», заказчик — Mery Real Estate Management. Архитектурную концепцию комплекса разработало международное бюро DP Architects.

Объект возводят на пересечении проспекта Республики и улицы А. Иманова. Это первый масштабный торгово-развлекательный центр современного формата на правом берегу реки Ишим, где проживает более 80% населения города. Общая площадь мультифункционального комплекса составит 300 000 кв.м. Строительство первой очереди — по совокупности 85 000 кв.м (арендопригодное пространство — 45 000 кв.м) — началось в этом году. По плану работы завершатся следующей осенью. «Столица Казахстана занимает второе место в стране (после Алматы) по объемам розничной торговли, а обеспеченность торговыми площадями в городе составляет 300 кв.м на 1000 человек, что ниже аналогичного показателя в большинстве восточноевропейских городов», — рассуждает Баян Куатова, партнер, управляющий директор «Colliers International Казахстан».

07.09

14.30



Москва, в рамках PROestate

ОТКРЫТЫЕ ЛЕКЦИИ



\*НАЗАД В БУДУЩЕ

СПИКЕР:  
РЮРД ГИТЕМА (RUURD GIETERMA),

УРБАНИСТ И ПЛАНИРОВЩИК, ПАРТНЕР  
АРХИТЕКТУРНО-ПЛАНИРОВОЧНОЙ СТУДИИ КСАР (НИДЕРЛАНДЫ)

09.09

13.00

Санкт-Петербург, пер. Гривцова, д. 5, лит. В  
Российский аукционный дом

Вход по предварительной регистрации  
[www.proestate.ru](http://www.proestate.ru)  
[www.gud-estate.ru](http://www.gud-estate.ru)

## хроника

## Неизвестные развлечения

Mallino Development Group открыло в Екатеринбурге семейно-развлекательный центр «Планета ИГРИК». Он расположен на площади 3000 кв.м и поделен на несколько тематических зон: «Парк Юрского периода» с джунглями и динозаврами, «Космический мир» с марсианскими пушками и фантастическими сражениями и «Город будущего» с детскими велодорожками, горками и скалодромом. Помимо этого здесь есть тематические комнаты для праздников и кафе. Все оборудование произведено в Англии, Италии и Швеции, говорят в компании. Атракционы рассчитаны и на детей, и на родителей.

## На особом положении

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев подписал постановление о создании особой экономической зоны «Ступино Квадрат». Она войдет в состав одноименного проекта, реализуемого компанией MR Group. Общая площадь «Ступино Квадрат» составит 1200 га, 200 из которых пойдут под жилую застройку и объекты социальной инфраструктуры, остальное займут производства. В ОЭЗ разместятся четыре парка разной специализации: «Шматово» (пищевая и легкая промышленность, строительные материалы, логистика), «Кольчево» (потребительские товары, химическая, легкая, деревообрабатывающая промышленность), «Верзилово» (легкое машиностроение и автотром), «Петрово» (хай-тек, электроника, фармацевтика). Первые резиденты уже приступили к строительству, сообщает MR Group. Так, завод стоимостью более 5 млрд рублей возведет итальянская компания «Ирис Керамика», дочерняя структура итальянской группы Iris, специализирующейся на производстве керамики. Еще более 1 млрд рублей инвестирует мексиканская компания «Солнце Мехико», которая входит в международную корпорацию GRUMA International Food (крупнейший мировой производитель кукурузной муки и лепешек).

## Памяти президента

Девятиэтажный Центр исторического наследия первого президента России Бориса Ельцина откроется в составе «Екатеринбург-Сити» в начале ноября. 33-этажную офисную башню «Демидов», расположенную по соседству, тоже планируют запустить осенью. «Проект находится в завершающей стадии. Заканчиваются работы по внутренней отделке здания, монтируются инженерные сети», — говорит Сергей Ерыпалов, директор по капитальному строительству и инвестициям «УГМК-Холдинга» (застройщик).

На территории Центра помимо экспозиции будут работать конференц-зал, архив с читальным залом, детский центр. На церемонию открытия ждут первых лиц государства. Проект реализуется в рамках закона о центрах исторического наследия прекративших исполнение полномочий президентов России, подписанного в 2008 году.

## Недвижимость для умных



Комплекс зданий Дальневосточного федерального университета на ул. Пушкинской, 33 во Владивостоке продан на торгах за 118,62 млн рублей. Новый собственник — Дальневосточная рефрижераторная компания. Площадь исторического здания (Торговый дом братьев Синкевичей) — около 2200 кв. м. Здесь раньше учились студенты горного факультета, но по решению федерального правительства их перевезли в новый кампус на остров Русский. Вырученные на аукционе средства пойдут на возведение второй очереди учебного комплекса. Организатор сделки — компания EY, выигравшая специальный тендер в прошлом году. Помимо здания на Пушкинской улице ранее были проданы еще восемь объектов университета на общую сумму 543,5 млн рублей: казарма и гараж в городе Партизанске, административное здание, помещения, учебные корпуса и лаборатория во Владивостоке. В планах — реализация еще девяти объектов. В общей сложности за свои активы университет рассчитывает выручить несколько миллиардов рублей. Пока самая дорогая сделка совершена с историческим зданием в центре Владивостока (ул. Адмирала Фокина, 26, лит. 1 и 1а). Оно продано за 225,6 млн рублей в начале лета. Возможные варианты использования — лофт-апартаменты или офисы в стиле лофт.

## green-карта

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## Экономия на «зелени»

Административное здание в составе петербургского делового квартала «Невская Ратуша» получило «золотой» сертификат отечественной энергоэффективной системы GREEN ZOOM. Затраты на эксплуатацию объекта (она будет оплачиваться из городского бюджета) за счет применения энергоэффективных технологий удастся сократить на 26,6%.



ДЕЛОВОЙ комплекс строится компанией «ВТБ-Девелопмент» рядом со Смольным, на территории бывшего трамвайного парка. Одно из зданий в его составе (107 000 кв.м) предназначено для городских чиновников. Уже в следующем году 24 струк-

туры петербургской администрации должны переехать в современные офисы. Еще на стадии проектирования застройщик предусмотрел энергоэффективные решения, позволяющие снизить отрицательное воздействие на окружающую среду,

сделать условия работы в здании более комфортными, а также сократить эксплуатационные расходы.

Наибольшей экономии удастся достичь на отоплении. Затраты на него будут в три раза меньше, чем обычно, рассказывают в Комитете по энергоэффективности и устойчивому развитию РГUD. Это станет возможным благодаря терморегулирующим радиаторам, улучшенным оконным конструкциям и использованию приточно-вытяжных установок с рекуперацией. Уменьшен также расход энергии на работу насосов, охлаждение и пр. А такая статья, как «электрическое отопление», в будущей смете вообще отсутствует. В денежном

исчислении экономия составит порядка 3,5 млн рублей в год — 9,2 млн вместо 12,6 млн.

На объекте используют энергоэффективные светильники, системы свободного охлаждения (фрикулинга), специальные светопрозрачные окна. Остекление — энергосберегающее, сантехника — водосберегающая. Оборудование и стройматериалы — экологичные. В целом здание на 42% энергоэффективнее обычного, утверждает застройщик.

В конце лета «Невская Ратуша» получила официальный документ, подтверждающий «зеленый» статус. С 56 баллами (из 90 возможных) ей достался «золотой» сертификат.

На сегодня, по данным Гильдии, аттестацию по GREEN ZOOM прошли три объекта (все — петербургские). Помимо «Невской Ратуши» это БЦ Eightedges («платиновый» сертификат) и жилой комплекс «Триумф Парк» («золотой»). Сейчас эксперты оценивают еще восемь зданий, расположенных в обеих столицах и в регионах.

## редевелопмент

## Элита под градусом

Здание Товарищества водочного завода, складов вина, спирта и русских и иностранных вин П.А. Смирнова в Замоскворечье отреставрировано под элитные апартаменты. Инфраструктура квартала среди прочего включает винные погреба.

ЭЛИТНЫЙ КВАРТАЛ Wine House расположен на Садовнической ул., 57. В конце XIX века здесь располагался водочный завод поставщика императорского двора Петра Смирнова (производителя известной на весь мир водки), а до недавнего времени — завод шампанских вин «Корнет». В 2012 году площадку определили под редевелопмент. По проекту архитектурных бюро SPEECH и ТПО «Резерв» на территории в 1,6 га возведут семь малоэтажных домов. Они образуют каре, обрамляющее историческое здание. Общая площадь построек — около 55 000 кв. м. Работы стартовали

в конце 2013 года и полностью завершатся в 2016-м.

Трехэтажный кирпичный корпус (около 5000 кв.м) был одним из административно-производственных объектов завода. Он построен в 1888–1889 гг. по проекту архитектора Николая Воскресенского и является выявленным объектом культурного наследия. Девелопер проекта, компания «Галс-Девелопмент», вложил в реставрацию более 800 млн руб. В роли генпродюжника выступила ГК «Инжглобал». «Кирпичный особняк — жемчужина нашего квартала. Реставраторы провели работы по ремонту



В состав элитного квартала Wine House включено историческое промышленное здание, приспособленное под апартаменты.

и укреплению стен, восстановили кирпичную кладку и оконные проемы», — рассказывает Леонид Капров, старший вице-президент «Галс-Девелопмент».

Теперь в историческом здании располагаются 40 лофт-апартаментов площадью от 47 до 160 кв. м. Более 65% уже продано. Актуальные цены — от 430 000 до 500 000 за «ква-

драт». На первом этаже особняка расположится ресторан. Вся домовая инфраструктура (кладовки, паркинг и пр.) разместится под новыми корпусами. Кстати, девелопер позаботился об исторической преемственности. Для кладовых предусмотрен специальный температурный режим, чтобы в них можно было обустроить винные погреба.

МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ УРБАНИСТИКИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
9-15 НОЯБРЯURBAN  
WEEK  
2015#URBANWEEK  
URBAN-WEEK.COM

Организаторы

ARE

PROESTATE  
EVENTS

ГИД

Партнер

РБК

реклама



интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

## Алла ЭККЕРМАН: «Госпредприятие может выдержать рыночную конкуренцию»

Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости (ГУП «ГУИОН», Петербург) проходит сложный процесс преобразования из государственной структуры в рыночную. Здесь не только выполняют большие объемы госзаказа на кадастровую оценку, но и учатся отвечать на вызовы экономики, считать издержки и работать в проектном режиме. С подробностями — генеральный директор ГУП «ГУИОН» Алла Эккерман.

– ГУИОН в этом году официально празднует 20-летний юбилей. Но у организации куда более длинная история. Это дает ей какие-то конкурентные преимущества?

– Действительно, история предприятия началась в 1927 году с решения о создании первых бюро технической инвентаризации (БТИ). Затем их преобразовали в Городское управление технической инвентаризации (ГУТИ). Под современным названием ГУИОН существует с 1995 года.

Такая длинная история, с одной стороны, способствовала накоплению уникальной базы данных. С 1927 года формировался единый архив технической документации. Его наличие — наше главное преимущество, ни одна коммерческая организация таким, конечно, не располагает. В 2012 году база данных была актуализирована и переведена в электронный вид. Сегодня в архиве содержится информация более чем о 2 млн объектов недвижимости Петербурга и Ленобласти. В каждом инвентарном деле есть данные о местоположении, конфигурации, технические и экономические характеристики.

