

# ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



## Екатерина ГРЕСС:

### «Мы явно ощущаем первые признаки кризиса»

Диалог между властью и бизнесом может улучшить не только инвестиционный климат, но и повседневную жизнь горожан. Особенно важно достичь взаимопонимания между администрацией, деловыми кругами и обществом сейчас, когда и в экономике, и в бюджете становится меньше денег. О первых признаках нового кризиса, инвестиционных перспективах и потребностях Нижнего Новгорода мы беседуем с Екатериной Гресс, генеральным директором компании IDEM и полномочным представителем Российской гильдии управляющих и девелоперов в регионе (стр. 2).

интервью



## Ольга САЖИНА:

### «Самое комфортное жилье – студии. Проснулся, и все рядом!»

В крупных городах на рынке новостроек тон нередко задают бывшие строительные подразделения советских промышленных предприятий. Возможно, дело в том, что они лучше других знают потребности и возможности своего покупателя. О конъюнктуре и методах работы рассуждает Ольга Сажина, директор по маркетингу ООО «Жилстрой-НН» (компания, созданной на основе строительного комплекса Горьковского автозавода) (стр. 8).

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



контакты и контракты

### Яхты – в массы

ГК «Столица Нижний» презентовала свой проект «Яхт-клуб» на берегу Волги Совету арабских бизнес-леди (стр.3).

доходное место

### Страшилки для героев

В четвертой очереди ТРК «Гринвич» (Екатеринбург) заработала развлекательная зона. Посетители могут провести время в экстрим-центре «Герои парк», Доме страха или Зеркальном лабиринте. Скоро откроется тематический детский город «Фантази-Град» (стр. 4).

опрос

### Секретные материалы

Инвестиционные программы монополистов, как и наличие свободных мощностей, в большинстве регионов остаются засекреченной информацией. Доступ к энергоресурсам не становится дешевле и прозрачнее для бизнеса. Часто ли монополисты выдают необоснованный отказ в подключении к сетям? Может ли девелопер соотнести свои планы с инвестиционными программами энергетиков? Можно ли на начальной стадии проекта просчитать затраты на присоединение к энергоресурсам? И часто ли приходится переносить ввод объектов из-за того, что монополисты не выполнили обязательств? Эти вопросы мы задали членам РГУД в разных регионах России (стр. 5).

круглый стол

### Вошли в историю

В Москве и Петербурге девелоперы до сих пор убеждены, что старинное здание под охраной государства способно убить экономику любого проекта. Между тем в регионах предпринимают успешные попытки сохранить историческое пространство, вдохнув в него новую жизнь. О региональных проектах шла речь на «круглом столе» «Городская среда как объект инвестирования. Потенциал исторического центра» в рамках инвестиционного форума PROEstate-2014 (стр. 6).

радNEWS

### Наследство аристократов

Исторические усадьбы в Московской области, принадлежащие Распорядительной дирекции Минкультуры РФ, готовят к продаже на открытых торгах. Российский аукционный дом, получивший летом права на их реализацию, представил более подробные данные об объектах и об условиях их передачи инвесторам (стр. 12).

17-23 НОЯБРЯ  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**URBAN WEEK**  
2014

Вдохновленные городом

МЕЖДУНАРОДНАЯ НЕДЕЛЯ УРБАНИСТИКИ

URBAN-WEEK.COM

#urbanweekspb



интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



## Екатерина ГРЕСС: «МЫ ЯВНО ОЩУЩАЕМ ПЕРВЫЕ ПРИЗНАКИ КРИЗИСА»

**Диалог между властью и бизнесом может улучшить не только инвестиционный климат, но и повседневную жизнь горожан. Особенно важно достичь взаимопонимания между администрацией, деловыми кругами и обществом сейчас, когда и в экономике, и в бюджете становится меньше денег. О первых признаках нового кризиса, инвестиционных перспективах и потребностях Нижнего Новгорода мы беседуем с Екатериной Гресс, генеральным директором компании IDEM и полномочным представителем Российской гильдии управляющих и девелоперов в регионе.**

– Вы работаете с самым благополучным сегментом рынка — торговой недвижимостью. Нижний Новгород занимает четвертое место в России по обеспеченности населения торговыми площадями. Из них больше половины — качественные ТЦ, заполняемость которых составляет 95–97%. По крайней мере, так было еще полгода назад.

– Такие объекты и сейчас чувствуют себя довольно хорошо. Вакантных площадок совсем немного, а если они и появляются, то ненадолго. Практически все качественные комплексы имеют лист ожидания, хотя в настоящий момент он немного сократился.

Но те объекты, которые были введены в эксплуатацию лет 10 назад, стремительно теряют конкурентоспособность. Скажем, у торгового центра «Шоколад», хоть он и находится в центре города, полгода назад было порядка 40% свободных площадей. Сегодня, думаю, не меньше 50%. С учетом того, что в ближайший год в Нижнем Новгороде будет введено еще несколько крупных торговых комплексов, сомневаюсь, что устаревшие объекты выдержат конкуренцию.

Например, ТЦ «Новая эра», который одним из первых в городе открылся в бывшем производственном помещении и был весьма популярен, теперь трансформируется в торгово-офисный объект, там появляется все больше сервисных компаний.

– Это последовательная реконцепция или стихийный процесс?

– Скажем так, он управляемый, продиктованный конъюнктурой. В Нижнем Новгороде владельцы торговой недвижимости редко заказывают реконцепцию. У многих бизнес держится на единственном объекте, и они считают, что самостоятельно справятся с перемены, происходящими на рынке. В нашем портфеле больше заказов на разработку концепций для редевелопмента промышленных площадок. Это тренд. Участков под строительство ТЦ в центре города, на красных линиях не осталось. Но у бывших производственных зданий, ранее занятых предприятиями оборонной промышленности, хороший потенциал. И они находятся не в худших местах, ведь город строился как раз вокруг них. Совсем недавно мы перепрофилировали корпус бывшего завода шампанских вин в районный торговый центр «Куб». Он расположен в хорошем спальном микрорайоне, вполне жизнеспособный проект.

– Новые торговые объекты удается заполнять?

– Комплексы, которые будут введены в 2015 году, довольно крупные. Это два торговых центра девелоперской компании «Столица Нижний» — на Советской площади и на станции метро «Заречная», а также ТЦ «Небо», который строит ГК «Электроника» совместно с соинвестором «Союз Маринс Групп». Последний анонсирован еще до кризиса 2008 года, потом был заморожен, затем перешел в другие руки и сейчас достраивается. Но мы уже входим в новый кризис, и я не уверена, сможет ли девелопер заполнить ТЦ арендаторами. Думаю, на пререлизе у них сдано не более 50% площадей. И это

несмотря на прекрасное местоположение. Город насыщен торговыми метрами, а ритейлеры в последние год-полтора не оценивают потенциал нашего рынка так высоко, как рынки Новосибирска, Екатеринбург.

Другие девелоперы, скорее всего, перенесут запуск своих комплексов на более поздние сроки.

– Вы так уверенно говорите о кризисе...

– Потому что довольно явно ощущаем его проявления. Мы только что вернулись с выставки коммерческой аренды («КОМАР») в Москве, где представляли свои новые проекты не только в Нижнем, но и в других регионах РФ. И видим, что ритейл притормозил развитие. Многие сети не просто сворачивают экспансию, но и сокращают текущее присутствие на рынке. «Глория Джинс» закрывает магазин в Нижнем, Colin's — два магазина. На поведение ритейлеров влияют и валютные колебания, и кризисные ожидания, и пассивность потребителей, которая в Нижнем очень заметна. Четверть населения города проживает в Автозаводском районе, большинство работает на ГАЗе, который недавно опять перешел с пятидневной рабочей недели на четырехдневную. Заводской график в значительной степени определяет покупательную способность населения. А поскольку люди уже проходили через кризис, срабатывает если не нехватка денег в кошельке, то негативные ожидания. Они начинают экономить. Последствия особенно заметны в стрит-ритейле. В торговых центрах процессы более скрытые...

– Там договоры с арендаторами более долгосрочные...

– Да, и пустых секций пока почти не заметно. А в стрит-ритейле это наглядно. Каждый день по дороге на работу видишь, как очередной банк съезжает. Нижний Новгород с этой точки зрения город уникальный. Здесь не так много мест с высоким автомобильным и пешеходным трафиком, удобных для стрит-ритейла. А когда в этих зонах появились качественные торговые центры, туда переехали магазины одежды, обуви, парфюмерии, косметики. Встроенные помещения занимают в основном банки, аптеки, салоны связи и общепит. При этом ресторанный бизнес в нашем городе вести сложно. Не в традициях нижегородцев много времени проводить в кафе и делать это часто. Город купеческий, бережливость — в менталитете. На «раскрутку» нового ресторана уходит не меньше года. Это долго, особенно для несетевых проектов. В кризис никакого развития у этого бизнеса не будет. Арендные ставки в стрит-ритейле пойдут вниз. Это уже происходит даже в местах на «пятерку», которые будут заняты при любой конъюнктуре. А если локация на «троечку», ставка упадет, возможно, на 50%.

– А в новых микрорайонах девелоперы смогут заполнить встройки на первых этажах?

– Они все первые этажи отводят под коммерческие встройки просто потому, что квартиры там плохо продаются. Многие из них

остаются пустыми. Если район удаленный, там, конечно, откроются аптека, продуктовый магазинчик, магазин хозяйственных товаров, может быть, детский развивающий центр. Но и половина встроек не заполнится. Девелоперу надо просчитывать сразу, сколько стрит-ритейла понадобится.

– Какая доходность у качественных торговых центров в Нижнем?

– Лучше говорить о сроке окупаемости инвестиций. Он зависит от величины проекта, от того, реализован он в Нижнем Новгороде или в области. В области объекты меньше и окупаются быстрее.

– Какие форматы самые востребованные у ритейлеров?

– До последнего момента наиболее успешными были стандартные, понятные арендаторам проекты. Иностранцы ритейлеры предпочитали комплексы, у которых не меньше 60 000 кв.м полезной площади и есть развлекательная составляющая. Местоположение имело значение, но ту же ИКЕА хорошо посещают, хотя она и стоит в чистом поле. Сейчас принимается во внимание и репутация девелопера. Если у него несколько объектов с положительной историей, арендаторы будут. Если проект первый, если это реконструкция, возможно не очень концептуальная, это отражается и на ставке, и на времени экспонирования, и на составе арендаторов.

– Какой проект из новых, на ваш взгляд, самый интересный?

– К сожалению, нет ничего уникального. В последние годы Нижний закрывал дефицит качественных торговых площадей, в том числе в проектах регионального и суперрегионального масштаба. Лучший из последних — ТЦ «Седьмое небо». Но это просто хороший крупный проект, ничего необычного: «Ашан», Castorama, торговая галерея, мультиплекс.

Нижнему еще многого не хватает. Многие ритейлеры, в том числе международных, нет на нашем рынке, хотя в других городах они работают. Нам бы не помешал комплекс в формате «Кидбург», у нас нет аквапарка — ни отдельного, ни в составе ТРЦ, нет аутлета. Потенциальные инвесторы об этом думают, мы несколько раз просчитывали подобные форматы, но не видим отклика от ритейла. Одна из причин в том, что Нижний Новгород очень близко к Москве, и столица часть спроса оттягивает на себя. На скоростном поезде поездка занимает четыре часа, часть нижегородцев едет в столицу за развлечениями и на распродажах.

Потребительское поведение меняется. Еще несколько лет назад всем были интересны грандиозные моллы, где можно провести целый день, в том числе с детьми, пойти в кино. Теперь люди ведут себя более рационально. Этому способствует и экономическая конъюнктура. Они отдают предпочтение целевым покупкам. Неплохо стали себя чувствовать районные ТЦ, торгующие самым необходимым. Качественных районных ТЦ в Нижнем не хватает — с удобной навигацией, хорошей парковкой. В таких объек-

тах хорошо работает ненавязчивый маркетинг: мастер-классы по выходным, конкурсы для детей.

– Вы только что стали полномочным представителем РГУД в Нижнем Новгороде. Какая деловая повестка у представительства?

– Главная задача — участие в образовательных программах. Нам не хватает информации, общения, знаний. Девелоперскому сообществу нужны «круглые столы», конференции, Рождественские саммиты. В этом году саммита в Нижнем не будет, на подготовку почти не остается времени, но в следующем — обязательно. Мы сейчас формируем деловую повестку, к началу декабря появится программа мероприятий. В частности, планируем провести большой семинар для девелоперов совместно со Сбербанком.

Важно обеспечить контакт с властью. Гильдия может служить хорошим каналом обратной связи между деловой средой и администрацией. Она нужна, чтобы рынок развивался активнее, причем так, как это требуется городу. Актуальный пример: у властей есть разрядка по вводу гостиных к Чемпионату мира по футболу. У девелоперов есть площадки, есть даже некоторые послабления от властей по гостиничным проектам (быстрое рассмотрение документов и пр.). Но нет понимания, как этот бизнес будет жить, когда чемпионат закончится. И власть не делает никаких предложений. Надо вместе думать, искать примеры в других городах и странах, опыт, который можно переосмыслить и инсталлировать здесь.