Второе преимущество — разветвленная филиальная сеть и кадры. У нас много специалистов с огромным опытом и знаниями, очень низкая текучесть. Обратная сторона — большой штат и довольно неповоротливая оргструктура. А мы уже третий год работаем в условиях открытого конкурентного рынка, меняющегося законодательства, а теперь еще и кризиса. Я не считаю это проблемой, но это обстоятельства, в которых мы находимся. Процесс адаптации проходит нелегко, отчасти именно из-за того, что предприятие долго находилось под эгидой государства.

Нам необходимо перестроить бизнес-процессы — в сфере инвентаризации, кадастровых работ, оценки, землеустройства. Надо научить специалистов более рыночному мышлению. И пока перестройка идет медленно, чем мне бы хотелось и чем требует рынок.

С другой стороны, нам, как и другим, приходится сокращать издержки. Я к этому очень аккуратно подхожу, потому что в кризис важно сохранить работоспособный коллектив, избегая неоправданного сокращения штатов. Наши специалисты принимают активное участие в создании новых методик оценки, определения арендной платы. Их научные и практические разработки используются при управлении госимуществом, при формировании городом инвестиционной политики, в градостроительном регулировании, налогообложении. Некоторых привлекают к работе над законопроектами — не только на городском, но и на федеральном уровне.

– В чем заключается оптимизация бизнес-процессов?

– Во-первых, мы пытаемся добиться комплексного подхода к оказанию услуг, чтобы, обратившись к нам, заказчик мог решить все свои задачи — от формирования объекта недвижимости до регистрации права собственности.

Во-вторых, мы совершенствуем технологии: упрощаем процедуру приема заявок, в том числе в электронном виде, даем консультации в режиме online. Для юрлиц уже два года действует «единое окно». Крупным заказчикам мы обеспечиваем сопровождение практически в ручном режиме, подобрали для этого целую команду специалистов, у которых есть навыки работы в рыночных условиях. Опыт оказался положительным, хотя полно-

го удовлетворения от того, как действует система «единого окна», у меня пока нет. Но это позволяет надеяться, что мы меняемся.

В-третьих, в условиях кризиса мы добились существенного сокращения издержек, начали оптимизацию сети, объединив некоторые филиалы.

– Во всяком случае, первое полугодие трудного 2015 года вы закончили с неплохими показателями.

– Да. По итогам полугодия выручка возросла на 114% по сравнению с тем же периодом 2014-го. Традиционно процентов 70% наших доходов поступает от инвентаризации и ведения кадастровых работ. Мы до сих пор являемся лидерами в этом сегменте рынка. Но ГУИОН сейчас не только ответственный исполнитель госфункции. Мы довольно успешно конкурируем с коммерческими структурами в области оценки, землеустройства, проектирования и консалтинга и намерены развивать эти направления. Для компаний-застройщиков теперь веден технический учет инженерных сетей, это позволяет снизить риски и издержки при благоустройстве территорий в новых жилых комплексах.

Наши специалисты выполнили более 600 отчетов об оценке по заказам городских структур, ОАО «Аэропорт Пулково», АО «Западный скоростной диаметр», других коммерческих организаций и частных лиц. Среди наших заказчиков есть представители других регионов. Например, для Комитета имущественных отношений Мурманска мы разработали методику определения арендной платы за земельные участки.

– Интересные объекты встречаются?

– Мы провели инвентаризацию нового терминала международного аэропорта Пулково, Большого драматического театра им. Г. А. Товстоногова, завода «Силовые машины», выполнили техучет объектов комплекса защитных сооружений Петербурга от наводнений, подготовили пакет документов для Кронштадтского морского завода.

Для меня самой интересной была работа с ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга». Она заняла почти год. Надо было провести инвентаризацию всех зданий и нежилых помещений в Южной зоне водоснабжения Петербурга. Заказчик хотел получить достоверную информацию о состоянии объектов, актуализировать сведения о своих абонентах, выявить неучтенных потребителей.

Еще на этапе обсуждения стали очевидны проблемы технического и документального плана. Было ясно, что придется описывать вещи, которыми мы никогда не занимались раньше: узлы учета, точки подключения. Эту совершенно новую работу мы делали в проектном режиме. Мы ее и территориально построили по-новому, применив методику «сплошного обследования» всех объектов, расположенных на территории Южной зоны водоснабжения, в которую входят пять районов Петербурга. Перенесли на юг города технику, переделали программное обеспечение. Была создана специальная программа обучения сотрудников и внедрена система электронно-информационного взаимодействия для оперативного обмена данными. Работали по выходным. Проект дался нам нелегко. Но мы его закончили с хорошим итогом: с февраля по июль

этого года обследовали 11 980 зданий и 8400 помещений. Полученные данные позволят «Водоканалу» внести изменения в договоры с абонентами и вести мониторинг. А мы поняли, на что способны.

– Такие проблемы стоят перед всеми ресурсоснабжающими организациями. Получается, здесь есть большой рыночный потенциал?

– Да. Я надеюсь, что эта история получит продолжение.

– ГУП «ГУИОН» выполнило кадастровую оценку земельных участков по заказу города, а затем довольно успешно защитило ее результаты в суде. Как это удалось?

– Оценку оспаривали собственники территорий. И в отличие от большинства регионов в Петербурге основная часть судебных решений оказалась не в пользу истцов. Мы выиграли около 40% дел об оспаривании кадастровой стоимости, определенной в 2012 году, и в 30% случаях заключили мировые соглашения. Это говорит, в первую очередь, о хорошем качестве наших отчетов и квалификации оценщиков. Юристы обеспечивают лишь сопровождение, процессуальные вещи.

Обращений в суд по оспариванию кадастровой оценки земли, проведенной в 2013 году, было значительно меньше — почти в 10 раз. И чаще всего кадастровая стоимость по результатам арбитражных разбирательств оставалась неизменной.

– В сложной ситуации оказались промышленные предприятия. Ведь площадки оценивали с учетом наиболее эффективного использования, в результате налоги возросли, а поменять функциональное назначение территорий и продать их под редевелопмент город не позволяет.

– Не готова обсуждать политику города, думаю, что за ней стоят определенные аргументы. Мы действовали в соответствии с мировой практикой. Она состоит в том, что производства выводят из городов, а бывшие промплощадки в центре используют в других целях, причем экономически это выгодно всем. И налогообложение — один из механизмов, чтобы продвигнуться вперед в этом вопросе.

– Арендаторы, желающие выкупить помещения у города, тоже часто не согласны с вашей оценкой.

– Оценкой таких помещений ГУИОН занимается давно, в последние годы — на конкурсной основе. Благодаря этой работе бюджет избежал потери более 200 млн рублей — это разница между рыночной стоимостью, определенной ГУИОН, и суммой, заявленной истцами. Исков много, в том числе и потому, что стоимость выкупаемых помещений возросла. В кризис это никого не радует, поэтому споры неизбежны. По тем, что уже рассмотрены, результаты такие: 18 решений об отказе, два мировых соглашения, шесть дел прекращено по процессуальным причинам, и один иск суд удовлетворил. Это говорит о том, что оценка помещений, выполненная ГУИОН, адекватна рыночным ценам.

– Насколько успешно проведена оценка коммерческих помещений и зданий, заказанная городом?

– Осенью прошлого года наши специалисты рассчитали кадастровую стоимость порядка 110 000 зданий и более 58 000 помещений площадью от 3000 кв.м. А недавно мы завершили оценку еще 2 млн жилых и 500 000 нежилых помещений (до 3000 кв.м.). С учетом земельной составляющей стоимость квартир оказалась в среднем в 1,66 раза выше полученной в 2012 году. Кадастровая стоимость нежилых объектов увеличилась в среднем в 1,25 раза. Это связано с курсом валют и ростом цен на строительном рынке.

– В апреле ваш заместитель Сергей Грибовский вошел в Совет по оценочной деятельности при Министерстве экономического развития. С какой целью?

– Есть острая необходимость в формировании института кадастровых оценщиков-ассессоров. В связи с изменениями налогового законодательства результаты кадастровой оценки приобрели особую важность. Участие ассессоров требуется и в работе комиссий по оспариванию оценки, и в случае судебных разбирательств. Такая модель организации налогообложения принята в большинстве развитых стран. Она доказала свою состоятельность.

У нас есть целый блок предложений по корректировке федеральных стандартов. Они касаются порядка определения и процедуры оспаривания кадастровой стоимости. К примеру, мы предлагаем уточнять результаты оценки, привлекая не только государственных, но и частных специалистов. При этом оспаривать оценку может как налогоплательщик, так и налогоплательщик.



# НОВЫЙ КАТАЛОГ

Вышел!

Каталог компаний Гильдии
←

Представительства в регионах
←

Аналитика региональных рынков недвижимости
←

Получить издание можно в Гильдии:  
+7 (812) 334-65-95; E-mail: assist@rgud.ru

## конференция

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

# Дегустация новых форматов

Летом в Иркутске прошел первый Байкальский саммит недвижимости Российской гильдии управляющих и девелоперов, который собрал более 150 представителей строительных, девелоперских, инвестиционных компаний, архитекторов, консультантов и бизнес-аналитиков со всей страны (краткий отчет о мероприятии опубликован в июльском номере «ГУД News»).



130-й квартал — одна из новых достопримечательностей Иркутска.

КРОМЕ СИТУАЦИИ на региональном рынке эксперты обсуждали современные подходы к развитию городских территорий (в том числе транспортные), инвестиционные возможности и проблемы финансирования проектов в кризис, новые форматы жилой и коммерческой недвижимости. Мы публикуем наиболее интересные фрагменты докладов.

**Александр МОРОЗОВ, руководитель проектов компании АЕСОМ (Москва):**



— Смысл городской агломерации не в том, чтобы место работы находилось рядом с домом, а в том, чтобы люди могли выбирать для себя лучшую работу из всей, что предлагает город. До 90% жителей крупных городов должны пользоваться общественным транспортом для поездок на работу. Чтобы личный транспорт обеспечил такие перемещения, в Москве, например, пришлось бы заасфальтировать 60% территории.

Для многих городов мира выходом стало внедрение интегрированных систем легкорельсового транспорта. Через центр они движутся с интенсивностью каждые 2 минуты, на окраинах маршруты разветвляются, интервал движения увеличивается. Но если бы, например, в Ганновере построили вместо скоростного трамвая метро, все эти окраинные веточки пришлось бы обрубить, возникла бы необходимость пересадки. В Карлсруэ один и тот же вагон идет по пригородной железнодорожной сети как электричка, а по улицам центра — как трамвай. У него есть и дизельный привод, и электрический, поэтому можно использовать старые железнодорожные ветки в самой отдаленной сельской местности.

Выделенную полосу для общественного транспорта в час пик все равно забивают, скорость движения падает до 5–10 км/час, но трамвай даже в самой лютой пробке показывает 18 км/

час. Выехать на рельсы с открытыми шпалами автомобиль не может. И если сделать остановки пореже, а в ключевых местах построить эстакады, скорость легкорельса будет близка к метро.

Метро сейчас строят, в основном, в Китае, Индии, где огромные пассажиропотоки. Но в городах с населением до 2 млн нет смысла зарываться под землю по всей длине трассы. Километр трамвайной линии стоит около 100 млн рублей, метро — от 4 до 8 млрд.

В городах, где введена платная парковка в центре, легкорельс позволяет семье сократить расходы на транспорт на 15–20%.

Поскольку современные трамваи не производят шума, люди готовы платить больше за квартиры в домах вблизи таких линий, подобно тому, как дороже стоит жилье возле метро. Например, в Филадельфии покупатели в среднем доплачивают за близость к легкорельсу 6,4% к стоимости квартиры, в Бостоне — 6,7%, в Портленде — 10%, в Сан-Диего — 17%, в Далласе — 24%. Частным инвесторам выгодно участие в строительстве таких линий — расходы могут быть компенсированы за счет подорожания жилья в новой застройке.

**Андрей ПЕТРОВ, генеральный директор архитектурного концерна SEMREN&MANSSON в Петербурге:**



— Мы постоянно доказываем, что архитектура и мастер-планирование могут оказывать позитивное влияние на экономику проекта. За счет простых идей и рациональных проектных решений можно поднять итоговую стоимость продукта.

В 2012 году мы взяли за проект в Колпино (в пригороде Петербурга, который строился в свое время вокруг Ижорских заводов). Речь идет о реновации застроенной территории, часть квартир передается под расселение «хрущевок».

И надо было построить эконом-класс, предложив жителям старых домов нечто привлекательное. Нам хотелось принести сюда дух Петербурга, создав из секций одного жилого дома гармоничный ансамбль уникальных «домов», вплотную пристроенных друг к другу. Прием, который мы использовали, широко применяется в Скандинавии. Мы выбрали в качестве объектов дизайна карниз, цоколь, плинтус, оконные проемы. Каждый из них разработали в нескольких вариантах. Комбинируя их между собой, сочетая разную высоту карнизов, разные цоколи, цветовые решения, разный ритм и типоразмер окон, мы добились разнообразия фасадов. Каждая секция выглядит как отдельный дом. При этом внутренние планировочные решения абсолютно одинаковые. В проекте только три дорогостоящие опции: безрамное остекление балконов, деревянные стеклопакеты и система рекуперации тепла.

Тот же принцип дизайн-кода мы применяем для проекта «Солонцы» в Красноярске, где надо было ограничиться минимальным количеством секций.

В доме, который мы спроектировали на Петроградской стороне Петербурга по заказу концерна НСС, нам удалось на 10% повысить фактическую продаваемую площадь, предложив особый тип планировки.

Сейчас мы разрабатываем концепцию и мастер-план жилого проекта на набережной реки Охты в Петербурге. Работаем крайне рационально: заказчику нужен высокий процент продаваемой площади и максимум однокомнатных квартир и студий. Мы делаем выразительный современный фасад для комплекса со стороны реки, тогда как со стороны жилого района он должен смотреться респектабельно, не диссонировать с существующей застройкой.

**Вера СЕЦКАЯ, вице-президент РГУД, президент GVA Sawyer (Москва):**



— Как грамотно структурировать финансирование девелоперского проекта без участия банков? Не нужно искать одного богатого инвестора. Лучше на каждом этапе консолидировать инвестиции по особому алгоритму.

Есть инвесторы первого уровня, готовые на начальной стадии рисковать деньгами за большую доходность, а затем быстро выйти из проекта. Их интересует доходность 14–17% годовых.

Такие инвесторы приходят на этапе изысканий, разработки концепции, иногда — проектирования. Их риски — самые высокие, поэтому капитал, вложенный на этой стадии, «взвешиваем» с коэффициентом 1,45–1,5. Эти инвесторы первого уровня — частные компании, которые делают бизнес, скупая участки, подводя к ним инженерии, меняя функциональное назначение, выполняя проектирование. После этого землю продают. Нередко они приходят с пулом партнеров. Есть венчурные фонды, созданные под такие операции.

Инвесторы второго уровня — девелоперские компании, которые не готовы входить в проект до начала строительства. Они ориентируются на доходность в 12–13%, но защищаются от рисков уже полученным разрешением на строительство, пулом арендаторов с предварительными договорами и т.п.

Третий уровень — институциональные инвесторы, страховые компании, пенсионные фонды, которые выкупают недвижимость определенного типа. Они вообще не хотят рисковать деньгами. Их

ГУД  
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

**А ты прошел?**

**Всероссийская Классификация Бизнес-центров**

**НЕЗАВИСИМАЯ ОЦЕНКА ОБЪЕКТОВ  
ПРОФЕССИОНАЛАМИ РЫНКА!**

**WWW.RGUD.RU**

**БУДЬ В ТРЕНДЕ!**

2014

**GREEN ZOOM**

**СИСТЕМА  
ПО ПОВЫШЕНИЮ  
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ  
И ЭКОЛОГИЧНОСТИ  
ОБЪЕКТОВ  
ГРАЖДАНСКОГО  
И ПРОМЫШЛЕННОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА**

**1.0**

**ИСПОЛЬЗУЙ  
эффективный  
инструмент!**

**www.greenzoom.ru www.zgud.ru**

# КОЛЛЕКТИВНЫЙ РАЗУМ

устраивает 8–10% годовых и интересуется качественно заполненный объект с потенциалом для развития, потому что они, по сути, приобретают денежный поток.

Проект Fashion House Moscow возле аэропорта Шереметьево сделан нами по этой схеме. На первом этапе — от покупки участка до создания бизнес-плана — были привлечены частные российские деньги. Инвестором второго уровня стал западный инвестфонд, причем на этой стадии доля первого инвестора была со значительным коэффициентом повышена. Объект работает уже два года, сейчас идут переговоры о его выкупе инвестиционным фондом, который специализируется на аутлет-центрах.

Многофункциональный проект в городе Котка (Финляндия) с аутлет-центром, жильем, гостиницами, развлекательной и рекреационной инфраструктурой мы на первом этапе обеспечили деньгами фонда «Династия». Сейчас ищем инвесторов второго уровня. МФК целесообразно разбить на функциональные лоты, каждый из которых может быть профинансирован своим пулом инвесторов. Генеральный девелопер берет на себя ответственность за генплан, за концепцию развития территории, связь с администрацией и обеспечивает инфраструктуру.

Ключевой момент для поиска инвестора — грамотная и убедительная концепция проекта, подтвержденная международными консультантами. У нашей компании есть имя, но к проекту в Шереметьево мы привлекли Cushman&Wakefield, чтобы они подтвердили концепцию. Чем труднее спрогнозировать денежный поток, который будет генерирован через три-четыре года, тем важнее привлечь сторонних экспертов, которые оспорят, уточнят или подтвердят ваш анализ. Также имеет значение грамотно построенная финансовая модель и наличие в проекте профессионального fee-девелопера.

## Алексей ВОЛКОВ, первый заместитель генерального директора компании «Сибавиастрой» (Иркутск):



— Сейчас девелопер очень мало может повлиять на себестоимость проекта. В Иркутске 10–12% затрат составляет цена участка, инженерия дает еще 10%, проектирование — 2–3%, 70–75% — строительно-монтажные работы, остальное — коммерческие услуги по реализации. Это если не считать затрат на управление проектом — минимальное содержание структуры, способной координировать одну-две стройки, стоит 15 млн рублей в год. Плюс НДС и налог на прибыль, содержание площадки и пр.

Застройщик не может повлиять ни на рынок земли, ни на рынок инженерных сетей и стоимость техприсоединений, ни на местные нормы проектирования. При застройке 1 га домами высотой 9 этажей мы за два года получаем на реализацию 11 000 кв.м по себестоимости 43 800 рублей за метр, не считая расходов на управление (2700 рублей на метр). Чтобы выйти на доходность в размере 20%, надо добавить еще 5700 рублей на «квадрат». В итоге мы предлагаем рынку квадратный метр по 52 000 рублей.

Но сегодня то, что планировали продавать, условно, по 50 000 рублей, приходится реализовывать за 48 000, потому что нужно завершать проект. Когда рынок сжимается вдвое, застройщик жертвует прибылью. В такой ситуации новые инвестиции под вопросом.

## Анна ПАНОВА, руководитель отдела консалтинга и франчайзинга апарт-отелей YE'S ГК «Пионер» (Петербург):



— Построив апарт-отель на 975 апартаментов в Петербурге, наша компания получила достаточный доход, чтобы задуматься о развитии сети в регионах. Сейчас мы строим отель на 456 апартаментов в Москве, проектируем еще один на 1 000 апартаментов и думаем о франчайзинге и о том, чтобы распространить гостиничные стандарты мирового уровня на сферу апарт-отелей. Мы привлекли к их формированию ведущих консультантов и операторов. Честно говоря, не стали бы проходить этот путь, если бы в России уже был хоть один профессиональный оператор для гостиниц долгосрочного проживания.

Все апартаменты мы сдаем в долгосрочную аренду, поскольку основным драйвером наших продаж были доходные программы с обязательством выплачивать инвесторам определенную сумму в месяц. Цена аренды устанавливается на 15–20% выше среднерыночной. Долгосрочные договоры позволяют уйти от фактора сезонности и снизить издержки. Штат из 50 сотрудников обслуживает 975 апартаментов, тогда как трехзвездочному отелю на 100 номеров требуется 80 человек. Текущая заполняемость комплекса — 81%.

Работая с потенциальными франчайзи, мы прежде всего детально изучаем жилой и гостиничный рынок региона. Если есть спрос на долгосрочное проживание и инвесторы, которые выкупают жилье для извлечения постоянного дохода, мы начинаем техническое сопровождение проекта. Выдаем девелоперу свои стандарты, участвуем в разработке концепции, в проектировании, как и гостинич-

ные операторы. Мы также объясняем местным продавцам специфику продукта и технологию продажи доходных программ. Важно, чтобы тот объект, которому мы передаем свой бренд, был успешен изначально.

После ввода в эксплуатацию мы проведем аудит объекта, подпишем договор о передаче бренда и возьмем комплекс в управление. Он станет частью нашей сети. Девелопер может остаться в проекте, но модель строится на продаже апартаментов. Мы — первая компания, которая развивает брендовую сеть со множеством собственников.

## Екатерина ГРЕСС, генеральный директор компании IDEM (Нижний Новгород):



— Опустевшие галереи в торговых центрах — это реальность. В регионах повсеместно встречаются новые объекты, где до 80% магазинов закрыты. Shopping Index компании Watcom показывает, что уже с марта 2014-го посещаемость торговых центров даже в Москве начала снижаться. Люди не просто экономят, они стараются даже не заходить в ТЦ, чтобы не соблазняться импульсными покупками. Некоторые сетевые бренды ушли с рынка, другие остановили развитие, перешли к оптимизации.

Что остается? Например, формат lifestyle-центра. Надо включить в проект социальные составляющие, чтобы он стал интересным местом времяпрепровождения. В lifestyle-центрах торговые площадки занимают не более 50%, остальное пространство предназначено для общения, получения новых знаний и эмоций.