При этом многие представители нижегородской власти — это выходцы из бизнеса (девелоперского, ресторанный). Многие депутаты, омбудсмен в прошлом предприниматели. Они не избегают встреч с бизнесом и видят его проблемы. Нужны только площадка и формат для регулярного общения.

Смысл работы девелопера в том, чтобы улучшить жизнь горожан. Если никому от твоего проекта не стало лучше, за него никто и не заплатит. А государству не всегда удается учитывать потребности общества и рынка. Вот сейчас стоит задача вывести Нижний на новый уровень развития к ЧМ-2018. Город в связи с этим поменял планы строительства метро — решено срочно тянуть линию к стадиону. Но для жителей важнее, чтобы были запущены новые ветки в верхнюю часть города, чтобы исчезли пробки на мостах через Волгу. Надо, чтобы люди после чемпионата получили те улучшения, на которые рассчитывали. Я уверена, что при желанном бизнесе, власти и общество могли бы найти компромиссные решения.

– Чем вы рассчитываете привлечь нижегородские компании в Гильдию?

– Тут все просто. Если собственники и топ-менеджеры увидят в членстве новые возможности для бизнеса, для поиска партнеров, для диалога с администрацией, качественные образовательные программы, тогда проблем с привлечением новых компаний у нас не будет.

контакты и контракты

Андрей НЕКРАСОВ

# Яхты — в массы

ГК «Столица Нижний» презентовала свой проект «Яхт-клуб» на берегу Волги Совету арабских бизнес-леди.



Девелопер рассчитывает сделать яхт-клуб общедоступным местом отдыха.

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ комплекс планируется построить в Нижнем Новгороде, на Греб-

ном канале, рядом с рестораном «Робинзон». Участок расположен в непосредственной бли-

зости от центра города и его основных достопримечательностей. Помимо стоянки для речных судов здесь появятся апартаменты, гостиница, бизнес-центр, зал для проведения массовых мероприятий, кафе, рестораны, концертный зал, торговые галереи, игровая площадка для детей, детский досуговый центр и пр. Предусмотрено также создание новой набережной. В компании уверяют, что вся инфраструктура комплекса ориентирована на поддержку здорового образа жизни. Разработчики проекта говорят, что город нуждается в современной инфраструктуре для массового яхтенного и парусного спорта: таких объектов здесь пока нет. Кроме того, яхт-клуб должен

стать местом отдыха горожан и гостей Нижнего.

Концепция предусматривает создание небольшого городка внутри комплекса — со своими площадями, улицами, бульварами. Правда, проект пока в стадии разработки, и поэтому детали еще могут поменяться. «При проектировании учтены ландшафтные особенности города и береговой линии. Набережная Волги благодаря яхт-клубу станет более доступной для горожан», — говорит директор департамента рекламы и маркетинга ГК «Столица Нижний» Элада Нагорная.

Идея яхт-клуба уже несколько лет. Так, в 2006 году инвестиционный совет при губернаторе Нижегородской области одобрил заявку «Столицы Нижний» на участок для реализации этого проекта. Но тогда речь шла о небольшом комплексе площадью около 2000 кв. м с объемом инвестиций в 200 млн рублей. Теперь концепция серьезно изменилась.

хроника

## Сервисный дебют

Здание на Долгоруковской улице у станции метро «Новослободская» в Москве арендовано под комплекс сервисных апартаментов (примерно 3800 кв.м, более 40 апартаментов). «Это один из первых подобных проектов в столице», — комментирует Сергей Егоров, партнер, директор департамента жилой недвижимости S.A. Ricci (консультанта сделки). Действительно, при том что апартаменты сегодня занимают около трети рынка новостроек Москвы, классических апартаментов в городе практически нет, все объекты по факту являются жилыми комплексами.

«Учитывая острый дефицит гостиниц и экономическую привлекательность сервисных апартаментов, формат будет востребован в столице», — полагает г-н Егоров. По его словам, спрос на такие объекты уже есть как со стороны собственников зданий, желающих получать стабильный арендный доход, так и со стороны операторов, которые активно развивают этот рынок. Предложение же пока сводится в основном к отдельным квартирам.

## Европейский садики

Компания «Партнер-Инвест» подписала соглашение с администрацией Тюмени о строительстве детского сада на 250 мест в микрорайоне «Европейский». Проектированием занимается голландское архитектурное бюро КСАР. Детсад будет состоять из трех корпусов, объединенных переходами. Два здания спроектированы трехэтажными, одно — двухэтажным. Вход сделают со стороны улицы, выход на территорию с игровыми площадками — во дворе. В садике предусмотрены зал для разных мероприятий, зоны для чтения, настольных игр, рисования и пр., сухой бассейн с шариками, конструктор, спортивный зал и класс для занятия музыкой. Кроме того, там будет такая экзотика, как зимний сад для кружка садоводства. Строительство детсада компания планирует завершить в конце 2016 года.

## Физкультура для туристов

Компания «Дон-Плаза», владелец одноименного отеля в Ростове-на-Дону, планирует построить на участке 5,5 га на бульваре Комарова крупный спортивно-развлекательный комплекс. Концепцию проекта поручено разработать Cushman & Wakefield. Среди задач, поставленных перед консультантами, — выявить потребности, определить спрос и платежеспособность горожан, готовых тратить средства на отдых и развлечения. Бизнес-план комплекса должен быть готов к февралю следующего года.

## Соседская экспансия

ТЕКТА GROUP, работающая в Подмосковье, застроит площадку в Новой Москве. Проект предусматривает возведение многофункционального комплекса с парком общей площадью 150 000 кв. м. Помимо жилых корпусов здесь разместятся детский сад, спортивный комплекс с бассейном, торговый и офисный центры, паркинг. Квартал расположится на участке размером 4 га в 7 км от МКАД, рядом с Калужским шоссе. Реализация проекта начнется в следующем году. Концепцию квартала разрабатывает архитектурное бюро «Асадов и партнеры».

## Экологичный футбол

Проект стадиона, строящегося к Чемпионату мира по футболу 2018 года в Самаре, получил оценку Good по стандарту BREEAM. Объект будет потреблять энергии на 40% меньше, чем традиционный. Такой результат достигнут благодаря использованию материалов с меньшей удельной теплопроводностью, отоплению с рекуперацией тепла и вентиляцией с датчиками углекислого газа в помещениях с непрогнозируемой посещаемостью. Чтобы сократить расходы на электроэнергию, используют высокоэффективное освещение с автоматизированными системами управления. Все туалеты оборудуют водосберегающей сантехникой и соленоидными клапанами для предотвращения неконтролируемых утечек воды. В комплексе будут помещения для раздельного сбора отходов и оборудование для их прессования.

Стадион площадью более 150 000 кв. м построят в Кировском районе Самары, на 16-м км Московского шоссе. Арена вместит 45 000 зрителей. Футбольное поле расположится под открытым небом, зрительские трибуны — под крышей.

Евгения ИВАНОВА

green карта

Евгения ИВАНОВА

# Зеленая Высота

Деловой центр «Северная башня» первым из зданий ММДЦ «Москва-Сити» на Пресненской набережной получил сертификат BREEAM. Пока это единственный в России и СНГ офисный центр площадью более 100 000 кв. м, сертифицированный по BREEAM in-Use.

«ПРИНЦИПЫ эко-архитектуры закладывались на стадии проекта: просторный атриум, обеспечивающий глубокое проникновение естественного света, «зеленая» кровля, энергоэффективное освещение», — рассказывает Ксения Агапова, руководитель направления экологических инноваций компании JLL (аудитора проекта). В здании осуществляется раздельный сбор мусора, организована велопарковка, созданы микроклиматические зоны, внедрены усовершен-

ствованные системы автоматизации, водосберегающие азраторы стоят на всех сантехнических приборах в общих зонах, в холлах имеются контейнеры для утилизации батареек. Проводится энергоаудит, регулярно внедряются меры повышения энергоэффективности.

«Good — хорошая оценка, — говорит Антон Смирнов, коммерческий директор управляющей компании «Р7 Групп» (обслуживает объект). — Но мы не намерены останавливаться на достигнутом и надем-

ся получить более высокую оценку в будущем».

«Северная башня» — деловой центр класса А высотой 26 этажей (плюс два подземных). Его строительство завершилось в 2008-м. Общая площадь составляет 135 000 кв. м. Вместимость парковки — 1283 машины. У комплекса самый высокий в Европе атриум.

В здании находятся офисы крупных международных и российских компаний: ТТК, General Motors, Gefco, Hyundai, «Р-Фарм», Eastward Capital, Sollers



ДЦ «Северная башня» был завершен в 2008 году.

и пр. Инфраструктура бизнес-центра включает конференц-зал на 250 мест, переговорные комнаты, три банковских отделения, рестораны, кафе, столовую, стоматологическую клинику, салон красоты, магазин цветов, фитнес-клуб World Class, клинику.

Актуальные арендные ставки на офисы — от \$460/кв. м в год.



# РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ 14

ДЕКАБРЬ 2014

ЯНВАРЬ 2015

- ❖ 9 Екатеринбург
- ❖ 16 Самара
- ❖ 18 Санкт-Петербург
- ❖ 23 Омск
- ❖ 12 Казань
- ❖ 17 Москва
- ❖ 30 Тюмень

+7 (812) 640-60-70

www.PROEstate.ru

+7 (495) 668-09-37

## стройбаза

## Стройкам не до санкций

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

Адрес	Застройщик	Подробности проекта
<b>Москва</b>		
Дмитровское шоссе, вл. 159	ООО «Арендный сервисный центр»	Административно-торговый комплекс
Ул. Барвихинская, напротив вл. 10-16	ООО «Нарма»	Паркинг с комплексом сервисного обслуживания
Ул. Кошкина, вл. 12 А	ООО «ВИШЕНКА»	Многофункциональный комплекс торгово-социального назначения
Нахимовский пр., вл. 25, корп. 1, стр. 1	ООО «Селина»	Торговый центр
Боровское шоссе, вл. 30А	ООО «Универсам Лидер»	Торгово-развлекательный центр
Ул. Крылатские Холмы, вл. 30, корп. 6	ООО «ЯкМария»	Магазин
Рябиновая ул., вл. 44	ОАО «Московский комбинат шампанских вин»	Склад готовой продукции
Минская ул., вл. 2Г	ЗАО «Голден-Сити»	Автомойка с кафе, залом торжеств, подземной автостоянкой
Митинская ул., вл. 16	ООО «Инвестиционная компания «Гринэкс»	Многофункциональный общественно-деловой центр
<b>Петербург</b>		
Железноводская ул., 11, лит. А	ЗАО «Изготовление, внедрение, сервис»	Административное здание
Шушары, Новгородский пр., уч. 10	ООО «УК «СтройСоюз»	Логистический комплекс
Карлатская ул., уч. 1 (южнее д. 14, корп. 1, лит. А)	ООО «Баркас»	Комплекс промышленного рыбоводства
Территория предприятия «Шушары», уч. 500 (Тулковский)	ООО «Пулково Аутлет»	Аутлет «Тулковский»
Бульв. Новаторов, 20, корп. 2, лит. А	ООО «Максимум»	Банковский центр
Территория предприятия «Предпортовый», уч. 137	ООО «Агрополис Северо-Запад»	Складской комплекс сельхозпродукции
Пр. Народного Ополчения, 2, корп. 2, лит. А	ООО «ОРИМЭКС»	Комплекс зданий оптовой торговли
Пригородный, уч. 88 (Каменка)	ООО «Кеско Ризл Эстейт»	Торговый комплекс по продаже промышленных и строительных материалов
Камчатская ул., 3, лит. А	ООО «Софит»	Автомобильный комплекс
Байконурская ул., уч. 1 (южнее д. 22, лит. А по пр. Испытателей)	ООО «Марс»	Паркинг
Дорога на Турухтанские острова, 26, корп. 4, лит. А	ООО «Завод по производству железобетонных изделий и конструкций морского гидротехнического строительства Санкт-Петербурга»	Склад
Пр. Маршала Жукова, 31, корп. 1, лит. А	ЗАО «Доринда»	Закрытый неотапливаемый многоэтажный паркинг
Шушары, Московское шоссе, уч. 1	ООО «ПитерСтрой»	Склад
Дорога на Металлострой, д. 5, лит. Ч	ООО «Фирма «Композит лтд»	Административно-складское здание и здание сборки изделий из композитных материалов
Дорога на Металлострой, уч. 1 (юго-восточнее д. 5, корп. 49, лит. АВ)	ООО «Металлостройпроект»	Предприятие по обработке металлов и нанесению покрытия на металлы
Ул. Опочина, 2, лит. А	ООО «ЭЛЛИН»	Гостиница
Петергоф, Марьино, уч. 6	ООО «Е-Авто»	Завод по крупноузловой сборке автомобилей
Туриская ул., уч. 1 (северо-западнее пересечения с Богатырским пр.)	ООО «ИСК Севержилсервис»	Объект розничной торговли

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

## доходное место

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

## Страшиллки для героев

В четвертой очереди ТРК «Гринвич» (Екатеринбург) заработала развлекательная зона. Посетители могут провести время в экстрим-центре «Герои парк», Доме страха или Зеркальном лабиринте. Скоро откроется тематический детский город «Фэнтези Град».