Заполнить неликвидные площадки на верхних этажах помогут языковые или театральные студии, школы танцев. Люди посещают их с определенной периодичностью и могут параллельно делать покупки. Можно устроить коворкинги и рабочие станции. Те, кто приходят поработать или на деловые встречи, — это тоже аудитория ТЦ. Для зон с хорошей визуальной доступностью хороши кулинарные студии.

Есть детский формат — обучение через развлечение. Не просто игровая зона, а место для лекций, экскурсий, научных шоу.

Неплохой вариант — организация на свободных площадях единого пространства для арендаторов одной товарной группы. Например, когда под обувь отдают целый этаж. Так, в районном ТЦ в Нижнем Новгороде на 1300 кв.м собраны 27 производителей ивановского текстиля. Они оказались достаточно мощным магнитом, чтобы в этот комплекс поехал весь город. В ТЦ уровнем выше среднего можно открыть галерею дизайнеров, где они смогут арендовать небольшие пространства на несколько месяцев, представляя новые коллекции, создавая события и атмосферу.

Неплохо зарекомендовали себя спортивные пространства. Они обеспечивают трафик от 300 до 5000 человек в сутки и определенную периодичность, с которой посетители заходят в здание. А ведь после фитнеса людям надо «высохнуть» — выпить чашку чая, назначить деловую или личную встречу, купить что-то для дома.

Скейт-парки — временное кризисное решение, чтобы площадки не пустовали, потому что их посетители много денег не оставляют. Но вот детские хоккейные или акробатические клубы — то, что надо. Родители регулярно приводят сюда отпрысков, а у самих образуется время, чтобы потратить деньги.

Отличным решением в кризис становится фреш-маркет — рынок, вплетенный в структуру торгового центра. Лучший пример — ТЦ «Цветной» в Москве на Цветном бульваре, который органично включил в свою концепцию фермерский рынок. В ТЦ «Старая Деревня» в Петербурге на первом этаже действует сельскохозяйственный рынок. Один из подобных проектов нам удалось реализовать в городе с населением всего 150 000 человек.

Хорошо работающий кейс — торговый центр «Башкирия» в Уфе. Это результат реконцепции советского ТЦ, открытого в 1987 году. На нулевом уровне — фермерский рынок, который генерирует около 4000 человек в день. Далее — большая площадка хозяйственных товаров (еще 800–1000 посетителей). Многофункциональный центр, куда люди приходят оплатить услуги, зарегистрировать сделки с недвижимостью и прочее, притягивает около 2000 человек ежедневно. В ожидании своей очереди они ходят по ТЦ. Еще около 300 человек приходят в Центр плова с открытой кухней. Большая зона ресторанов с галереями, которые выходят на улицы, детский магазин — здесь нет ничего особенного. А вот интерактивный музей «Интеллектуал», контактный зоопарк, выставочный зал и творческое пространство с танцевальными залами, школой актерского мастерства Константина Хабенского, школой-студией «Тодес», а также изостудией заслуживают внимания. Сюда ежедневно приходят заниматься 600 человек. В будущем откроется еще восточный базар с антиквариатом, что-то вроде блошиного рынка.

Сейчас наступает новая реальность. Нужно менять подход к управлению, брокериджу, взгляду на поведение покупателя. Нам придется управлять объектами в другом стиле, возможно — с другой доходностью. И некоторые решения стоит протестировать уже сегодня.

## дела корпоративные

# Календарь деловых мероприятий

Российская гильдия управляющих и девелоперов регулярно проводит и поддерживает разнообразные конференции, «круглые столы», экскурсии и выставки в России и за рубежом, предназначенные для профессионалов отрасли. Предлагаем анонсы ближайших мероприятий. Подробнее о них можно узнать на сайте РГУД [www.gud-estate.ru](http://www.gud-estate.ru) в разделе «Мероприятия».

Название	Дата и город	Описание
IX Международный инвестиционный форум PROESTATE	7-9 сентября/ Москва	Главная тема PROESTATE-2015 – инвестиции в развитие в изменившихся условиях. Деловая программа состоит из 35 мероприятий. Форум тематически разделен на четыре блока: инвестиции, инновации и новые технологии, комфортная жилая среда, архитектура.
Лекция Рюарда Гитема «Возвращение к архитектуре и градостроительству»	7 сентября/ Москва	Лекция голландского урбаниста и архитектора, лидера архитектурного бюро KСАР. Выступление, основанное на опыте работы компании в Петербурге, Перми, Москве, Новосибирске, Екатеринбургe, Тюмени и Волгограде.
Пресс-конференция РГУД	7 сентября/ Москва	Пресс-конференция на тему «Новые вызовы – новые решения».
XIII Съезд членов НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов»	8 сентября/ Москва	Основная повестка – предварительные итоги работы и перспективы развития.
Пресс-конференция РГУД	8 сентября/ Москва	Темы: «Актуальные вопросы развития рынка социальных инициатив»; «Обеспечение безопасности строительных проектов на всех этапах реализации. Создание экспертного совета по вопросам обеспечения безопасности объектов недвижимости».
Презентация книги «До последнего квадратного метра: инструкция по продажам и маркетингу в девелопменте»	8 сентября/ Москва	Презентацию проведет Сергей Разуваев, соавтор книги, директор ГК «Маркетинг-Консультант». В книге рассматриваются такие темы, как планировка, благоустройство, выбор названия объектов, создание шоу-рума, инструменты и каналы продаж, продвижение объекта и пр.
Конференция «Города и территории завтра: инструментарий позитивных перемен»	9 сентября/ Петербург	Урбанистическая конференция. Ожидается выступление губернатора Петербурга Георгия Полтавченко.
Лекция Рюарда Гитема «Назад в будущее»	9 сентября/ Петербург	См. выше
V Международный культурный форум «Креативный регион – сильная страна»	11-12 сентября/ Ульяновск	Обсуждение глобальных вопросов, связанных с культурой и культурной политикой. Основные темы: ГЧП в этой области, творческие бизнесы и государство, грантовая поддержка как модель финансирования творческих проектов, развитие территории через культуру.
«Круглый стол» «Ускоренное строительство новых производств – основа для развития импортозамещения»	16 сентября/ Москва	Мероприятие в рамках выставки «Импортозамещение». Вопросы для обсуждения: что мешает строительству промышленных объектов, господдержка строительных и инвестиционных проектов, территории промышленного строительства, особенности объектов для малого и среднего бизнеса, международный опыт, лучшие региональные практики.
Международный форум высотного и уникального строительства «100+ Forum Russia»	25 сентября/ Екатеринбург	В деловой программе форума более 50 мероприятий: экскурсии по небоскрегам Екатеринбурга, пленарное заседание с участием руководства Минстроя РФ, секции, посвященные подготовке к ЧМ-2018 по футболу, архитектурному освещению высотных объектов, «зеленым» технологиям и строительству энергопассивных небоскребов, перспективам развития стального строительства и пр.
Конференция по инвестициям в гостиничный рынок России и стран СНГ	19-21 октября/ Москва	Ежегодная конференция собирает гостиничных инвесторов, операторов, девелоперов, консультантов и чиновников из разных стран для обсуждения актуальных проблем и тенденций.
Стратегическая сессия «Инвестиции в коммерческую недвижимость. Стратегия: «за» и «против»	27 октября/ Пермь	Обсуждение перспектив развития формата в актуальных условиях.
Российский Форум Маркетинга 2015	11-14 ноября/ Москва	Ведущие российские эксперты расскажут о новых тенденциях в маркетинге, практических инструментах работы, актуальных практиках.
Urban Awards 2015	20 ноября/ Москва	Ежегодная федеральная премия в области новостроек.
Российская Неделя Продаж 2015	25-28 ноября/ Москва	В рамках деловой программы пройдут мероприятия, связанные с технологиями продаж, привлечением и удержанием клиентов, отраслевыми особенностями.

По данным Российской гильдии управляющих и девелоперов

Компания «Бином» выиграла тендер на комплексное обслуживание здания ООО «Бурнефтегаз» на 2016 год. Общая площадь бизнес-центра, расположенного в историческом центре Тюмени, составляет 8668 кв. м.

**что:** Компания «Бином» (входит в холдинг «Партнер»), директор — Олег Пичкур (на фото), web: www.binom72.ru.

**где:** Тюменская область.

**когда:** Компания основана в 2004 году.

**зачем:** «Бином» предоставляет полный комплекс услуг по управлению коммерческой недвижимостью. Фирма осуществляет как техническое обслуживание объектов (содержание и ремонт инженерии, технический консалтинг, круглосуточное аварийно-диспетчерское обслуживание всех систем, включая слаботочные и систему видеонаблюдения), так и эксплуатацию зданий и прилегающей территории (клининг, вывоз ТБО, озеленение, охрана). В портфеле компании — торговые центры «Зеленый берег», «Южный», «Жемчужина», «Дарина», административные здания и офисы холдинга «Партнер», АНК «Башнефть», «Облсеверпотребсоюз», Ханты-Мансийского банка, филиала Банка Москвы в Тюмени, офисы ОАО «Сбербанк России» в Ишиме, Тобольске, Заводоуковске, бизнес-центр «Альянс». Есть опыт эксплуатации и технического обслуживания промышленных объектов, в частности производственной базы холдинга «Партнер» и производственного комплекса «Кедр». «Бином» также занимается обслуживанием жилого фонда и социальных объектов, например четырех общеобразовательных школ.



**в чем «фишка»?** В штате компании состоят квалифицированные инженеры-теплотехники, энергетики, специалисты по вентиляции и кондиционированию, слаботочным сетям и системам, инженер КИПиА. Наличие собственного персонала гарантирует бесперебойное функционирование всех инженерных систем. Круглосуточная диспетчерская служба и своя аварийная бригада, а также централизованное управление всеми подрядчиками и техническими работами обеспечивают качественное обслуживание объекта.



Торговый дом «Южный» (Тюмень).

Компания IntiLED предложила индивидуальное решение для архитектурно-художественной подсветки Дворца водных видов спорта в Казани — главной площадки Чемпионата мира по водным видам спорта, спроектированной архитектурным бюро SPEECH, бюро Ove Arup и ЦНИИСК им. В. А. Кучеренко. IntiLED поставила на объект WGB-прожекторы IntiSTARK со светодиодами белого 5000 К, зеленого и синего цветов.

**что:** Компания IntiLED, генеральный директор — Елена Красильникова, директор по развитию — Елена Белова (на фото), web: www.intiled.ru.

**где:** Головной офис компании расположен в Петербурге, проекты реализуются на всей территории Российской Федерации и в странах ближнего зарубежья.