Пакет из 10 игр обойдется посетителям «Герои парк» в 360 рублей.

МНОГИЕ аттракционы «Герои парк» разработаны специально для «Гринвича» и не имеют аналогов в России, уверяют в комплексе. По парку разставлены 11 статуй супергероев разных комиксов и фильмов высотой в два-три метра: Бэтмен, Железный человек, Тор,

Женщина-кошка, Капитан Америка, Халк и др. Рядом с каждым оборудована интерактивная зона с игровыми автоматами и аттракционами. В парке также есть скалодром с тремя уровнями сложности, шестиметровая горка-слайдер для свободного падения, веревочные трассы,

батуты, детская зона с развивающими игрушками U-kids и пр. Организаторы обещают проводить в центре разные квесты и викторины. Первым крупным мероприятием, приуроченным к открытию, стал благотворительный детский забег на беговелах и самокатах, проведенный совместно с фондом биатлониста и олимпийского чемпиона Антона Шипулина.

В конце октября, к Хэллоуину, открылись Дом страха (комплекс из 12 комнат со страшилками) и Зеркальный лабиринт. По задумке разработчиков, чтобы отыскать выход из Дома страха, придется решить множество задач.

В конце ноября должен заработать двухэтажный детский комплекс «Фэнтези Град» с вол-

шебником, драконом, эльфами и гномами, сделанный по подобию компьютерных игр. Здесь также откроется небольшой музей современных технологий и ресторан «Рыжий Альфред». «Мы долго искали что-то интересное для детей. В основном предложения одни и те же — игровые автоматы, скучно. «Фэнтези Град» создан по образцу проекта KidZania в «Дубай Молле». Дети смогут учиться, развлекаясь: получить профессию, построить карьеру», — говорит Игорь Заводовский, соучредитель «Общества Малышева 73» (компания-девелопер).

ТРК «Гринвич» расположен на ул. 8 Марта, 46. Он состоит из четырех корпусов общей площадью около 255 000 кв.м, недавно собственник приступил к сооружению пятого (65 000 кв.м). В списке арендаторов — «М.видео», Stockmann, Zara, H&M, Marks&Spencer, Gap и пр. Последнее громкое открытие — первая в городе кофейня Starbucks.

## проект

## Домен для новоселов

Девелоперская компания «Древо» представила новый проект — ЖК «Желябово.РФ» в Железнодорожном районе Самары. Комплекс из трех высотных домов расположится недалеко от центра города.



СТРОЙКА развернется на участке около 2,5 га, на бывшей территории «Спецавтотранса», ранее занятой гаражами и другими нежилыми объектами, в границах улиц Аксакова, К. Маркса и Но-

вожелябовской. Площадку расчистили еще в августе, сваи начали забивать в сентябре.

Пятно находится в собственности компании. Официальный адрес: Новожелябовская, 10. В ближайшем окружении практически нет новых домов. Проект подразумевает строительство одного 18-этажного и двух 24-этажных зданий с подземным паркингом на 200 машин. Первые этажи традиционно займут коммерческие объекты (магазины, аптека, банк), а также детский сад на 80 мест.

Общая площадь комплекса составит 105 000 кв.м. Стройку предполагается разделить на три очереди. Разрешение на первую получено в середи-

не октября. Это три секции примерно на 250 квартир, сдать которые планируется в мае 2016 года. Актуальные цены на квартиры — от 1,9 млн рублей (от 45 000 руб./кв.м). Жильцам обещают панорамные виды на Волгу и Самару и отличную транспортную доступность.

Застройщик комплекса — ООО «Желябово», которое входит в девелоперскую компанию «Древо». Самый крупный ее проект — «Южный город». Речь о комплексном освоении территории площадью более 2000 га на южной границе Самары.

«Желябово. РФ» — один из адресов программы «Моя Самара», реализуемой «Древом». Она объединяет разные проекты доступного высотного жилья в разных районах города, в том числе уже завершенный комплекс «Печера.РФ», строящийся «Гастелло.РФ», «Ярмарочная.РФ» и «Митирево.РФ».

## КАЧКИН И ПАРТНЕРЫ

адвокатское бюро

Признанный лидер в сфере ГЧП среди российских юридических фирм

21 ноября 2014 г. с 10.00 - 11.30 проводит образовательный вебинар для специалистов в области ЖКХ и частных инвесторов, развивающих проекты в области ЖКХ в России

## «Концессия по объектам ЖКХ: что необходимо учесть при реализации проекта»

Участие в мероприятии бесплатное, мероприятие закрыто для представителей юридических компаний.

Для регистрации на мероприятие обращайтесь:

Анастасия Рачкова +7(812) 602 02 25 anastasia.rachkova@kachkin.ru, Анастасия Косырева +7 (812) 334 65 95, assist@gud-estate.ru

реклама

опрос

Наталья АНДРОПОВА

# Секретные материалы

**Инвестиционные программы монополистов, как и наличие свободных мощностей, в большинстве регионов остаются засекреченной информацией. Доступ к энергоресурсам не становится дешевле и прозрачнее для бизнеса. Часто ли монополисты выдают необоснованный отказ в подключении к сетям? Может ли девелопер соотнести свои планы с инвестиционными программами энергетиков? Можно ли на начальной стадии проекта просчитать затраты на присоединение к энергоресурсам? И часто ли приходится переносить ввод объектов из-за того, что монополисты не выполнили обязательств? Эти вопросы мы задали членам РГУД в разных регионах России.**



**Борис ЗАМСКИЙ, заместитель генерального директора по стратегии и развитию бизнеса ГК «Столица Нижний» (Нижний Новгород):**

— Тот, кто задумывается о доступе к ресурсам на ранней стадии проекта, как правило, получает его. Заранее резервировать мощности под проект в Нижнем Новгороде официально не получается, но энергетики работают рука об руку со строителями. Предусматривают модернизацию мощностей в соответствии с планами города, в которые включена и будущая застройка. МРСК формирует инвестиционную программу в контакте с региональными и городскими властями.

Застройщики могут выполнять технические условия или ждать, пока это сделают энергетики. Вопрос о передаче готовых сетей на баланс монополистов в каждом проекте решается индивидуально. Наша компания иногда передает их, иногда оставляет у себя в собственности. Если мы сами построили котельную и сети, логично оставить их на своем балансе. Эксплуатация этого имущества — непрофильный для нас и не такой выгодный бизнес, как девелопмент. Тем не менее он создает дополнительную добавленную стоимость. Иногда лучше самим получить доход, оказывая сопутствующие услуги, чем отдавать этот заработок другим, особенно если вводится масштабный объект — от 100 000 кв. м.

Мы еще на предпроектной стадии сравниваем стоимость подключения к сетям, которую выставляют компании-монополисты, с той, за которую можем создать инфраструктуру сами. Ищем доступные источники, оцениваем расстояние до точек подключения. В итоге оценка выходит довольно точная. И мы не принимаем решение о входе в проект, не получив цифр, которые можно закладывать в бизнес-кейс. Меня всегда удивляет, когда кто-то приобретает участок под крупный проект, а потом просит помощи у властей, потому что не способен обеспечить его сетями.

У нас не было случаев, когда ввод объекта откладывался из-за того, что энергетики не выполнили обязательств. Это вопрос риск-менеджмента. Сейчас, например, реализуем крупный проект и теоретически могли бы подключить его к подстанции, которая есть в инвестиционной программе МРСК. Но мы предпочли подключиться к частной ПС, хотя она находится дальше и подключение обойдется дороже. Но МРСК только запросила деньги на строительство ПС в 2015 году. И если их не выделят в достаточном объеме, подстанцию не введут в срок. И это могло стать дополнительным риском для нашего проекта.



**Геннадий КИРКИН, генеральный директор ЗАО «СК «Ирбис» (Петербург):**

— Правительство должно поощрять создание сети частных мини-электростанций разной мощности и небольших сетевых компаний. В некоторых странах ЕС объем энергии,

вырабатываемой на объектах малой энергетики, достигает 40%. У нас я думаю, и 5% не наберется.

Отдать энергетику в руки монополистов — все равно что оставить в Петербурге вместо 5500 автозаправок всего три. Выстроить огромную очередь и продавать билеты на право въехать на заправку и приобрести бензин. Мы всей страной спорим о цене «билета», а надо говорить о том, как преодолеть монополию на производство и продажу энергии.

Во всем мире плата за то, чтобы можно было покупать ресурс, минимальна или вообще отсутствует. А посмотрите на ситуацию с телефонией. В последний раз мы оплачивали строительство сетей телефонизации и связи к своим объектам в 2004 году. Сегодня для нас это не стоит ничего. Потому что высокая конкуренция на рынке, операторы бьются за потребителя и сами инвестируют в подключение абонентов.



**Виктор АНАНЬЕВ, директор по развитию компании «Атомстройкомплекс» (Екатеринбург):**

— Серьезных системных проблем я не вижу, ситуация рабочая, вполне прогнозируемая. Административный ресурс играет все меньшую роль, сетевые организации последние годы — под пристальным контролем разных инстанций. Можно получить субсидирование на строительство сетей, если доказать целесообразность на уровне местной исполнительной власти и Думы. Можно встроиться в инвестпрограмму сетевой организации, если вы реализуете крупный проект, рассчитанный на несколько сотен тысяч квадратных метров.

При тех темпах развития, которые сейчас показывает Екатеринбург, основная проблема заключается в федеральном финансировании по-настоящему серьезных мероприятий. Например, в Екатеринбурге до сих пор нет резервного источника водоснабжения. Летом город качает воду из Нязепетовского водохранилища, расположенного в соседней Челябинской области. Это дорого и не очень правильно, но разведка и обустройство резервных скважин и водохранилищ не по силам муниципальному бюджету. Местный метрополитен загружен на 120%. Мегалополису нужны подстанции 110 кВ. Есть множество инфраструктурных вопросов, решить которые городу невозможно, но их игнорирование через пару лет остановит развитие Екатеринбурга.

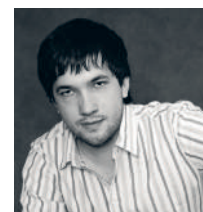


**Григорий АЛТУХОВ, коммерческий директор ФСК «Лидер» (Москва и Московская область):**

— Наша компания возводит объекты в Москве, Московской области, а также в других регионах (в Калуге, Геленджике). Конечно, есть различия в процедурах. Даже сами документы, необходи-

мые для подключения к сетям, могут различаться. Однако основные принципы доступа застройщика к ресурсам (электричеству, теплу, воде, газу) все-таки одинаковы.

Планируя строить какой-нибудь объект, девелопер обязан получить технические условия для присоединения ко всем инженерным сетям. На начальной стадии разработки проектной документации он максимально точно просчитывает экономику, в том числе стоимость подключения. Если существующих мощностей недостаточно, он самостоятельно проводит сеть к точке подключения электричества, воды и прочих ресурсов. Возможен также вариант сотрудничества, когда застройщик и поставщики ресурсов договариваются о взаимовыгодном выполнении комплекса работ. Какой вариант предпочтительнее для девелопера, зависит от экономики конкретного проекта.



**Виталий КОРОЛЕВ, директор компании «NAI Вестар Омск»:**

— Монополисты — они везде монополисты. Попытки государства контролировать условия и стоимость технического присоединения приводят к тому, что реального доступа к сетям на прозрачных условиях фактически нет.

Все приходится решать в индивидуальном порядке и всегда за более существенные деньги, чем предусмотрено законом. У монополистов железобетонная отговорка: нет технической возможности предоставить необходимую мощность. А чтобы она появилась, вы должны положить кабель сюда, протянуть трубу туда, ну и т. д. А потом случается то, что произошло в Омске с городской подстанцией 110/10 кВ «Садовая». Ее должны были построить в новом жилом микрорайоне «Амурский-2» за федеральные деньги — в рамках подготовки к 300-летию города. Микрорайон рассчитан на 70 000 жителей с лишним. Но подстанцию не ввели из-за давления энергетиков, которые вдруг заявили, что «лишние» мощности Омску не нужны и лучше отдать деньги на модернизацию существующих объектов. Разумеется, принадлежащих самим энергетикам. Война против строительства подстанции выглядела, скажем так, интересно. Ведь ни в одном районе не подключиться к электричеству так, чтобы не пришлось за это дополнительно платить. То же с теплом.

Строители уже привыкли к ситуации, когда нужно сначала договориться, чтобы получить мощность, потом заплатить цену, установленную государством. Затем за свой счет выполнить все, что (по идее) монополист должен сделать самостоятельно. Собственно, построить сети, наняв для этого аффилированную с энергетиками организацию, которая сможет обеспечить не только прокладку коммуникаций, но и их ввод. И потом эти сети монополисту подарить, т. е. передать на баланс. Потому что сам застройщик их эксплуатировать не сможет. И монополист будет с него брать деньги, в том числе за потери тепла и т. д.

Если вы не хотите платить дважды, можете ждать, пока монополисты выполнят обязательства по договору. Но тогда, потратив немалые деньги за калории и киловатты, можете получить их через год после срока, обозначенного в проектной декларации и договорах долевого участия. И судиться с энергетиками никто не решает. Только начни, и остальные твои объекты вдруг лишатся технической возможности для подключения.

Я не знаю случаев, когда девелоперам удавалось как-то согласовать свои планы с инвестпрограммами монополистов. Думаю, такие случаи есть. Но инвестиционные программы — крайне непрозрачная вещь. Чтобы получить к ним доступ, надо нанимать специальных людей. Это всегда инсайд.

**GREEN ZOOM**  
greenzoom.ru

**ГУД**  
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

1.0

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

+7 (812) 572-21-54, +7 (812) 334-65-95

2014

реклама

## тенденции

Креатив  
на ровном месте

Креативные индустрии способны генерировать до 15% от всего объема экономики крупного города в Европе. Могут ли они с такой же интенсивностью развиваться в российских городах, влияя на их облик, стиль и темп жизни, обсуждали участники XVIII Общероссийского форума «Стратегическое планирование в регионах и городах России», который прошел в Петербурге.

К творческим индустриям сегодня относятся не только искусство, но и галерейный бизнес, моду, ремесла, издательское дело, рекламу, дизайн, архитектуру, компьютерные технологии, культурный туризм. В российской экономике эти виды деятельности традиционно воспринимают как периферийные. Однако отсутствие креативной среды в городе делает жизнь однообразной, приводит к утрате мозгов и в конечном счете к кадровому голоду в «серьезных» отраслях экономики. Как проблему это осознала, в частности, компания «Газпром нефть», подразделения которой работают в промышленных городах Сибири. Наблюдая отток способной молодежи в культурные центры, компания запустила программу социальных инвестиций «Родные города», чтобы стимулировать активность местных жителей в сфере культуры, туризма, IT и пр.

«Мы поощряем волонтеров, запустили программу грантов, создаем инфраструктуру для креативной деятельности, которая в небольших городах, построенных в 1960–70-е годы, почти отсутствует», — говорит Александр Дыбаль, член правления ОАО «Газпром нефть». — Но в целом развитие креативной индустрии — задача местных властей. Мы вынуждены замещать их на этом поприще. Надеясь, временно».

В Британии, говорит статистика, в креативной индустрии занято даже больше людей, чем в финансовом секторе или строительстве. По числу рабочих мест этот сегмент — самый быстрорастущий. При этом 80% от всего объема креативной индустрии сосредоточено в столице.

«Лондон в мире — «главный по дизайну», — констатирует директор английского Музея Виктории и Альберта Мартин Рот. — Он привлекает талантливых людей и инвестиции со всего мира и продает инновации. Но это сравнительно недавняя история. Еще в 1970-х не было ни разговоров об этом, ни правительственной поддержки, ни инвестиций. Экономика была в плохом состоянии, и люди искали выход в том, что они умеют. А потом благодаря государственным субсидиям у нас стало больше университетов. Появился интерес к образованию в области эстетики, дизайна, архитектуры, сейчас он выше, чем в других европейских странах. Стали доступны художественные галереи, музеи. Все это умножилось на творческую энергию улицы».

Старту креативных индустрий, считают британцы, способствует наличие дешевой недвижимости (заброшенных промплощадок, гаражей, контейнерных городков), доступной для тех, кто богат идеями, а не деньгами.

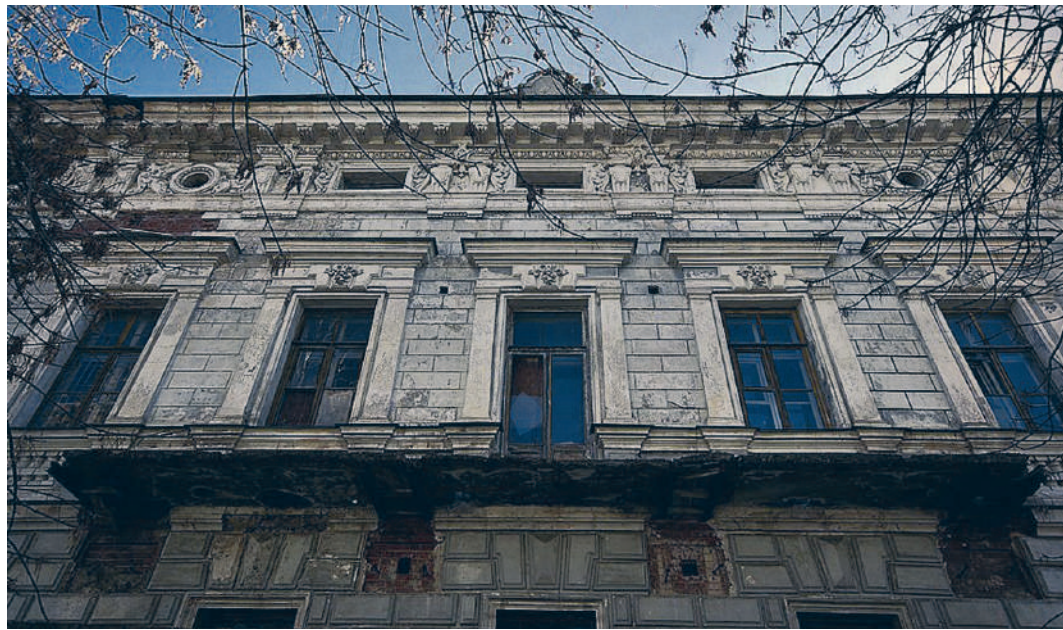
«Чтобы взрастить креативность в малых городах, надо создать места для обмена идеями», — комментирует директор лондонской Академии урбанистики Брайан Эванс. — Ищите их там, где у людей остался навык труда: близ железной дороги, в портах, в промышленных районах. Не надо ничего специально строить. Но не надо и сносить старые дома, особенно если они находятся в интересных местах. Поддерживайте здания, личности, дух предпринимательства, искусство. Нужно, чтобы это было интересно местным властям. Ведь речь идет о лидерстве в современном мире».

## круглый стол

Материалы полосы подготовила Наталья АНДРОПОВА

## Вошли в историю

В Москве и Петербурге девелоперы до сих пор убеждены, что старинное здание под охраной государства способно убить экономику любого проекта. А множество собственников на одной территории — навсегда остановить ее редевелопмент. Между тем в регионах предпринимают успешные попытки сохранить историческое пространство, вдохнув в него новую жизнь. О региональных проектах шла речь на «круглом столе» «Городская среда как объект инвестирования. Потенциал исторического центра», который прошел в рамках инвестиционного форума PROEstate-2014. Публикуем фрагменты наиболее интересных выступлений.



Особняк Субботиных-Шихобаловых («Дом Губернатора»), Самара.

**Светлана КОЛЕСОВА, заместитель руководителя Департамента территориального планирования и градостроительства Министрства строительства Самарской области:**

— В этом году в Самарской области утвердили проект планировки для реконструкции исторического центра. Мы хотим устранить проблемы, которые накопились за время, когда никакого градостроительного планирования не было, а инвестиционный процесс сводился к точечной застройке.

Под реконструкцию предназначены 120 га на стрелке рек Волга и Самара. Когда-то отсюда начался город, но сейчас территория депрессивная, преобладает промышленная застройка: заводы, элеватор, речной порт. Сохранившиеся исторические кварталы — в полуразрушенном состоянии.

С городской средой в России мало кто работал и мало кто понимает, как включить механизмы, при которых усилия власти приводят к росту частных инвестиций. Наш проект делал институт «Ленгипрогор».

Был проведен планировочный анализ территории и подготовлен мастер-план. Согласно плану кварталы пробиты насквозь пешеходными зонами. Вместо промышленной функции внедряется жилая. Параллельно пространство насыщается атрибутами, положенными центру: деловой, развлекательной и торговой инфраструктурой, ресторанами — всем, что позволяет городу жить и капитализировать свою территорию, привлекая частных инвесторов. Аварийные здания должны быть снесены, а на их месте построены новые в том же стиле, но с иным функциональным назначением. Те, что сохранились, будут отреставрированы и приспособлены к современному использованию. Здесь появятся набережная-променада, парк с дворцом бракосочетаний, конгресс-холл.

Структура собственности на территории очень сложная. Она, видимо, будет меняться, в ближайшее время станет ясно, по каким параметрам и на каких условиях. Сейчас региону принадлежит не более 30% земли — в основном, та, что предназначена под парк и прогулочную зону, и совсем немного построек. Нам важно показать другим собственникам: когда городская среда начинает по-другому выглядеть и работать, ее стоимость возрастает, а значит, их участки и здания уже через два-три года будут иметь совершенно другую стоимость. При этом региональные власти берут на себя перекачку инженерных коммуникаций, благоустройство, строительство мостов, реконструкцию улично-дорожной сети, создание пеше-

ходных зон и набережной. То есть создают условия для капитализации недвижимости. Государство также готово вкладывать деньги в реконструкцию памятников, прежде всего в объект федерального значения — особняк Субботиных-Шихобаловых («Дом Губернатора»).

На эти цели из федерального и областного бюджета, по нашим расчетам, придется выделить порядка 5 млрд руб. В течение семи — девяти лет казна получит деньги обратно в виде налогов. К тому же эти вложения должны привлечь 25 млрд руб. частных инвестиций. Собственники участков могут сами заняться лэнд-менеджментом, а могут продать свои активы потенциальным инвесторам, но за совсем иные деньги, чем это возможно сейчас.

**Николай ПАШКОВ, генеральный директор компании «Knight Frank Санкт-Петербург»:**

— Такой проект — скорее, отрадное исключение из общего правила. В большинстве случаев администрация пытается получить больше денег здесь и сейчас, продавая участки с максимальными параметрами застройки и не думая, что там будет через десять или пятьдесят лет. Эта кризисная тактика говорит о том, что в бюджете вечно нет денег. Сохранение и формирование среды в долгосрочной перспективе отражает интересы будущих поколений. Если просчитать финансовую модель на 100 лет вперед, мы увидим колоссальную капитализацию земли, на которой сохранена историческая среда. Но это требует десятилетий работы и тонких настроек, а при экстенсивном развитии рынка все предпочитают орудовать кувалдой.

Сейчас в Петербурге историческое здание, скорее, усложняет проект. Доминируют две радикальные позиции. Первая: давайте не погружаться в реконструкцию, лучше все снесем и построим более современное — выйдем дешевле. Вторая: ничего не будем трогать, ибо это историческое наследие. На мой взгляд, истина посередине. Невозможно в сколь-нибудь долгой перспективе сохранять фонд исторической недвижимости, не модернизируя и не реставрируя ее. Все естественным образом развалится. Ценность городской среды — не только в выдающихся памятниках, но и в рядовой застройке. Например, Петербург — город не объектов, а пространства.

Проблема в том, что в том же Петербурге за редчайшим исключением нет проектов редевелопмента исторической застройки в масштабах квартала, где мы как консультанты могли бы определить: вот это необходимо оставить,

а здесь можно за счет сноса что-то улучшить. Обычно речь идет о вырванных из средового контекста зданиях, для которых мы определяем возможный функционал, доходность и пр. исходя из ограничений, которые есть в действующем законодательстве.

**Юрий ПЕРЕЛЫГИН, генеральный директор института «Ленгипрогор»:**

— Надо представлять масштаб задачи. Если необходимо вдохнуть жизнь в один исторический квартал Петербурга, девелопер должен понимать, что ему придется вкладывать средства в течение пяти лет, а стартовый капитал в проекте должен быть не менее \$1 млрд. Если мы возьмем квартал Самары — 2,5–3 га, понадобятся сотни миллионов долларов. Ужас, который вызывает у предпринимателя такая задача, понятен. С его точки зрения, конечно, надо все снести, не заморачиваясь по возможности ни с жителями, ни с собственностью, ни с обременениями, связанными со статусом памятников. К тому же современные нормы проектирования ни в один исторический центр вообще не ложатся. Но это совершенно не означает, что исторической средой не надо заниматься!

Где и при каких условиях возможны подобные проекты? В Самаре — возможны. Но только потому, что властям надо достойно принять Чемпионат мира в 2018 году. Успех зависит не от нормативно-правовой конструкции рынка, не от финансовой и девелоперской инфраструктуры — только от конкретного губернатора и мэра, если такой проект приносит им политические дивиденды. Причем если мэр находится в конфликте с губернатором, частные инвестиции на такую территорию не придут — зачем им эти риски? Если политическая реальность складывается в пользу проекта, можно делать следующий шаг.

Очень важен масштаб проекта. Даже в Петербурге один объект «вытягивает» в лучшем случае один ансамбль. А флигели, дворы? Реконструкция одного здания — тупик, она не приносит никакой капитализации или роста цены. И никакого будущего таким способом в среду не вдохнуть. Третий важный фактор — история. Без нее получаются скучные кварталы, где нет легенд, не работает воображение, интересных людей не затащишь. Соответственно, нет и капитализации.

Самара в этом смысле уникальна, там нет ярко выраженного городского центра. Старый центр в военные времена застроили заводами. Никто туда не хотел идти, в городе есть места куда более интересные и приятные. Но старый центр с градостроительной точки зрения сомасштабен городу, он дает возможность развивать застройку на другом берегу реки Самары, используя воду в городском ландшафте. Плюс история.