**когда:** Основана в 2008 году, однако первые проекты ее специалисты реализовали в Беларуси еще в 2001 году.

**зачем:** IntiLED — российский производитель светодиодных светильников и систем освещения, ориентированных на профессиональное применение в различных сферах. К 2015 году с использованием светового оборудования IntiLED реализовано более 500 проектов в России, а также в Беларуси, Украине, Казахстане, Азербайджане и других странах СНГ. Среди них такие, как «Зенит-Арена» в Петербурге, «Адлер-Арена» в Сочи и здание главного железнодорожного вокзала в Адлере, флагманский «Детский мир» и Парк Горького в Москве и др. В рамках крупных проектов специалисты компании выполняют визуализацию светотехнических проектов (3D-моделирование), создают предварительные эскизные концепции освещения, оценивают и рассчитывают освещенность, занимаются расстановкой оборудования, демонстрируют светодинамические эффекты на объекте.



**в чем «фишка»?** IntiLED предлагает эксклюзивные решения для каждого проекта. Компания поставляет не только светодиодные светильники собственного производства, но и профессиональные системы управления освещением, коммутационное оборудование.

При проектировании системы освещения обязательно учитываются ее функциональность, безопасность, уместность в существующем окружении, а также энергоэффективность.



Дворец водных видов спорта (Казань).

Компания «АКВА СИТИ» открыла продажи во второй очереди жилого комплекса «Ясный берег» в Новосибирске. Он строится на берегу Оби по проекту немецкого архитектурного бюро Tilke. Здесь воплощается концепция «город-парк» с комфортными условиями для пешеходов, велосипедистов, мам с колясками и детей.

**что:** ООО «АКВА СИТИ». Директор — Владимир Мартыненко (на фото), web: www.yasnybereg.ru.

**где:** Новосибирск.

**когда:** Компания основана в ноябре 2012 года.

**зачем:** Девелоперская компания «АКВА СИТИ» вышла на рынок с проектом комплексного освоения территории площадью 40 га. Город-парк «Ясный берег» строится в партнерстве с группой «ИФД Капиталь». В проекте заложено почти 500 000 кв. м жилья и коммерческих помещений, встроенные детские сады, парк с велодорожками, первая в России детская гоночная трасса и набережная на крыше парковочного комплекса. «Ясный берег» находится в пяти минутах езды от центра Новосибирска. Сейчас компания завершает первую очередь комплекса, которая состоит из трех 26-этажных домов с детским садом и парком. Одновременно с квартирами реализуются коммерческие помещения, в которых должны разместиться магазины, аптеки, салоны красоты, фитнес-центры, прачечные, кафе и отделения банков.



**в чем «фишка»?** В проекте «АКВА СИТИ» предусмотрены яркая архитектура от немецких мастеров из Tilke Engineering и комплексный подход к созданию среды в концепции города-парка. Уделено особое внимание безопасности детей и взрослых, тщательно подобрана коммерческая инфраструктура. Компания претендует на то, чтобы создать образцовый для Новосибирска микрорайон.



Жилой комплекс «Ясный берег» (Новосибирск).

Строительная компания «Снегири» завершает крупнейший в правобережной части Тюмени торгово-развлекательный центр STAR CITY MALL. Это второй в городе ТРЦ суперрегионального формата. Площадь объекта составляет 81 000 кв. м.

**что:** Строительная компания «Снегири», число сотрудников — около 250 человек. Генеральный директор — Александр Гайдуков, заместитель директора — Ирина Михайлова (на фото), web: www.звездный72.рф.

**где:** Тюмень и Тюменская область.

**когда:** Основана в 2008 году.

**зачем:** Строительная компания «Снегири» — один из крупнейших региональных застройщиков в сегменте массового жилья. В портфеле — более 100 000 кв. м жилой недвижимости. Наиболее узнаваемые объекты — ЖК «Снегири», дом бизнес-класса «На Минской» в самом центре города, жилой дом «Абсолют». Завершается строительство первой очереди микрорайона «Звездный городок». В ближайших планах — вторая и третья очереди. Микрорайон возводится на 17 га вдоль Тобольского тракта и помимо жилья включает пешеходный бульвар, торговый центр, частный детский сад и многое другое. Особое место в портфеле компании отводится проекту STAR CITY MALL. На его территории разместятся первые в городе фитнес-центр с бассейном, каток, роллердром, а также девятизальный кинотеатр, гипермаркет «Ашан Сити», ресторан с террасой и галерея, рассчитанная на 160 магазинов и бутиков.



**в чем «фишка»?** Все проекты СК «Снегири» в Тюмени отличаются повышенной комфортностью и продуманной инфраструктурой: большие паркинги, обустроенные детские и спортивные площадки. Кроме строительства жилой и коммерческой недвижимости компания занимается капитальным ремонтом и реконструкцией различных сооружений, отделкой помещений, монтажом электросетей, поставкой стройматериалов и оборудования.



ТРЦ Star City Mall.



Инвесторов зовут на море ..... 10  
 Правительство покидает столицу ..... 10  
 РЖД торгует здоровьем ..... 11  
 Мирный офисный атом ..... 11  
 Интервью с Ириной Ольшанниковой ..... 12

**технологии бизнеса**

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

# Управляющий с молотком

**Российский аукционный дом создает структуру по управлению активами. Она будет предоставлять услуги в области property и facility management.**

«СИТУАЦИЯ в экономике привела к серьезным изменениям на рынке недвижимости, особенно в части инвестиций. Структура продаж меняется: спрос на большие по площади объекты сократился, найти покупателя на них без грамотной «упаковки» сегодня практически невозможно, — говорит генеральный директор РАД Андрей Степаненко. — Например, непрофильное имущество государственных и частных компаний, с которыми мы работаем, как раз относится к этой категории. Это не те активы, которые в нынешних условиях легко находят покупателя, они требуют дополнительных вложений: на ремонт, ребрендинг, продвижение и пр. В какие-то объекты вообще есть смысл инвестировать только ради участка. Но если собственнику не удастся заработать на продаже имущества, можно попытаться сократить расходы на его содержание, а в идеале — получить доход от аренды. Хорошо понимая специфику этого бизнеса и имея возможности для развития, мы решили освоить новый рынок. Предложив услуги полного цикла, нам удастся не только со-

здать доходное направление, но и получить больше клиентов по основной компетенции — продаже имущества». Рынок управления недвижимостью в РАД считают малоконкурентным, а спрос на услуги — высоким. Хотя вре-

плуационных услуг, сдача площадей в аренду и сопровождение договоров. Некоторые из этих позиций отданы на аутсорсинг, для других наняты штатные специалисты. При удачном развитии направления РАД

«Если собственнику не удастся заработать на продаже имущества, можно попытаться сократить расходы на его содержание, а в идеале — получить доход от аренды».

мя, выбранное для выхода в новый сегмент бизнеса, непростое, но в то же время подходящее, поскольку такие специалисты востребованы.

Кампания по продвижению новой услуги и поиску клиентов уже стартовала. Объявить о первых сделках обещают в ближайшее время.

РАД интересуется сегментом офисной и гостиничной недвижимости, а также объекты стрит-ритейла. Клиентам предложат такие опции, как оптимизация работы объектов, создание стратегии развития, организация ремонтных и отделочных работ, оказание всех видов экс-

намерен увеличивать количество собственных сотрудников и сокращать число подрядчиков.

Новая структура будет юридически самостоятельной, однако она является дочерним обществом РАД. Работать планируют по всей стране, а запустить бизнес решили в Москве. «Существующая сеть филиалов и представительств — наше конкурентное преимущество. Если в Москве собственники имеют возможность проводить тендеры и выбирать из нескольких крупных компаний, диктуют им требования по цене, объему, срокам работ и пр., то в регионах ситуация совершенно другая. Там практиче-

ски нет профессиональных структур, готовых заниматься не только новостройками А-класса с энергоэффективным оборудованием и западными арендаторами, но и советскими зданиями в плохом состоянии со сложными арендными потоками. Наша команда знает, как устроены бизнес-процессы в столицах, и одновременно в курсе ре-

гиональной специфики. Мы готовы брать за любые объекты, чтобы навести там порядок, а в будущем, при улучшении конъюнктуры, продать по более высокой цене. К моменту подготовки сделки мы будем знать о недвижимости практически все, а значит, сможем быстрее найти клиентов и реализовать актив, — рассуждает г-н Степаненко. — Дополнительным преимуществом станет опыт РАД как федеральной структуры и огромная клиентская база, созданная по ходу работы со всеми нашими партнерами: федеральным и региональным правительствами, банками, частными собственниками, госструктурами и пр.»

**новый курс**

## РАД получил страховку

Площадка «Все залого» Российского аукционного дома начала работать с Агентством по страхованию вкладов (АСВ). На ней размещается информация о реализуемом АСВ банковском имуществе.

Сегодня на площадке можно найти данные по активам 28 банков, которые проходят процедуры санации или ликвидации, в их числе: «Огни Москвы», Смоленский банк, Инстройбанк, Европейский индустриальный банк», Уралфинпромбанк, Национальный банк развития бизнеса, Нафтабанк, Восточноевропейский банк реконструкции и развития и другие. Более половины лотов — права требования к заемщикам. Значительная часть объектов продажи — оборудование для банков (оргтехника, банкоматы, мебель и пр.). Также в списках значатся предметы искусства, недвижимость, автомобили. Новые объекты поступают еженедельно. Так, на прошлой неделе на площадке появились данные примерно по 400 новым лотам. Их общее количество сейчас превышает 2500. Собственно, заключение сделок в обязанности РАД по договору с АСВ не входит, его задача как оператора площадки — разместить данные по лотам. «Первые продажи уже прошли, в ближайшие недели мы поймем, что интересует покупателей больше всего. После этого организуем кампанию по продвижению объектов», — рассказывает Дмитрий Екимов, начальник департамента по развитию электронных торгов РАД.

Напомним, что АСВ создано в январе 2004 года, оно выполняет функции корпоративного конкурсного управляющего всех несостоятельных кредитных учреждений в стране. В его обязанности входит выплата страховых сумм вкладчикам и реализация банковского имущества. «Прошедший год стал самым напряженным в истории агентства, — говорится в обращении Антона Силуанова, министра финансов РФ и председателя совета директоров АСВ, опубликованном на сайте агентства. — В 2014-м были отозваны лицензии на осуществление банковских операций у 61 банка. Общий объем страховой ответственности по этим случаям составил 189,8 млрд руб. По сравнению с 2013-м объем выплат увеличился почти вдвое, а число граждан, обратившихся за получением возмещения, — в 1,5 раза».

**приватизация**

# Сезонная распродажа

**Российский аукционный дом объявил более 30 торгов по пакетам акций, принадлежащим Федерации. Суммарная стартовая стоимость лотов превышает 7 млрд рублей.**

СЕРИЯ аукционов по пакетам акций, реализуемых по федеральной программе приватизации, начнется уже 9 сентября с продажи 21,01% акций ОАО «Фирма «Реновация». «Реновации» принадлежит недвижимость в Москве: помещения площадью 1416 кв.м и участок в Среднем Кисловском переулке, д. 3, стр. А1, а также встройка (почти 250 кв.м) на Большом Покровском бульваре; 26%-я доля в ООО «Столичный проект-КМ» и ООО «ЦентрЖилСервис-2010» (целиком).

На 15 сентября запланированы аукционы еще по трем лотам: 100% акций ОАО «Издательско-полиграфическое предприятие «Правда Севера», 100% акций ОАО «Проектно-конструкторский технологический институт экспериментального строительства и выставочной деятельности» и 100% акций ОАО «Проектно-конструкторский и тех-



В октябре пройдут торги по полному пакету акций компании «Свердловскавтодор». За последние три года предприятие шесть раз получало иски о банкротстве.

нологический институт «Индустрий-проект». Все эти пакеты уже выставлены на торги прежде. Однако они не были реализованы из-за отсутствия заявок. Сейчас их планируют продать посредством публичного предложения, т.е. на аукционах с понижением стартовой стоимости. По федеральному закону «О приватизации...» минимальная цена в этих случаях устанавливается в размере 50% от начальной. «Это повышает вероятность конкурентной борьбы на торгах», — утверждает Анжелика Иманова, начальник департамента по приватизации РАД.

Например, «Правда Севера» оценена в 175 млн рублей, соответственно, цена отсечения составит 87,5 млн рублей. За эти деньги новый собственник может получить старейшее в Архангельской области издательство (оно основано почти 200 лет назад), которое только в прошлом году напечатало более 50 млн экземпляров газет. В штате предприятия — более 250 человек, в собственности находятся несколько зданий и участков.

Продолжение на стр. 10

## хроника

## Скидки на реновацию

На 15 октября назначен аукцион по продаже имущественного комплекса ОАО «Таганрогский Кожевенный завод» на Контрской ул., 78 в центре Таганрога. Завод давно не работает, он переехал на новую площадку, недвижимость предлагают под реновацию. Это семь участков общей площадью 22,9 га с производственными зданиями (по совокупности — 50 700 кв.м). По предварительному проекту, здесь можно построить почти 200 000 кв.м жилья разной этажности и около 12 000 кв.м коммерческих площадей. Комплекс находится в Восточном районе города, рядом с Таганрогским заливом и недалеко от морского порта. Его выставляют на реализацию повторно. К октябрьским торгам собственник решил снизить цену на 200 млн рублей. Актуальная стартовая стоимость — 450 млн рублей.

## Банковские излишки

Российский аукционный дом по поручению ООО «Сбербанк Капитал» выставил на продажу 29 помещений под стрит-ритейл и офисы в разных районах Москвы, в том числе в Хамовниках (рядом с Садовым кольцом), в Крылатском, Кунцево, в Западном и Юго-Западном округах и пр. Аукционы пройдут 17 сентября.

Объекты размером от 98 до 400 кв.м предлагают отдельными лотами. Все встройки находятся в оживленных местах, недалеко от станций метро, у всех есть отдельные входы с улицы. Прежде в них располагались отделения банка. Начальная цена лотов — от 9 млн до 71,5 млн рублей.

## «Пежо» съезжает с дороги



16 сентября в рамках процедуры банкротства ООО «Автограф», бывшего дилера автомобилей «Пежо» в Калининградской области, пройдут торги по участку 1,1 га под строительство дилерского центра площадью 1400 кв. м. Территория находится на въезде в Калининград, в поселке Заозерье Гурьевского района, на первой линии федеральной трассы «А-229» (Калининградского шоссе). Сейчас на нем стоит недостроенное здание размером около 1500 «квадратов» с подземной автостоянкой. «Надел расположен рядом с коттеджным поселком «Прибрежное», поблизости практически нет магазинов. По Правилам землепользования и застройки Гурьевского района инвестор может изменить вид разрешенного использования пятна и построить небольшой магазин», — говорит Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков Российского аукционного дома (организатора торгов). Начальная цена — 25,8 млн рублей.

## Инвесторов зовут на море

Два участка на побережье Балтийского моря выставлены на торги на электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru. Они пройдут 11 сентября. Наделы площадью 18,7 и 28,4 га реализуют разными лотами. Оба относятся к поселку Поваровка Калининградской области, что в 7 км от Янтарного. Сейчас поселок активно развивается, здесь строятся несколько малоэтажных жилых комплексов. Эта территория тоже подходит для малоэтажки. Начальная цена лотов — 30 млн и 45,6 млн рублей. «Здесь есть все для комфортного проживания: рядом работают образовательные учреждения, магазины и пр. Можно обустроить индивидуальный спуск к Балтийскому морю. Транспортная доступность хорошая, но в то же время крупных автодорог поблизости нет», — комментирует Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков РАД. Землю реализуют по поручению собственника. Участки заложены по кредиту в Бинбанке, ипотека будет закрыта после продажи лотов.

## приватизация

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## Сезонная распродажа

Начало на стр. 9

Два самых дорогих предприятия, стартовая стоимость каждого из которых превышает 1 млрд рублей, будут продавать одними из последних. Речь идет о полных пакетах акций ОАО «Свердловскавтодор» и ОАО «Распорядительная дирекция по печати».

Аукцион по «Свердловскавтодору» назначен на 26 октября. Это предприятие — крупнейший региональный подрядчик по строительству и обслуживанию автомобильных дорог. На нем работают 2485 человек. Компания занимается строительством, капремонтом, реконструкцией и содержанием дорог по всей Свердловской области, а также сопутствующих сооружений — мостов, эстакад, виадуков и пр. Филиальная сеть насчитывает 15 точек, у предприятия есть 14 дорожных ремонтно-строительных управлений и собственный проектный институт. Управляется предприятие из Екатеринбурга. Общая площадь принадлежащих ему участков — более 32 га, зданий — 202 000 кв. м. Выручка за прошлый год — 2,3 млрд рублей (на 30% меньше, чем в 2013-м), убыток по итогам года — 2,5 млрд рублей, задолженность по кредитам — 1,089 млрд рублей, перед поставщиками и подрядчиками — 556 млн. В июне акции пытались продать за 2,45 млрд рублей, однако заявок от участников не поступило. К октябрьским торгам отчет об оценке устарел, а новый показал, что актуальная стоимость ОАО снизилась более чем вдвое — до 1,05 млрд рублей. Цена сформирована с учетом значительно ухудшившихся финансово-экономических пока-



Основной вид деятельности многих продаваемых компаний — сдача в аренду объектов недвижимости. Например, ОАО «Распорядительная дирекция по печати» принадлежит часть крупного торгового комплекса «Черемушки».

зателей предприятия, объясняют в РАД. Этот аукцион, возможно, завершится сменой собственника компании. О намерении участвовать в нем недавно заявил «Новосибирскавтодор».

## ГЛАВНОЕ — МЕТРЫ

Полный пакет ОАО «Распорядительная дирекция по печати» выставлен на продажу впервые. Аукцион по нему пройдет 9 декабря, стартовая цена превышает 1,27 млрд рублей. Несмотря на название, компания никакого отношения к печати не имеет, основные виды деятельности: сдача в аренду и управление недвижимостью. Дирекции принадлежат часть площадей бизнес-центра «Большой Тишинский 38» и помещения в торговом центре «Черемушки» (оба находятся в Москве), а также доли участков под этими объектами. Офисное здание находится в Большом Тишинском переулке, между улицами Большая Грузинская и Пресненский Вал. Ближайшая станция метро — «Улица 1905 года». Бизнес-центр относится к классу В. Кроме офисов, здесь есть гостиница, магазины, аптека, турагентство, медицинский центр, салон кра-

соты, фитнес-клуб, бюро переводов и курьерских услуг, студия йоги. Владелец части площадей и оператором является FortexConsultingGroup. Госкомпания принадлежит помещению общей площадью 8640 кв. м. ТЦ «Черемушки» расположен на Профсоюзной улице, недалеко от станции метро «Новые Черемушки». В нем работают магазины бытовой техники, электроники, мебели, одежды, товаров для детей, продуктовый супермаркет, салоны связи.

Владелец большей части площади и оператор — компания CityRent. В собственности дирекции находятся 11 772,8 кв. м.

Общая выручка ОАО за 2014 год составила 180,2 млн рублей, чистая прибыль — 17 млн рублей.

Еще одно предприятие с инвестиционно привлекательными активами — ОАО «Производственный и научно-исследовательский институт по инженерным изысканиям в строительстве» (ПНИИС), торги по которому назначены на 11 ноября. Институт действующий, он специализируется на работе в особо сложных природных условиях. Ему принадлежат помещения и здание общей

площадью около 6500 «квадратов» в Окружном проезде в Москве, лаборатории во Владимирской и Нижегородской областях, гараж в городе Лабитнанги, а также здания с участком площадью 3,5 га в Адлерском районе Сочи. Стартовая цена предприятия — 638,3 млн рублей.

В РАД обращают внимание потенциальных инвесторов на акции московского издательского центра «ПАТЕНТ» (начальная стоимость — 350 млн рублей). Компании принадлежит 2 га на Каширском шоссе с недостроенной площадью около 3600 «квадратов».

## ТОВАР ИЗ ЗАПАСНИКОВ

В списке объектов также фигурируют акции Красноярского треста инженерно-строительных изысканий (287 млн рублей), Московского центрального треста инженерно-строительных изысканий (390 млн руб.), Национального резервного банка, нескольких дорожных эксплуатационных предприятий, институтов, санатория «Аврора» и пр. «После относительно тихого лета мы объявляем торги по акциям многих крупных компаний с хорошими активами, а также реализуем посредством публичного предложения акции, не проданные ранее. В ближайшее время опубликуем сообщения по нескольким объектам, в том числе уникальным, которые прежде не попадали на аукционы. Государство сейчас вместе со всеми ищет пути оптимизации затрат и старается получить дополнительные доходы. Поэтому приватизация объектов, особенно если она уже была согласована, станет набирать обороты», — говорит г-жа Иманова.

## анонс

## Правительство покидает столицу

Правительство Московской области планирует до конца года продать два здания в столице. Решение о сроках реализации остальных активов примут в зависимости от ситуации на рынке недвижимости.

НА 20 ОКТЯБРЯ назначены торги за здание в Барашевском пер., 4 площадью 2550 кв.м. К продаже также готовится дом на Ярославской ул., 23 площадью 3670 кв.м. Сейчас их занимают структуры областного правительства.

На торги лоты попадут, как только чиновники переедут в Красногорск, предположительно это произойдет в октябре. Напомним, что по решению руководства региона все об-

ластные министерства и ведомства будут работать в местном Доме правительства и в бизнес-центре, который сейчас строится рядом с ним. Собрать их вместе планируется к 2018 году. После этого на баланс области останутся свободные здания в Москве общей площадью около 50 000 кв. м. В частности, на Сретенке располагаются Главное контрольное управление и Управление материально-технического, транспортно-

го и санаторного обеспечения и пр. Несколько ведомств зарегистрированы на Садовой-Триумфальной улице (две постройки по соседству, изъятые из хозяйственного, проданы в начале года). Все эти активы будут приватизированы.

Здание в Барашевском переулке выставлено на аукцион за 415 млн рублей. Предварительная стоимость дома на Ярославской улице — 300 млн. Точную цифру определяют по итогам

рыночной оценки. Реализацией объектов занимается Российский аукционный дом (в рамках пятилетнего контракта).