В Иркутске мы делали проект на территории, где до нас 100 лет ничего не происходило. Исторический центр, где на улице стояли водоразборные колонки и туалеты, при этом некоторые дома построены еще в начале XVIII века. Через три года здесь появились скверы, пешеходная зона, велосипедные дорожки, рестораны, отели, художественные галереи. На этой территории было 62 объекта, из них 32 отреставрировали, сюда стало интересно приходиться. А в Иркутске 1400 таких домов, с точки зрения среды — Клондайк, на 20 лет работы хватит.

Проще всего всегда договориться с частными собственниками. Гораздо труднее бывает добиться синхронных усилий властей. Но если власти способны договариваться и действительно начинают работать на развитие территории, а не просто рассуждать об этом, все остальные ведут себя конструктивно. Делают перенарезку участков, отдают кусочки своей земли под бульвар и пр.

Важно, чтобы собственники поняли: вместе с государством они заработают больше, чем вырчат, продав ему землю по спекулятивной цене. Люди в ходе приватизации набрали имущества и уже 15 лет не знают, что с ним делать. Мы им рассказываем, чего можно достичь, если вложиться в территорию. И не в одиночку, а всем вместе. Возникает эффект качественной среды, капитализация земли возрастает втрое еще до окончания проекта, с квадратного метра можно снять гораздо больше денег. В проектах, которые мы уже реализовали, на рубль государственных вложений приходит 5 рублей частных. В Иркутске на обновленной территории создано около 600 рабочих мест. Бюджетная окупаемость такого проекта — семь лет, потом — чистая прибыль за счет налоговых поступлений. Это настоящее государственно-частное партнерство, хотя и не формализованное.

## КОНТАКТЫ И КОНТРАКТЫ

Евгения ИВАНОВА

## Нефть — двигатель торговли

В Тюмени прошел II Региональный форум «БИЗНЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ. Консалтинг. Инвестиции. Управление». Его темой стала актуальная рыночная ситуация и перспективы ее развития. Выглядят они, кстати, весьма радужно. Нефтегазоносная провинция не разделяет столичный пессимизм.



Тюменский форум традиционно проводится торжественно и с размахом.



НЕМНОГО региональной статистики: на Тюменский регион приходится 91% добычи всего российского природного газа и 64% нефти. И даже с учетом падения мировых цен на углеводороды это дает уверенность в завтрашнем дне. Новости, воспринимаемые аналитиками как спорные, например продажа газа в Китай, в Тюмени считаются позитивными. В 2012–2014 гг. здесь открылся 21 завод (самый большой показатель в стране), регион удерживает лидерство и по индексу промышленного производства — 116,8%. Среднемесячный доход тюменцев — около \$1100 в месяц — один из самых высоких по России.

Тем не менее и в этом благополучном крае наблюдаются негативные экономические процессы.

## НЕДРА ДЕРЖАТ РЫНОК

В целом в сфере коммерческой недвижимости девелоперская активность сокращается. Объектов вводится и строится меньше, большинство — силами местных компаний без внешних, федеральных инвестиций. Из позитивных тенденций — появление инвесторов из других секторов рынка, работающих над диверсификацией бизнеса. Есть предпосылки для прихода на тюменский рынок девелоперов из Азии, Японии. Хорошими точками роста станут, по прогнозу экспертов, проекты Северного морского пути и «Сила Сибири».

В регионе началось строительство четырех складов размером от 15000 до 30000 кв.м, один проект уже перешел в активную фазу, по другим пока идут подготовительные работы. «Это логистика, обслуживающая госкорпорации, которая даст региону около 1500 рабочих мест», — говорит заместитель губернатора Тюменской области Вадим Шумков. — Появление этих терминалов тем более отрадно, что долгое время новые проекты в этом сегменте не заявляли».

Строятся три крупные гостиницы, которые

будут управлять иностранные операторы. Один отель введут в этом году, другой — в следующем. Есть несколько интересных небольших проектов в Тюменской области — в Ялуторовске, Ишиме. «Их реализацию можно считать прорывом, так как прежде в этих городах можно было переночевать только на вокзале либо в советской гостинице не для слабонервных. Сейчас появляются комфортабельные объекты, что крайне важно для развития муниципалитетов», — добавляет г-н Шумков.

Актуальное предложение офисных площадей в Тюмени составляет около 410000 кв.м, по сравнению с 2013-м этот показатель увеличился на 9,3%. Большая часть площадей относится к классу В — 44%, доля класса А — 12,5%, В+ — 4,2%, класса С — 39%. Больше всего вакансий в первоклассных бизнес-центрах — 29%. «Такой высокий показатель обеспечил ввод МФК «Магеллан» и бизнес-центров за пределами Центрального округа. Все офисы в центре заполнены на 100%», — говорит Наталья Девяткова, полномочный представитель РГУД по Тюменской области. Такой расклад объясняется составом арендаторов региона: это крупнейшие добывающие компании страны, которые не жалеют денег на аренду и не привыкли работать на окраинах, пусть даже и в качественных зданиях.

Поглощение новых площадей составляет около 22000 кв.м в год. В ГК «Денова» прогнозируют, что уже в 2015-м благодаря заявленному увеличению объемов добычи нефти и газа оно вырастет на 40%.

## В ТЮМЕНЬ — НА ШОППИНГ

По данным на конец 2013-го, в Тюмени функционировали 27 крупных торговых центров. Обеспеченность торговыми площадями на тысячу жителей составляет 711,3 кв.м. Суперрегиональный объект только один — ТРЦ «Кристалл», открывшийся в конце 2013-го. «По ито-

гам третьего квартала этого года покупательская активность снизилась на 10–15%, в первую очередь в премиум-сегменте», — комментирует Наталья Девяткова. По ее словам, арендаторы все чаще пытаются привязать ставки к обороту, заметно увеличили рекламные бюджеты. Важной задачей для ТЦ становится привлечение «правильных» брендов — прямых представителей торговых марок, а не посредников, закупающих продукцию в Москве или Екатеринбурге.

В 2014–2015 годах запланирован ввод еще 11 торговых объектов. В итоге обеспеченность магазинами может достичь 1000 кв.м на 1000 жителей. «Собственникам и управляющим торговых центров пора задуматься. Платежеспособность населения высока, но расти в среднесрочной перспективе, скорее всего, не будет. Если количество торговых метров за полтора года увеличится на 30% (таковы прогнозы), то из-за перенасыщения на рынке обострится конкуренция, а доходность объектов снизится», — говорит г-н Шумков. Впрочем, местные власти уже придумали, как предотвратить спад в отрасли. «Если количество жителей и доходы населения не растут скачкообразно, есть только один вариант — увеличить входящие потоки в Тюмень за счет соседних регионов. Новые торговые комплексы нужно сделать более качественными, тогда появится шанс перетянуть в Тюмень покупателей из ХМАО, Ямало-Ненецкого округа, Омской области, Челябинска, Курганской области и даже Северного Казахстана. Пока многие местные жители ездят за покупками в другие города: товары для дома приобретают в Екатеринбурге, одежду — в Москве или за границей, потому что там есть все и дешевле, — рассуждает Вадим Шумков. — Из Тюмени нужно сделать макрорегиональный торговый центр со всей необходимой инфраструктурой: хорошим аэропортом, красивыми отелями, чистыми улицами, современным такси, хорошим обслуживанием и пр. Для этого есть все условия. Борьбу за покупательские потоки должно не государство, а участники рынка, потому что именно они могут проиграть».

Местные власти предлагают создать Союз ритейлеров Тюменской области из 15–20 крупнейших компаний отрасли. Эта организация могла бы заняться продвижением Тюмени и конкретных объектов участников сообщества.

## НОВОСТРОЙКИ КАК ПРИМАНКА

«Торговля не может быть магнитом, она может быть бонусом», — не согласен Андрей Пантелеев, начальник Управления лицензирования и регулирования потребительского рынка Тюменской области. Основными факторами привлечения населения, по его словам, должны стать современные медицина, образование, жилье. По результатам опросов, на которые

ссылался чиновник, именно наличие подходящего жилья служит основным аргументом для северян, задумавшихся о переезде. «В борьбу за них уже включились наиболее активные игроки со всей страны: из Москвы, Петербурга, Краснодарского края. По имеющимся данным, порядка 2 млрд рублей ипотечных кредитов уже прошли мимо Тюмени», — говорит он. Покупателей могут привлечь только сбалансированные проекты, в которых есть все необходимое для комфортной жизни, уверен г-н Пантелеев.

Ввод жилья в Тюменской области, по данным РГУД, составляет 1047 кв.м на 1000 человек за 2013 год, это максимальная цифра по стране (на втором месте Московская область — 1045 кв.м/1000 человек; столичный показатель — всего 261 кв.м). В Тюмени объемы ввода жилья растут из года в год: в 2012-м госприемку прошли 847000 кв.м, в 2013-м — 894000 кв.м, в 2014-м ожидается 908000 кв.м. Средняя цена «квадрата» составляет около 60000 рублей, активно развивается бизнес-сегмент. Квартиры этой категории продаются в среднем по 80000 руб./кв.м.

## ЗДОРОВЫЕ РЕГИОНЫ

По данным организаторов, на Форум пришло 613 человек из 19 городов страны. «Это серьезный показатель, указывающий на информационный голод на рынке коммерческой недвижимости и желание общаться с коллегами», — говорит Наталья Девяткова.

«Всем очевидны процессы на рынках недвижимости Москвы и Петербурга, они широко освещаются в прессе и профессиональном сообществе. Тем интереснее и полезнее обсуждать, как обстоят дела в регионах», — говорит Елена Бодрова, исполнительный директор Российской гильдии управляющих и девелоперов. — Экономический спад второго полугодия в большей степени затронул столицы, где бизнес в основном строится на оказании услуг. Эта сфера пострадала больше всего. Кроме того, регионы ориентировались на массовое жилищное и коммерческое строительство, а столицы ставили на премиум-сегмент, который сейчас не востребован. Региональные рынки давно конкурируют между собой за инвестиции, что делает их более динамичными и чувствительными к конъюнктуре. Они в большей степени ориентированы на создание реальных производств, в том числе инновационных, что также способствует привлечению капиталов и платежеспособной рабочей силы. Для многих городов, в том числе и для Тюмени, по-прежнему актуально развитие добывающей промышленности, что создает основу развития экономики».



## интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

## Ольга САЖИНА: «САМОЕ КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ — СТУДИИ. ПРОСНУЛСЯ, И ВСЕ РЯДОМ!»

В крупных городах на рынке новостроек тон нередко задают бывшие строительные подразделения советских промышленных предприятий. Возможно, дело в том, что они лучше других знают потребности и возможности своего покупателя. О конъюнктуре и методах работы рассуждает Ольга Сажина, директор по маркетингу ООО «Жилстрой-НН» (компания, созданной на основе строительного комплекса Горьковского автозавода).

— Чем компания отличается от других застройщиков Нижнего Новгорода?

— Во-первых, мы единственное предприятие в отрасли, где не просто осталась, но и развивается индустрия. У нас два завода крупнопанельного домостроения, управление механизации, несколько портов. Во-вторых, «Жилстрой-НН» отличается тем, что и где строит. Мы берем пустоши и делаем там город-сад. При этом наше жилье предназначено для людей, чьи доходы даже несколько ниже средних. Мы показали, что все могут купить жилье, предложив компактные квартиры с благоустроенной территорией, видеонаблюдением, многоуровневым паркингом (из расчета одно место на каждую квартиру).

— При этом ваша новая серия — 17-этажные дома, где 40% квартир составляют студии площадью от 17 кв. м. Как вы сами определяете сегмент, в котором работаете?

— Важны не термины, важен спрос. К нам встают в очередь. Сейчас возможность купить квартиру есть у тех, кто подал заявку на ее приобретение в 2012 году.

С приближающимся кризисом, надеюсь не тяжелым, очередь на наше жилье, по видимому увеличится. В домах, которые сегодня возводят в городе, площадь однокомнатных квартир — больше 45 метров... Люди предпочитают купить у нас 30-метровую квартиру или студию. Наш опыт показывает, что во время кризиса финансовая ситуация более стабильна у людей с низким уровнем достатка. В 2008 году заводы не закрывались и больницы работали, а их сотрудники — наши клиенты. Новые времена приучили людей жить отдельно, две-три семьи в одной квартире — это нонсенс, поэтому покупать все равно будут. Вопрос только в том, что именно.

— Люди два года стоят в очереди, чтобы приобрести жилье. И по какой цене?

— От 60 000 руб. за кв. м. Не забывайте, что у нас материалы, конструктив, строительная техника — все свое. Логистика выстроена. Наша стройка — это конвейер. Даже если мы зарабатываем с квадратного метра меньше, чем другие, за счет объемов строительства выручка получается больше. Другой застройщик построит дом за 2,5–3 года, а мы за это время возведем 12. Пониже маржа, зато больше вал.

— Как вы «нащупали» такой продукт?