Напомним, что в конце лета региональное правительство также анонсировало продажу 49,95% ОАО «Энергосбытовая компания Московской области» (ЭСКО) по начальной цене 75 млн рублей, 50% акций ОАО «Рекламный центр Московской области» (68 млн рублей) и 13 объектов недвижимости в Москве и Подмосковье. Они будут реализованы в рамках прогнозного плана приватизации областного имущества на 2015–2017 годы. Первые аукционы по этим объектам также объявлены на 20 октября.

## prime location

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## Мирный офисный атом

**Концерн «Росэнергоатом» объявил торги по 100% акций АО «Потаповский», которое владеет административным зданием рядом с Чистыми прудами, внутри Бульварного кольца столицы. Начальная цена — 1,324 млрд рублей.**

КОМПАНИИ принадлежит шестиэтажный бизнес-центр в Потаповском переулке, д. 5, стр. 4 площадью почти 6700 кв.м и участок под ним (1800 «квадратов»). Право собственности на них — единственный актив предприятия. Долгов у АО «Потаповский» нет.

Здание с огромными арочными окнами и оригинальными эркерами признано памятником архитектуры. Оно построено в начале XX века по проекту архитектора Отто фон Дессина. Изначально это был доходный дом, в советское время его приспособили под квартиры.

С 1973 года здание используется как нежилое.

В 2011 году здесь прошел капитальный ремонт. Офисный центр относится к классу В. Арендаторам предлагается почти 5700 кв.м. В числе преимуществ — расположение в центре Москвы, хорошая транспортная и пешая доступность. В пяти минутах ходьбы находится станция метро «Чистые пруды». Для автомобилистов — удобный выезд на Бульварное кольцо и улицу Мясницкую.

Из инфраструктуры имеются кафе, ресторан, магазин, ап-

тека, отделение банка, банкомат. Свободные площади сейчас предлагают по 18300 руб./кв.м в год (на четвертом этаже) и по 19000 руб./кв.м в год (на шестом).

Собственник предлагает несколько вариантов использования актива: можно оставить все как есть и по-прежнему сдавать здание под офисы, реконструировать его под жилье или приспособить под гостиницу.

Торги пройдут 21 октября на электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru. Сумма задатка для допуска к аукциону — 66,2 млн



Офисное здание в Басманном районе столицы можно реконструировать под жилье или гостиницу.

рублей. Его шаг — 1,3 млн рублей. Заявки от потенциальных участников принимают до 19 октября.

## анонс

## Шопинг для инвесторов

**К продаже готовится ТРЦ «Эльград» в Подмоскowie. Он построен в 2008 году и практически заполнен арендаторами.**

КОМПЛЕКС «Эльград» находится в г. Электросталь, на пр. Ленина, 10, лит. Б и считается одним из крупнейших торговых объектов на востоке Подмоскowie. Общая площадь здания — почти 60 000 кв.м. В нем два надземных этажа, подвал, антресоли, двухуровневая автостоянка. Продается он вместе с тремя земельными участками (по совокупности — около 3,5 га), оформленными в аренду.

Объект оборудован лифтами, эскалаторами и траволаторами, обеспечивается теплом и электроэнергией от автономной электростанции и энергоцентра мощностью 4 МВт. Есть горячее и холодное водоснабжение, водопровод и вентиляция, пожарная и охранная сигнали-



зация, телефонная линия, ТВ.

Это не просто имущественный комплекс, а успешно действующий бизнес, уверяют в Российском аукционном доме (продавец). Арендаторная площадь «Эльгра-

да» составляет 37 439,6 кв.м. Здесь работают магазины известных брендов, например Colin's, Reebok, Adidas, SASH, Columbia, Ecco, Carlo Pazoni, «Рив Гош» и пр.

Есть мебельные магазины,

строительный и продуктовый гипермаркеты, развлекательная зона с многозальным кинотеатром, детским центром и фуд-кортом, наземная и подземная парковки. «Якорные» арендаторы — DVI-Cinema, «М.видео», «Детский мир», SPAR.

Объект рассчитан на жителей Электростали, соседних Ногинска, Электрогорска, Павловского Посада и транзитных покупателей, выезжающих из Москвы.

«Эльград» принадлежит структурам Сбербанка, который получил его от обанкротившегося ООО «ПТК «Комфорт-сервис».

Два года назад в ходе банкротства должника ТРЦ пытались продать за 1,7 млрд рублей, но инвесторов не нашлось. На этот раз продавец пока держит в секрете сумму, запрашиваемую собственником.

## регионы

## РЖД торгует здоровьем

**Российские железные дороги продолжают распродажу непрофильных активов. В ноябре с молотка уйдет оздоровительный комплекс «Железнодорожник» в Ярославле.**

САНАТОРИЙ-профилакторий «Железнодорожник» состоит на балансе АО «РЖД-Здоровье». Он расположен на ул. Павлика Морозова, 7, в центре Ярославля, рядом с парком и недалеко от железнодорожного вокзала.

«Внешне профилакторий выглядит, как современное здание», — написано на сайте РЖД. Оценщики считают его состояние удовлетворительным, состояние отделки — хорошим. Это типичный санаторий, построенный в 1990-е: без особых удобств и развлечений, но со сложившимся контингентом отды-

хающих. На TripAdvisor ему дана оценка 3,5 балла. В этом году «Железнодорожник» не функционирует, как утверждают в РЖД — временно. Обычно же профилакторий работает круглый год, принимая на лечение пациентов с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистой системы, нервной и дыхательной систем и пр. Стоимость размещения на 2014 год — от 2200 рублей за человека в сутки. Есть номера категории «эконом» (с удобствами на блок), «люкс» и «апартаменты» (состоящие из двух комнат и оборудованные бытовой техникой).

В имущественный комплекс входит одноэтажное грязехранилище, трехэтажный лечебный корпус, спортивно-оздоровительный центр. Общая площадь зданий — почти 5000 кв.м. Они расположены на участке размером 1,5 га. Предприятие использует землю на правах долгосрочной субаренды (договор заключен до 2057 года).

Начальная цена лота — 157,4 млн рублей. Торги назначены на 19 ноября. В тот же день РЖД попытается продать действующий мини-отель в составе санатория «Октябрьский» на берегу Черного моря. Гостиница на ул. Плеханова, 55 в Сочи рассчитана на 29 постояльцев (16 номеров). Ее площадь — 1300 кв.м, размер прилегающего участка — 2700 кв.м. Трехэтажное здание с мансардой и цокольным этажом построено в 2001 году. Стартовая стоимость отеля — 90 млн рублей.

## хроника

## Меняем тонны на рубли

Юго-Западный филиал РАД готовит торги на право аренды участка на берегу Азовского моря, на территории порта Темрюк. Он предназначен для размещения морского терминала. Потенциальным инвесторам предлагают в долгосрочную (до 2056 года) аренду 3,1 га в западной части порта у канала Глухой в дельте Кубани. Плата по договору — около 250 000 рублей в год. Правообладатель земли — ОАО «Кубанское речное пароходство». Компания планировала построить здесь комплекс стоимостью \$45 млн, способный обрабатывать 2 млн тонн грузов в год, но недавно от своего проекта отказалась. Стартовая цена права аренды — 65 млн рублей.

Темрюк — международный порт на Таманском полуострове в Краснодарском крае, открытый для навигации практически круглый год. Через него везут генеральные и наливные грузы (то есть сжиженные углеводородные газы и химические вещества), а также навалочные и насыпные. Грузооборот по итогам прошлого года составил 2 млн тонн.

## Техническое предложение

Здание с участком, принадлежащее Нижегородскому машиностроительному заводу (НМЗ) на пр. Героев, 46 в Нижнем Новгороде, выставлено на торги. Строение — техническая станция площадью менее 1000 кв.м, размер участка под ней — 400 «квадратов». Начальная цена лота — 29 644 000 рублей, шаг на повышение — 1 млн руб.

Аукцион назначен на 13 ноября. Его проведет Российский аукционный дом, заключивший с НМЗ договор о продаже непрофильного имущества.

## Долги разложат по полочкам

Шестая ежегодная конференция «Управление проблемными кредитами и залоговым имуществом: практика банков 2015» пройдет 16 сентября в конференц-зале Российского аукционного дома в Москве. По данным Банка России, долги населения перед банками на 1 мая 2015 года достигли 10,8 трлн руб., из них 3,6 трлн руб. — по ипотеке. Просроченная задолженность крупного бизнеса — 4,2%, малого и среднего — 10,3%. При этом значительная часть проблемных кредитов крупных компаний скрыта в реструктуризациях и не отражается в просрочке, утверждают эксперты. С учетом этого ее реальный показатель значительно выше — 23,2%.

На конференции будет представлен обзор просроченной задолженности в корпоративном секторе и розничном кредитовании и прогнозы по ситуации в отрасли. Специалисты расскажут о реструктуризации проблемных активов, вариантах сотрудничества коллекторских компаний и банков, оценке ликвидности залогов и пр. В роли модераторов выступят Сергей Акинин, директор департамента по работе с проблемными активами ПАО «АКБ «Связь-банк», и Константин Раев, директор НП «Профессионалы электронного рынка», первый заместитель генерального директора ОАО «Российский аукционный дом».

## Метры от Сбербанка



На 30 сентября назначены торги по шести нежилым помещениям в Петербурге, в которых ранее располагались отделения Сбербанка. Самое большое — 187,6 кв.м на Дачном пр., 33, корп. 1, лит. А. Его оценили к аукциону в 14 948 000 рублей (79 700 руб./кв.м). Самая компактная встройка — 67,5 кв.м на пр. Энгельса, д. 94, корп. 1, лит. В. Ее начальная стоимость — 6 763 000 руб. На проспекте Энгельса продаются еще два помещения (единым лотом) — в доме 21, лит. А. Это смежные встройки общей площадью 141,9 кв.м. Стартовая цена — 18 237 000 руб. Два объекта находятся на Васильевском острове, они выставлены по отдельности: 96,5 кв.м на Малом пр. В.О., д. 48, лит. А (9 932 000 руб.) и 89,7 кв.м на Гаванской ул., д. 47, лит. Г (8 130 000 руб.). Последний лот — 133,8 кв.м на Апрельской ул., д. 6, корп. 1, лит. А. Его предлагают за 11 820 000 руб. Встройки расположены на первых линиях магистралей, имеют витринные окна, обеспечены коммуникациями. Их целесообразно использовать под магазины или предприятия сферы услуг.

А 25 сентября пройдут торги за помещение площадью почти 700 кв.м в доме 3 на Воровской улице в Кингисеппе (Ленинградская область). Встройка занимает первый этаж жилой пятиэтажки, построенной недалеко от железнодорожной станции. Начальная цена — 25 354 400 руб.



**интервью**

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

# Ирина ОЛЬШАНИКОВА: «Время экономить и покупать»

Несмотря на рецессию в экономике, на рынке осталось немало людей и компаний, готовых приобретать подешевевшие активы. К такому выводу пришли специалисты ОАО «Российский аукционный дом», проанализировав сделки, проведенные компанией за последний год. Во всех регионах их число значительно выросло. С подробностями — заместитель генерального директора компании Ирина Ольшаникова.