— До 2008 года мы ориентировались на людей, которые выбирают не эконом-класс, строили расчеты на спросе, поддержанном ипотекой. У нас тоже были квартиры размером минимум 45 кв. м, «двушка» — 50–70 кв. м, «трешка» — под 90 кв. м. Начался кризис, мы на три месяца остановили завод, чтобы найти проект, который будет доступен людям в новых условиях. Когда поняли, что нужны маленькие квартирки, новые «хрущевки», мы подняли старый проект Горьковского автозавода, с помощью которого обеспечивали сотрудников жильем. Он подошел. Но на деле даже такие маленькие квартиры оказались недоступны для людей с низким уровнем дохода. И у нас родился проект квартиры-студии площадью около 17 кв. м. Удовлетворить спрос не удастся до сих пор. Делать студии в монолите — весьма дорого и сложно. Но так как у нас свой завод и серийное производство, надо было только перейти с ширококорпусных домов на узкокорпусные. После кризиса мы купили еще



Микрорайон «Юг».

один завод, именно для того, чтобы делать студии метражом от 17 до 25 кв. м в большом количестве — до 40% в каждом доме.

Мы сменили несколько проектных компаний, чтобы получить 17-этажный двухподъездный дом с определенным набором квартир по определенной цене. С огромным трудом, путем проб и ошибок мы этого добились. Но сейчас мы вне конкуренции. Наш новый проект получился дороже, но у него и возможностей больше. Сегодня я могу сделать в нем квартиры по 150 кв. м, а завтра превратить в дом, состоящий из одних студий. Мобильность велика, но и себестоимость высоковата. Однако за счет проектных решений и модернизации производства ее удастся контролировать.

— В вашем портфеле много новых микрорайонов. Какой из них может служить визитной карточкой компании?

— Микрорайон «Юг», который сейчас строится. Мы в полной мере воплощаем там все свои мечты об идеальном качестве жилья. Представьте себе микрорайон эконом-класса, где выполнено благоустройство, организован охраняемый въезд, каждый ставит машину строго на то место, которое получил при жеребьевке. Система видеонаблюдения исключает любой беспорядок. Мы строим районный торговый центр и рядом еще «тридцатитысячник». С первым же домом была сдана автобусная остановка. Построен причал, потому что микрорайон стоит у воды. И с помощью администрации города удалось восстановить движение водного транспорта — омичи ходят из района в центр. Это наша главная гордость — береговая зона, причал и стоянка для маломерных судов (яхт-клуб и лодочная станция). Напротив микрорайона есть остров. В будущем, может быть, сделаем переправу.

Все жилье сдаем с отделкой. Никто не отказывается от нее, хотя такое право у людей есть. На сайте мы размещаем дизайн-проекты и адреса фирм, хороших и недорогих, которые за день-два поставят кухню. Местные КВНщики шутят, что самое комфортное жилье — это наши студии. Проснулся — и все рядом!

— Место в паркинге продается в одном пакете с квартирой?

— Мы их вообще не продаем. Мы строим многоярусные паркинги, иначе норма-



Автозаводский порт — производственная база компании.

тив не выполнить. Такие объекты целиком никогда не продать. Поэтому оставляем их на баланс компании, а места сдаем в аренду. Такой долгоиграющий, лет за 40 окупаемый бизнес.

— А социальные объекты и дороги по какой схеме возникают?

— Большой вопрос. Когда город выделял землю по инвестконтрактам, еще была возможна зачетная система. Сейчас делаем почти все за свой счет. Для микрорайона «Юг» расширили улицу Шнитникова. У города в планах этот проект был, но деньги смогут выделить только в следующем году. А мы заинтересованы были в том, чтобы улица появилась раньше. Может быть, нам что-то вернуть, договор есть, но вряд ли это будет много. Все остальное, а это не один километр дорог, приходится делать на свои. Вот с садами лучше. В нашем микрорайоне на Бурнаковке собираются строить детсад, а в проекте «Юг» уже почти построили. Кроме того, мы с партнерами запускаем проекты коммерческих садилов, не очень большие.

— А передать городу на баланс то, что вы построили, не получается?

— Дороги, уличное освещение передаем как бесхозное имущество через год после ввода, другой схемы нет. Год все это находится на нашем содержании. При этом нас просят даже фонарные столбы зарегистрировать в собственность.

— В Нижнем сейчас рынок продавца или рынок покупателя?

— Кроме нас есть еще два-три застройщика, у которых рынок продавца. После предыдущего кризиса огромное значение имеет имя, репутация компании. Людям трудно соблазнить жильем по 48 000 рублей за метр в центре города. Потому что остался шлейф предыдущих неудачных проектов, проблем с качеством постройки и др. Есть у нас такие «памятники», в которые люди уже несколько лет не могут заселиться, потому что зимой в квартирах холод.

— Компания ввела в 2013 году 115 000 кв. м жилья и занимала 10% рынка новостроек. В этом году увеличите свою долю?

— Думаю, нет. Мы введем по итогам года те же 110 000–120 000 кв. м. И не видим смысла резко наращивать объемы. Наши производственные мощности позволяют делать 200 000–300 000 кв. м в год. Сейчас мы не только обеспечиваем материалами и конструктивом себя, но и продаем продукцию на рынке. Однако в городе очень дорогая земля, даже совсем пустая, без коммуникаций. С учетом отсыпки, берегоукрепления, прокладки инженерных сетей и дорог сумма выходит такая, что эконом-класс тредно построить.

— Нижний ожидает кризис перепроизводства жилья?

— В следующем году, по моим оценкам, ввод увеличится. На рынок выйдут сразу несколько проектов много- и малоэтажной застройки. В последние годы компании активно набирали участки, разрабатывали проекты, сейчас это все выплеснется на рынок. Но кризис перепроизводства, думаю, нас не ждет. По крайней мере, в эконом-классе его еще года два-три не будет.

В то же время мы видим падение спроса на песок, гравий, щебень, пустотные плиты, на аренду спецтехники. Видимо, у некоторых застройщиков начинаются проблемы.

— Вам удастся отбивать вложения в модернизацию производства?

— Если бы мы работали только на рынок, то отбивали бы инвестиции лет пять. Поскольку мы продаем квартиры, продукт, рассчитанный на конечного потребителя, видимо, вернем вложения быстрее. Кроме того, мы можем строить дома наших серий на подраде. Но на ближайшие годы модернизацию производства мы закончили.

— Какие вопросы девелопер должен задать себе сейчас, если он хочет остаться на рынке в ближайшие три года?

— Он должен спросить себя, достаточно ли у него денег на освоение площадок. В кризис нельзя рассчитывать на средства дольщиков. Нельзя ни в коем случае много продавать вперед. Потому что не знаешь, что будет завтра. Обманутые дольщики, как правило, не результат целенаправленных действий, мошенничества. Это следствие финансовой несостоятельности. По крайней мере, у нас в Нижнем Новгороде именно так. Люди продали старые квартиры, пришли к застройщику, дом строится довольно долго, и девелопер с финансовой нагрузкой просто не справился. Поэтому сейчас нужно спокойно все взвешивать и никуда не топиться. Если есть возможность взять кредит, надо сделать это и строить, а потом уже продавать.



# ДОХОДНОЕ МЕСТО

## технологии бизнеса

Подготовила Евгения ИВАНОВА

# Клерки сагнутся на quietu

**Бизнес-центры одними из первых ощутили негативные последствия падения рубля и прочих экономических передряг. Собственники и управляющие открыто говорят о кризисе. Растут конкуренция и объем вакантных площадей, увеличиваются издержки, сокращается спрос. На ежегодной конференции «Управление бизнес-центрами», которая прошла в Москве в конце октября, шла речь о технологиях работы с клиентами на падающем рынке. Предлагаем выдержки из наиболее интересных выступлений.**

**Елена ШЕВЧУК, партнер, вице-президент по коммерческой недвижимости GVA Sawyer:**

— Рынок недвижимости — циклический. Кризисы на нем происходят даже при стабильной экономике, когда из-за большого объема строительства предложение в какой-то момент перенасыщается. Сейчас мы имеем еще и серьезную экономическую нестабильность, которая усугубляет ситуацию. Проектное финансирование и кредиты под хорошие проценты сложно получить даже крупным девелоперам.

В Москве средняя доля вакансий в бизнес-центрах класса А — 22%. По итогам первого полугодия объем сделок составил менее 400 000 кв.м — на 35% меньше, чем за аналогичный период 2013-го. Большинство транзакций приходится на офисы класса В — 65–66%. При этом средняя арендуемая площадь уменьшилась до 500 кв.м. Между тем до конца 2016-го к вводу запланированы около 3 млн кв.м офисных площадей. Хотя сложная ситуация с финансированием может привести к тому, что какие-то проекты будут заморожены. И это позитивный для рынка момент.

В условиях растущей конкуренции работать нужно профессионально. При этом собственники зачастую не знают ни своих конкурентов, ни преимуществ и недостатков своего бизнес-центра. А такую информацию можно использовать в переговорах с потенциальными клиентами.

При определении арендной ставки лучше всего работает сравнительный метод. Поэтому так важно располагать данными о расценках у всех конкурентов, причем фактических, а не заявленных. Нужно вживую изучить эти объекты.

Очень важно общаться с клиентами, регулярно встречаться с ними. Вы должны понять их проблемы до того, как арендаторы придут к вам с требованием расторгнуть договор.

**Алексей САРИН, заместитель генерального директора по эксплуатации Clever Estate:**

— Сейчас на рынке начнутся те же процессы, что и в 2008 году, когда множество арендаторов переехали из класса А в класс В, а из класса В — в класс С. Но есть серьезная проблема с каче-



ством услуг в объектах уровня В- и ниже. Дело в том, что эксплуатация зданий, позиционируемых в классе В или С, обходится ненамного дешевле, чем бизнес-центров категории А. Инженерные системы в утилитарных БЦ обычно сильно изношены и требуют ремонта и пр. Если у управляющей компании нет обширной инженерной службы, ей приходится брать субподрядчика, что приводит к дополнительным расходам. В такой ситуации повысить рентабельность можно лишь за счет снижения прямых затрат, что в итоге ведет к ухудшению сервиса.

Однако со зданиями класса В и С можно работать и нормально зарабатывать, оказывая качественные услуги. Один из путей решения проблемы с инженерией — обслуживание объектов аварийными службами. С их помощью можно без ущерба качеству удешевлять себестоимость работ, получая нормальную рентабельность.

**Василий ТРОФИМОВ, руководитель проектов, адвокат практики «Земля. Недвижимость. Строительство» юридической группы «Яковлев и Партнеры»:**

— За последние три месяца число запросов от арендаторов и арендодателей увеличилось. Заявки типовые. Арендаторы просят найти какие-то лазейки в долгосрочных договорах, заключенных на пять — семь лет. Компании понимают, что при нынешней конъюнктуре могут существенно сэкономить на аренде, но возможностей прямого выхода из контракта у них нет. Нас просят проанализировать судебную практику, дей-

ствующее законодательство и найти какой-то вариант.

У арендодателей другие вопросы. У них ставки зафиксированы в рублях, либо в у.е. с верхней планкой в 35–37 рублей. Они просят придумать, как индексировать плату в связи с падением курса рубля.

Ни тем ни другим мы особо помочь не можем. Как правило, в отношениях арендаторов договоры очень жесткие. Относительно арендодателей... В 2004-м начала складываться арбитражная практика, которая трактует сложности в экономике, рост цен и курса доллара как естественные экономические процессы, которые стороны должны были предусмотреть при заключении договора. Они не являются правовым основанием для изменения условий контракта.

25 января 2013-го вышло постановление ВАС об аренде, о котором нужно помнить и арендаторам, и арендодателям. Так, пункт 22 гласит, что если договор предусматривает право арендодателя в одностороннем порядке пересматривать плату, то, когда будет доказано, что ее размер увеличился непропорционально изменению средних рыночных ставок и существенно их превысил, суд на основании пункта 2 статьи 10 ГК РФ откажет во взыскании платы в части, превышающей рыночные ставки.

Во многих договорах закладывается условие, по которому арендодатель может пересмотреть ставку. Распространенные основания — изменение рыночной цены объекта, значительное изменение курса. Что делают собственники? Они рассчитывают новую ставку, например по курсу евро, закладывают в нее дальнейшее ослабление рубля и отправляют договоры арендаторам. Умные арендаторы, помня о постановлении ВАС, тут же заказывают заключение специалиста об оценке. Мы понимаем, что рыночные ставки не увеличились, а где-то и упали, отчет об оценке это подтвердит. После этого есть два варианта. Можно платить по старой ставке и ждать, когда арендодатель пойдет в суд взыскивать задолженность, а там предъявить рыночный отчет. Либо можно выставить встречный иск о признании недействительной односторонней сделки об изменении арендной ставки. Таких споров уже много. Я видел иски о взыскании задолженности на десятки миллионов рублей, по которым суд удовлетворял встречный иск арендатора и отказывал арендодателю.

## дела корпоративные

### КАЛЕНДАРЬ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, ПРОВОДИМЫХ ПРИ УЧАСТИИ РГУД

Название	Дата/Место проведения	Программа
Международная неделя урбанистики Urban Week	17–23 ноября/Петербург	Серия мероприятий, посвященных градостроительной политике Петербурга. Место встречи международных экспертов урбанистики, архитекторов, горожан, представителей власти и бизнеса, площадка для обмена опытом и знакомства с новыми подходами к градостроительству.
Вторая международная конференция «Практическое саморегулирование»	20 ноября/Москва	На форуме будут представлены новые стратегические принципы развития системы отраслевого саморегулирования и предложения по изменению 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».
Вебинар «Концессия по объектам ЖКХ: что необходимо учесть при реализации проекта»	21 ноября/Петербург	Основные особенности концессионных проектов в сфере ЖКХ, интересные как частным инвесторам, так и органам власти. В программе: основные характеристики концессионного соглашения, предпосылки нововведений и перечень объектов, к которым они применяются, новые критерии конкурса и особенности оценки конкурсных предложений и т.п.
Бизнес-тур Сингапур — Куала-Лумпур: «Вертикальный девелопмент Юго-Восточной Азии — энциклопедия урбанизма»	23 ноября – 2 декабря/Сингапур, Куала-Лумпур	Вертикальный девелопмент: материалы, конструкции, зонирование, экология и энергоэффективность. Управление многофункциональными объектами. «Зеленое» строительство. Эффективное использование береговых территорий и инфраструктура государства-острова. Управление торговыми центрами в условиях высокой конкуренции.
Учебная программа «ССИМ: Сертифицированный специалист по инвестициям в коммерческую недвижимость»	25-30 ноября/Москва	Преподаватель — доктор Джефф Инглстэд, ССИМ (Денвер, Колорадо, США) — профессор управления недвижимостью и строительством Денверского университета.
Urban Awards 2014	27 ноября/Москва	Награждение победителей профессиональной премии в области жилой городской недвижимости.
Конференция «Подвижный маркетинг-2015: от девелопмента до управления»	27-28 ноября/Москва	Маркетинг на нестабильном рынке — из 2008-го в 2014-й. Интернет-маркетинг — кто побеждает в Сети. Жилая недвижимость — маркетинговое сопровождение от идеи до продажи. Торговая недвижимость — переход к реальной конкуренции. Мастер-классы.
Аналитический бизнес-завтрак «Облачные технологии для точной оценки целевой аудитории в локациях: проживание, перемещение и работа»	4 декабря/Петербург	Группа компаний «Центр пространственных исследований» открывает серию аналитических бизнес-завтраков для популяризации геомаркетинга в продвижении бизнеса. Мероприятие для специалистов и руководителей по развитию, маркетингу, анализу, прогнозированию, а также специалистов сферы IT, работающих в ритейле, девелопменте и консалтинге.
Рождественские саммиты	9 декабря/Екатеринбург 12 декабря/Казань 16 декабря/Самара 17 декабря/Москва 18 декабря/Петербург 23 января/Омск 30 января/Тюмень	Ежегодная серия мероприятий, в рамках которых ключевые игроки рынка недвижимости подводят итоги уходящего года, отмечают важные тенденции и дают прогноз развития отрасли.
MIPIM 2015	10-13 марта/Канны, Франция	РГУД формирует делегацию для участия в крупнейшей инвестиционной выставке MIPIM.

По данным Российской гильдии управляющих и девелоперов



## ВОЗРОЖДЕНИЕ РУССКИХ УСАДЕБ:

### зеленый коридор для инвесторов

**ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**

# 27 ноября 2014

Время проведения 9:30–14:30

**МОСКВА, Российский аукционный дом, Хрустальный пер. д. 1**



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ



рад  
РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

При поддержке  
ИД «Коммерсантъ»

Программа мероприятия:  
[www.gud-estate.ru](http://www.gud-estate.ru)  
[www.gud-estate.ru](http://www.gud-estate.ru)  
 Участие в мероприятии бесплатное.  
 Регистрация обязательна.

По вопросам регистрации:  
<http://www.gud-estate.ru/mer/>  
 Тел. +7 (812) 334-6595  
[assist@gud-estate.ru](mailto:assist@gud-estate.ru)

По вопросам деловой программы и рекламных возможностей:  
[assist@gud-estate.ru](mailto:assist@gud-estate.ru)

**Компания IDEM** выступила эксклюзивным консультантом и брокером первого в Чебоксарах торгового комплекса формата power centre (ТЦ целевой покупки, рассчитанный на широкую аудиторию), который откроется в 2015 году. «Якорными» арендаторами объекта станут DIY-супермаркет, магазины товаров для дома, крупноформатный интернет-магазин со складом.

**что:** IDEM — консультанты по торговой недвижимости. Генеральный директор — Екатерина Гресс (на фото). Web: [www.idem-nn.ru](http://www.idem-nn.ru)

**где:** Нижний Новгород. Проекты в разных регионах РФ.

**когда:** Компания основана в 2008 году.

**зачем:** Компания IDEM консультирует девелоперов, застройщиков и владельцев недвижимости в регионах России, а также занимается подбором арендаторов и управляет объектами недвижимости. Работает на всех стадиях реализации проекта с собственниками и управляющими компаниями. Специализация — торговые центры общей площадью от 7000 до 35000 кв.м в регионах. Консультанты фирмы участвуют в разработке концепций и маркетинговой политики торговых центров, проектах редевелопмента зданий. За шесть лет работы компания заполнила 100 000 кв.м качественных торговых площадей. Реализовала проекты для X5 Retail Group, «Спортмастера», KFC, «Фамилии», «М.видео», «Эльдорадо», Сбербанк, Газпромбанк и др. IDEM — официальный представитель Российской гильдии управляющих и девелоперов в Нижнем Новгороде, а также официальный представитель Российского совета торговых центров в Приволжском федеральном округе.



**в чем «фишка»?** IDEM работает только на региональных рынках и разрабатывает концепции торговых центров для городов с населением менее 500 000 человек. В 2012-м ТЦ «Глаза» в Арзамасе, консультантом и брокером которого выступала IDEM, был признан лучшим малым торговым центром в регионах и получил премию Commercial Real Estate Awards.



ТРЦ «Омега».

Научно-производственная фирма «Металлипресс» вошла в топ-30 молодых и быстрорастущих российских компаний по версии журнала «РБК».

**что:** ООО «НПФ «Металлипресс», число сотрудников — более 1000 человек, директор — Алексей Пестряков, основатель компании — Владимир Пестряков (на фото). Web: [www.mimpress.ru](http://www.mimpress.ru)

**где:** Нижний Новгород, Центральный, Приволжский, Северо-Западный, Южный, Уральский федеральные округа (18 регионов РФ).

**когда:** Компания создана в 1992 году.

**зачем:** ООО «НПФ «Металлипресс» — ведущая отечественная компания в области проектирования и строительства промышленных объектов, логистических комплексов и объектов гражданского строительства, включая гостиницы, бизнес-центры, торговые и торгово-развлекательные комплексы. Клиенты фирмы — крупные международные и российские компании. Компания реализовала более 220 проектов общей площадью свыше 1 млн кв.м.



НПФ «Металлипресс» имеет прочные деловые связи и налаженные партнерские отношения с такими компаниями, как CLAAS, Armstrong, Kimberly-Clark, Jotun Paints, Siemens AG, General Electric, Magna International, Saint-Gobain, AGC Flat Glass, Onduline SA, Roshen, торговыми сетями «Магнит», «Лента» и «О'КЕЙ», логистической компанией «Алиди» и др.

**в чем «фишка»?** Компания успешно сотрудничает как с российскими, так и с иностранными заказчиками, основываясь на таких принципах, как качество, безопасность, охрана окружающей среды. Работая над проектами, внедряет собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Кроме того, НПФ «Металлипресс» — генеральный подрядчик с комплексным подходом к реализации проектов. Выполняя функции генподрядчика, обеспечивает организацию квалифицированного управления строительством, уделяет повышенное внимание качеству применяемых технологий, материалов и оборудования.



Завод по производству трансформаторов Siemens (Воронеж).

**Компания Setl City** приступила к реализации проекта «Солнечный город» в Петербурге. На территории 185 га появятся около 1,4 млн кв.м жилья класса «комфорт», а также 18 многоэтажных паркингов, 11 детских садов, четыре школы, две взрослые и две детские поликлиники, спорткомплекс, сеть бульваров, велодорожки и множество объектов торгово-сервисной инфраструктуры. Компания планирует освоить участок за 15 лет. Инвестиции в проект предварительно оцениваются в 116 млрд руб.

**что:** Девелоперская компания Setl City, генеральный директор — Илья Еременко (на фото). Web: [www.setlcity.ru](http://www.setlcity.ru)

**где:** Петербург, Ленинградская область, Калининград.

**когда:** Компания входит в холдинг Setl Group, основанный в 1994 году (до 2006-го был известен как корпорация «Петербургская Недвижимость»).

**зачем:** Setl City выполняет функции заказчика и застройщика на объектах жилой и коммерческой недвижимости. За 20 лет работы компания возвела десятки домов и комплексов — от типовых и класса «комфорт» до бизнес- и премиум-класса, а также объекты торговой и гостиничной инфраструктуры. В портфеле холдинга есть проекты комплексного освоения территорий, в том числе «Семь столиц», «Чистое небо», GREENЛандия, «Солнечный город» и др. Общая площадь недвижимости, находящейся на разных стадиях готовности, превышает 6 млн кв.м.



**в чем «фишка»?** Ключевые компетенции компании: эффективное использование потенциала каждого участка; архитектурные концепции и проекты от ведущих архитектурных мастерских и проектных институтов Петербурга, европейские стандарты проектирования квартир и кварталов. В частности, фирма использует принцип рациональной организации пространства в планировках квартир и при расчете метража. Помимо привычных для отечественного покупателя продуктов Setl City предлагает двух- и трехкомнатные квартиры европейских планировок с единым пространством кухни, гостиной или столовой. Каждый проект наделяется своей легендой и становится самостоятельным брендом.



Жилой комплекс «Стокгольм».

Группа компаний «Столица Нижний» приступила к строительству двух региональных торгово-развлекательных центров в Советском и Ленинском районах Нижнего Новгорода. ТРЦ площадью 110 тыс кв.м на площади Советской будет открыт в августе 2015 года. ТРЦ на Заречном бульваре (150 тыс кв.м) — в 2017 году.

**что:** Группа компаний «Столица Нижний», генеральный директор — Олег Головкин. Web: <http://www.stnn.ru>

**где:** Нижний Новгород.

**когда:** Группа компаний основана в 2003 году.

**зачем:** ГК «Столица Нижний» работает на рынке жилой и коммерческой недвижимости в Нижнем Новгороде. В последние годы ее доля на первичном рынке жилья в регионе составляет порядка 20%, в сегменте торговой недвижимости — до 30%. Группа компаний осуществляет полный цикл развития проектов — от концептуальной разработки до строительства и последующего управления. Объем освоенных инвестиций — более \$600 млн. На предприятиях группы создано более 3000 рабочих мест. В 2003 году «Столица Нижний» открыла первый в Нижнем Новгороде торговый центр европейского уровня «Этажи». На X международном архитектурном триенале «Интерарх-2003» в Софии он признан лучшим общественным зданием России. В портфеле компании — ТЦ «Республика», ТРЦ «Седьмое небо» и ТРЦ «Фантастика», получивший высшую награду в конкурсе FIABCI-Россия «Лучший девелоперский проект на российском рынке недвижимости-2009» в номинации «Торговая недвижимость». Компании также принадлежит первый в Нижнем Новгороде бизнес-центр класса А. Среди жилых проектов группы — комплекс «Седьмое небо» в формате «город в городе», подразумевающим собственную коммунальную и социальную инфраструктуру, и микрорайон «Цветы». Последний — самый крупный на сегодня проект комплексной застройки в городе, реализуемый на участке 69 га. Жилая площадь — около 300 000 кв.м.

**в чем «фишка»?** Компания руководствуется задачами социально-экономического развития и модернизации города. «Столица Нижний» подходит к девелопменту с учетом муниципальной градостроительной политики, культурных и ландшафтных ресурсов города, проводит комплексное планирование инфраструктуры строительства. Благодаря этому объекты компании не только соответствуют потребностям рынка, но и вписываются в историко-архитектурный облик города.



ТРЦ «Седьмое небо».

## В НОМЕРЕ:

Наследство аристократов.....	12
Рыночная торговля .....	13
Деловое Подмосковье.....	13
Миллионная история .....	14
Гектары престижа .....	14
Историки в цене.....	15



## анонс

Наталья АНДРОПОВА

# Сервис на обочине

**Российский аукционный дом по поручению правительства Московской области подготовил к продаже 66 участков в Подмосковье, предназначенных для размещения объектов дорожного сервиса. Все наделы будут выставлены на торги до конца ноября.**



В Московской области не будет недостатка в автозаправках.

НАПОМНИМ, к январю РАД намерен провести на своей столичной площадке более 90 аукционов по реализации имущества Московской области. По прогнозируемому плану приватизации имущества на 2014–2016 годы область выставила на продажу свою долю в трех акционерных обществах, двух крупных имущественных комплексах в Ногинске и Электростали, а также несколько нежилых объектов как в области (в Люберцах, Балашихе, Ногинске, Щербинке, Егорьевске), так и в Новой Москве, в частности — в Красной Пахре.