**– Российский аукционный дом сделал довольно необычный анализ: сравнил конъюнктуру в докризисный период (с середины 2013-го до середины прошлого года) с тем, что происходило на рынке коммерческой недвижимости после. Какие тенденции удалось выявить?**

– Вопреки всеобщим опасениям рынок не замер, а, наоборот, активизировался. Кто-то, безусловно, уходит, но это, скорее, зарубежный бизнес, ставка на который с учетом тренда на развитие внутреннего производства сегодня неуместна. Отечественный бизнес остается, но видоизменяется. Курс на импортозамещение активизировал те области экономики, которые на протяжении десятков лет были мало востребованы. Начинается развитие сельского хозяйства, машиностроения, химической промышленности, IT-индустрии и пр. Все это требует инвестиций и площадей для реализации проектов. Именно этими процессами обусловлена активность на рынке недвижимости. Бизнес ищет дополнительные источники для развития и проводит инвентаризацию своего имущества, чтобы оптимизировать затраты на его содержание и получить средства от реализации избыточных активов. С другой стороны, компании ищут площади для работы, отвечающие актуальным потребностям. Излишки, нажитые на волне денежной эйфории, оптимизируются. Предприятия перестают «ожиревать», начинают считать деньги, переезжают в более скромные офисы, продают непрофильные активы, собирают средства на развитие с учетом нынешних запросов рынка. Тот, кто этого не делает сегодня, завтра уйдет с рынка. Все это понимают.

Сегодняшние процессы в экономике можно охарактеризовать как глобальное оздоровление рынка.

С учетом всего этого понятно, что объем предложения растет. К компаниям, госкорпорациям, крупнейшим собственникам недвижимости, всерьез приступившим к продаже излишков, добавились банки, которые реализуют стрессовые активы. Рынок насыщен, и это рынок покупателя. Сроки экспозиции объектов, выставленных на реализацию, выросли.

Но при этом спрос тоже сохраняется. Судя по нашим сделкам, он даже увеличился.

Хотя, разумеется, продавцам приходится снижать цены. Сделки, прошедшие с участием РАД, свидетельствуют, что коммерческая недвижимость в разной степени подешевела во всех регионах. Скажем, в Москве и Петербурге рынок встречек просел не очень сильно, тогда как в других регионах их стоимость уменьшилась значительно, например, в Новосибирске дисконт составляет до 30%, в Нижнем Новгороде и Казани — до 20%.

**– Тем не менее затишье, которое наблюдалось зимой, позади? У кого-то есть деньги, планы на будущее и спрос на подешевевшие активы...**

– Стагнация не может длиться вечно. Рынок замирает ровно на то время, которое ему необходимо, чтобы осознать новые условия. Сейчас вектор развития экономики четко обозначен. Те, кто собирается жить и работать здесь, должны перестроить деятельность под существующие реалии. На самом деле таких шансов, как сейчас, у бизнеса, скорее всего, уже не будет. Отсутствие конкуренции со стороны иностранных производителей — то, о чем мечта-

ли наши компании на протяжении всего постсоветского периода. Мы еще в самом начале пути, следующий год будет более показательным. Но уже сегодня ясно, что продажи растут. Если говорить о сделках, заключенных РАД, за прошедший год (с августа 2014-го по август 2015-го) их число выросло в 3,5 раза. По разным регионам объемы продаж увеличились в полтора-два раза. В Краснодаре, Самаре, Владивостоке даже больше. Есть и предложения практически во всех сегментах рынка, и покупатели на все группы активов.

Мы смотрим в будущее с оптимизмом: тяжелые времена закончатся, в выигрыше останутся те, кто правильно инвестировал. Сейчас самое время покупать. До конца года рынок будет только активизироваться, а интересных объектов будет попадаться в предложении все больше.

**– Что ищут покупатели на падающем рынке?**

– Самые разнообразные активы. Традиционно ликвидны классические объекты стрит-ритейла и небольшие встройки для малого бизнеса. Но вот, например, в начале августа мы продали за 186 млн рублей виллу в Сочи площадью 1200 кв.м при стартовой цене 150 млн. Было несколько участников и еще больше тех, кто интересовался объектом. Кто бы мог подумать, что в кризис будет спрос на виллы в Сочи? Сейчас подбираем банк подобных вариантов, потому что видим потенциальных клиентов.

**– Какой у вас прогноз на 2016-й?**

– На рынок выйдет много объектов по весьма привлекательным ценам: участки самого разного назначения, в том числе сельскохозяйственного, здания, акции различных предприятий.

**– РАД почти втрое больше, чем раньше, продал активов, принадлежавших банкам. Будет ли трендом года реализация банковских залогов?**

– Да, он уже ясно обозначился. Причем продается не только проблемное имущество, но и права требования. За вторую половину 2014-го — первую половину 2015 года по поручению банков мы реализовали 506 объектов недвижимости общей площадью 138286 кв.м и провели несколько крупных сделок по правам требования. Годом ранее РАД заключил только 174 сделки с банковским имуществом. Практически все продается, сейчас самое главное — не завышать цены, учитывать конъюнктуру.

Еще одна тенденция — те, кто работает с проблемными активами, стали гораздо внимательнее слушать консультантов. Когда мы называем реальную стоимость объекта, с нами соглашаются. Потому что лучше продать с дисконтом, чем не получить ничего. К тому же некоторые залоговые активы никогда не стоили тех денег, в которые их оценили.

Так, с Юго-Западным банком Сбербанка мы обсуждали, что в конце года проанализируем их объекты и разработаем план реализации на 2016 год. У них в залоге, например, остался комплекс недвижимости, разбросанной по всему региону. По скорректированной самим банком оценке он может стоить около 600 млн рублей. Возможно, нам удастся сформировать лоты, продать этот комплекс частями и выручить больше.

**– С какими активами банки «попали» в текущий кризис?**

– Поговорим об этом ближе к зиме. Пока могу сказать, что они очень разнообразны. Безусловно, среди них есть неоконченные строительные проекты. На Юго-Западе много сельскохозяйственных залогов: зернохранилища, винодельни. Пока работа со стрессовыми активами только разворачивается.

**– А коммерческие банки к вам с этой проблемой обращаются?**

– У нас есть опыт работы с банками «Уралсиб», Бинбанк, «Санкт-Петербург», Россельхозбанк. Есть несколько партнеров, с которыми мы сейчас ведем переговоры. Когда начнется массовая продажа таких активов, думаю, они придут к нам, поскольку у нас большой опыт работы с этим имуществом.

**– В кризис довольно трудно определить реальную стоимость актива. Станут ли в связи с этим популярнее голландские аукционы, где цена может двигаться и вниз, и вверх?**

– Банки на них охотно идут. И в законодательстве по приватизации имущества РФ тоже предусмотрена такая возможность. Голландские аукционы очень показательны и порой приводят к превышению стартовой цены, хотя торги начинаются с движения вниз. Но для голландского аукциона надо назначить цену отсечения, которая должна быть существенно ниже рыночной, иногда на 50%. Те, кто приходит на такие торги, ею, прежде всего, и соблазняются. Однако у собственника нет гарантии, что лот подорожает. Частный клиент, как правило, не готов к такому риску.

Частной компании или индивидуальному предпринимателю гораздо труднее признать, что их объекты на открытом рынке стоят не так дорого, как хотелось бы. Им свойственно переоценивать свои активы. Такие клиенты особенно нуждаются в грамотном консалтинге.

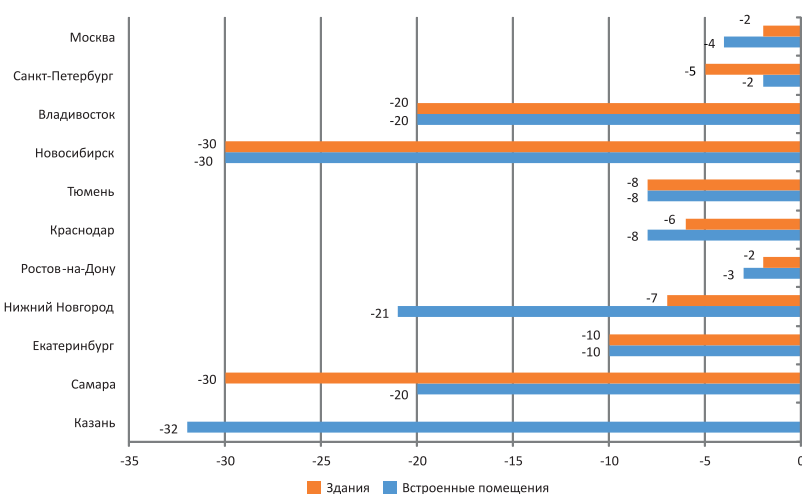
**– Какие региональные рынки чувствуют себя сегодня лучше, а какие — хуже других?**

– Сравнить сырьевые, промышленные и сельскохозяйственные регионы довольно трудно. Они находятся в совершенно разных условиях. Две последние деловые поездки у меня состоялись в Екатеринбург и на юг — в Ростов-на-Дону и Краснодар. Интуитивно могу сделать вывод: несмотря на то что Екатеринбург производит колоссальное впечатление как совершенно европейский промышленный город с ясной перспективой развития, ему приходится труднее, чем хлебосольному югу. На юге люди, по-моему, просто забыли об отпусках. Деловая активность кипит, все — в переговорах.

Фантастическими темпами стало развиваться производство сельхозпродукции. Кроме того, многие просто потянулись к теплу и к морю. Краснодар становится богаче, и рынок недвижимости там живее, чем в других регионах.

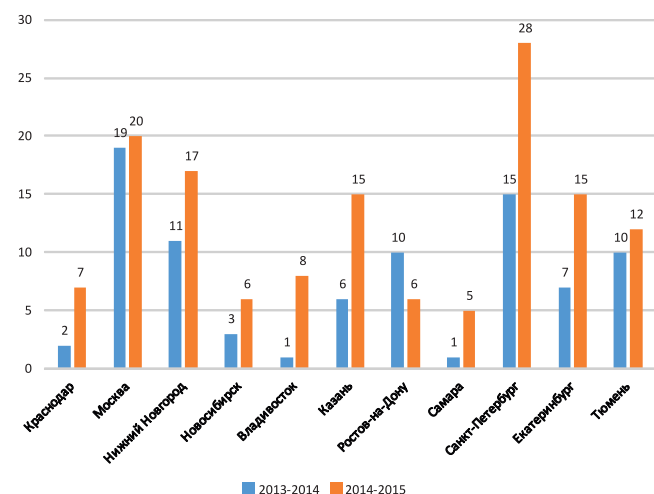
В свое время мы выбрали для открытия торговой площадки Ростов-на-Дону как город-миллионник и оттуда вели сделки по всему региону. Но сейчас задумались о запуске офиса в Краснодаре. И еще один региональный центр, в котором нам, безусловно, нужна своя торговая площадка, — Казань.

ДИНАМИКА СРЕДНИХ ЦЕН НА ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ, ПРОДАННЫЕ РАД ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД, %\*



\* За нулевую отметку принят докризисный период (с середины 2013-го до середины 2014-го).

ДИНАМИКА СДЕЛОК ПО ПРОДАЖЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ (ВКЛЮЧАЯ ИМУЩЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ), ШТ.



Данные Российского аукционного дома