Однако правительство МО решило на этом не останавливаться. Министерство имущественных отношений сформировало около ста участков размером от 10 соток до 12 га. Почти все они, за небольшим исключением, предназначены под объекты дорожного сервиса и имеют соответствующий вид разрешенного использования. Все наделы попадают в категорию земель населенных пунктов или промышленности и иного специального назначения. Они расположены вблизи основных трасс Подмосковья, включая Большое и Малое кольцо и вдоль МКАД. Совокупная площадь реализуемых пятен составляет 188,5 га.

«Участки можно использовать исключительно для развития сопутствующего придорожного сервиса: автозаправочных станций, АГЗС, магазинов, ресторанов, гостиниц с паркингом для дальнотойщи-

ков (особенно наделы более 3 га). Это позволит организовать парковочные места для большегрузного транспорта в рамках комплексного развития инфраструктуры региона», — сообщил министр имущественных отношений региона Андрей Аверкиев.

Общая площадь уже готовых к продаже участков превышает 106,7 га. Они находятся в 12 муниципальных районах и в пяти городах Московской области.

В Рузском муниципальном районе предлагают семь пятен. Одно из них, размером 12 200 кв.м, находится непосредственно в городе Руза. Торг за него начнется с 4,83 млн руб. Остальные расположены вблизи деревень Грибцово (10 000 кв.м), Шелковка (16 392 кв.м), Федчино (16 350 кв.м), Нововолково (18 659 кв.м), Макеиха (18 890 кв.м) и Варвариха (28 388 кв.м). Самый дорогой из них стоит 10,33 млн руб., самый бюджетный — 4,32 млн.

В Одинцово, в районе 25-го км федеральной автодороги М1 «Белорусь», к продаже подготовлены сразу шесть участков площадью от 1830 кв.м до 0,5 га и ценой от 320 000 руб. до 3,05 млн руб. Все наделы относятся к землям населенных пунктов. Предприниматели могут найти в Одинцово подходящий участок не только для размещения автомойки, супермаркета или придорожного ресторана, но и для строительства базы по обслуживанию большегрузно-

го автотранспорта, продаже и техобслуживанию дорожной техники, площадки для размещения грузовых фур.

В Домодедово продают четыре участка: вблизи села Ям (17 831 кв.м), деревень Тупицыно (2369 кв.м) и Шишкино (7677 кв.м), а также в черте города, в микрорайоне Белые столбы (14 745 кв.м).

Два небольших пятна в Мытищинском районе (845 и 797 кв.м) расположены в деревне Грибки. Также два участка сформированы в городе Видное Ленинского района (6967 и 1450 кв.м).

Еще восемь наделов есть в Балашихе. Размер самого большого — 22 923 кв.м. Его начальная цена 11,74 млн руб. Торги за самый маленький участок (1720 кв.м) начнутся с 1,39 млн руб.

В Дмитровском муниципальном районе подготовлены к торгам пять площадок. Одна из них (24 717 кв.м) находится возле деревни Медведково, еще две (21 017 и 5915 кв.м) — в деревне Деденево. Можно также приобрести землю под объекты дорожного сервиса вблизи деревень Яхромы (5722 кв.м) и Варварино (10 153 кв.м).

Сергиево-Посадский район предоставляет для размещения придорожной инфраструктуры восемь пятен в деревнях Суропцово (57 646 кв.м), Варавино (11 000 и 58 078 кв.м), Березняки (31 500 кв.м), Дерюзино (80 000 кв.м), Слободка (28 867 кв.м), в городе Красноза-

водске (32 135 кв.м) и непосредственно в Сергиевом Посаде (13 196 кв.м).

Можно приобрести два участка в Волоколамском районе, на 97-м и 110-м километрах Новорижского шоссе. Площадь первого из них — 22 500 кв.м, второго, расположенного близ деревни Муромцево, — 13 700 кв.м.

В Чеховском районе можно купить надел в селе Троицкое (11 225 кв.м). Также по одному участку выделено в Долгопрудном, на проезде Строителей (4150 кв.м), и в Электростали на Рабочей улице (2161 кв.м). В Котельниках можно приобрести два пятна, оба находятся в микрорайоне Опытное поле (584 и 1792 кв.м).

Еще четыре площадки есть в Шаховском районе. Самая большая (25 000 кв.м) находится на 138-м километре шоссе М9 Москва — Рига, остальные — возле деревень Назарьево (20 337 и 18 969 кв.м) и Городково (18 619 кв.м).

Всего пять участков продают в Каширском районе. Два из них, 17 094 и 73 889 кв.м, находятся в деревне Малеево, еще два размером 39 112 и 20 001 кв.м — у деревни Токарево, один (24 291 кв.м) — вблизи деревни Топтыково.

Подольский район предлагает три надела под придорожные объекты: в деревнях Быковка (11 870 кв.м), Алтухово (37 100 кв.м), Ивлево (16 000 кв.м).

Солнечногорский район располагает двумя участками — в поселках Смирновка (10 170 кв.м) и 2-я Смирновка (120 850 кв.м).

По одному участку выставлено на торги в Воскресенском и Истринском районах Московской области. В первом надел (22 072 кв.м) находится на 81-м километре автодороги Москва — Челябинск, рядом с деревней Новотроицкое. Во втором участок 15 550 кв.м расположен у деревни Рыжково.

С ценами на объекты можно подробнее ознакомиться на сайте РАД. Напомним, ОАО «Российский аукционный дом» выбрано в качестве специализированной организации по реализации имущества Московской области по итогам открытого конкурса, проведенного в конце 2013-го. Согласно договору с правительством региона РАД будет торговать областными активами пять лет.

«Объекты придорожной инфраструктуры будут способствовать развитию малого и среднего предпринимательства в регионе. Мы уверены, что они будут востребованы и быстро окупаться», — отмечает директор московского офиса ОАО «Российский аукционный дом» Елена Гайдай.



## контакты

### Акции для коммуникации

Росимущество и Российский аукционный дом организовали встречу с представителями компаний, госпакеты акций которых должны продать по решению федерального правительства. Больше всего собравшихся интересовали сроки реализации и комплект документов, который необходимо передать в РАД для подготовки отчета об оценке рыночной стоимости акций.

Руководителям компаний объяснили регламент работы и основные принципы проведения торгов. Для начала РАД должен получить от обществ все необходимые бумаги и подготовить отчеты о финансовом положении предприятий. На их основании составят «дорожную карту», которая и определит судьбу каждого актива. Предполагается, что большинство объектов продадут. Возможно, по результатам финансового анализа некоторые предприятия придется просто ликвидировать (если заведено дело о банкротстве или отсутствуют активы и прекращена деятельность). Отчеты о рыночной стоимости пакетов акций будут готовить независимые оценщики, говорят в РАД. По аналогичным отчетам, составленным ранее по заказу Росимущества, истек срок действия: по закону «Об оценочной деятельности в РФ» такой документ действителен не более полугода.

По наиболее перспективным активам проведут due diligence. Их будут представлять на крупных мероприятиях вроде выставок и конференций. Кстати, часть объектов уже презентовали в Китае. «Росимущество поставило задачу продать эти общества с наибольшей выгодой для государства. Мы постараемся привлечь к участию в аукционах профильных инвесторов, которые помогут предприятию развиваться, найти новых партнеров, источники финансирования», — говорит начальник департамента приватизации РАД Анжелика Иманова.

Существенный для всех вопрос — очередность и сроки продажи лотов. «Мы не собираемся одновременно вывести на рынок полторы сотни объектов», — заверила собравшихся г-жа Иманова. Предприятия разделят по отраслям, торги по ним будут проводить порционно: по условиям агентского договора, заключенного РАД и Росимуществом, на реализацию объектов у компании есть два года. Тем не менее по плану первые лоты выставят на продажу еще до конца 2014-го.

Напомним, что решением федерального правительства Российскому аукционному дому летом 2014-го переданы на реализацию около 150 пакетов акций компаний, принадлежащих государству.

Евгения ИВАНОВА

**анонс**

**Сберкассы в массы**

Одно из важных направлений деятельности Российского аукционного дома — продажа имущества Сбербанка, в том числе бывших банковских отделений. В этом номере мы публикуем данные об объектах, торги по которым пройдут в ноябре-декабре этого года.

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ**

Адрес	Начальная цена, руб.	Характеристики
<b>Представительство в Москве</b>		
Москва, ул. Сретенка, 4/1	174 543 000	Помещение в подвале, на первом и втором этажах, 695,7 кв.м.
Москва, Варшавское ш, 2	26 000 000	Помещение на первом этаже, 105,7 кв.м.
Москва, ул. Грина, 1, корп.1	38 640 000	Помещение на первом этаже, 256 кв.м.
Москва, ул. Якорная, 9	14 740 000	Помещение на первом этаже, 116,3 кв.м.
Москва, ул. Покровка, 31	24 560 000	Помещение на первом этаже, 54,2 кв.м.
Смоленская обл., г. Ярцево, ул. Чайковского, 29	36 494 000	Здание (1393,2 кв.м) с участком (2400 кв.м).
Смоленская обл., г. Ярцево, ул. Строителей, 6-а	7 031 000	Помещение, 360,4 кв.м.
Москва, ул. Нагорная, 33, корп.2	103 155 000	Двухэтажное здание, 830,7 кв.м.
Москва, ул. Раевского, 4, стр.1А	885 732 000	Здание, 4 313,3 кв.м.
Московская обл., г.Люберцы, п/о-3, 40, пом.VI	8 050 000	Помещение, 97,5 кв.м.
Москва, ул. Мятная, 52	35 304 000	Часть здания, 122,3 кв.м, этаж 1
Москва, ул. Онежская, 18	34 700 000	Часть здания, 196,7 кв.м, этаж 1
<b>Центральный офис в Петербурге</b>		
Петрозаводск, ул. Риганна, 37-а	82 100 000	Помещения бизнес-центра «Онежский», 2560,3 кв.м.
Калининград, ул. Генерала Павлова, 34, лит. III	8 710 000	Помещение на первом этаже, 158,6 кв.м. Вариант использования — ритейл, для сферы услуг, склад (архив).
Калининград, пр. Мира, 118-120, лит. IA	3 469 000	Помещение на первом этаже, 56,5 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг.
Калининград, ул. Судостроительная, 54-58, лит. IA	1 651 000	Помещение на первом этаже, 35,6 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг.
Калининград, ул. Огарева, 15, лит. IA	4 479 000	Подвал, 91 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг.
Калининградская обл., Краснознаменский район, пос. Добровольск, ул. Советская, 11	622 000	Помещение на первом этаже, 43,9 кв.м.
Мурманская обл., г. Полярный, ул. Советская, 14, лит. А	1 594 000	Помещение на первом этаже, 270,5 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Мурманская обл., п.г.т. Зеленоборский, ул. Центральная, 2А	583 000	Нежилое здание, 142,1 кв.м. Варианты использования — торгово-административное назначение, для сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Мурманск, ул. Героев Рыбачьего, 35, корп. 1	27 061 000	Помещения, 679,8 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Великий Новгород, ул. Кочетова, 23а	7 586 400	Помещение на первом этаже, 167,5 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг.
Петербург, Ленинский пр., 147, лит. А	15 574 000	Помещение на первом этаже, 119,4 кв.м. Варианты использования — офис, для сферы услуг.
Петербург, ул. Ленина, 26, лит. А	11 469 000	Помещение на первом этаже, 72,8 кв.м. Варианты использования — офис, для сферы услуг.
Калининград, Ленинский пр., 92	17 680 000	Помещение на первом этаже и в подвале, 302,6 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Калининград, ул. Кирова, 85-87	16 765 600	Помещение на первом этаже и в подвале, 314,7 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Новгородская обл., г. Валдай, ул. Победы, 82	13 504 000	Цоколь, 403,25 кв.м. Варианты использования — торгово-административное назначение, для сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Калининград, ул. Генерала Павлова, 34	2 380 800/ 1 785 600	Помещение на первом этаже, 50,1 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг.
Светлогорск, ул. Октябрьская, 8	2 996 800/ 2 247 600	Цоколь, 80,5 кв.м. Варианты использования — торгово-офисное назначение, для сферы услуг.
Великий Новгород, Старорусский бульв., 5	9 192 000/ 6 894 000	Помещение, 186,3 кв.м. Варианты использования — торгово-офисное назначение, для сферы услуг.
Мурманск, ул. Октябрьская, 26	5 181 600/ 3 886 200	Цоколь, 128,5 кв.м.
Псков, ул. Рокоссовского, 16	6 504 000	Помещение, 281,3 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг, офис.
Петербург, Альфийский пер., 9, корп.1, лит. А	5 343 975	Помещение на втором этаже, 88,9 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Петербург, Петродворец, Разводная ул., 19, корп.1, лит. А	5 238 000	Помещение на втором этаже, 90,6 кв.м. Варианты использования — ритейл, для сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
<b>Филиал «Юго-Запад»</b>		
Кабардино-Балкарская Республика, г. Баксан, ул. Шуква, 216-а	1 850 786	Здание (66,4 кв.м) с участком (230 кв.м).
Махачкала, ул. Леваневского, 4	8 424 000	Помещение, 409, 85 кв.м.
Нальчик, ул. Гагарина, 22	6 870 000	Помещение, 523,9 кв.м.
Ставропольский край, с. Кочубеевское, ул. Октябрьской Революции, 43	1 840 000	Здание (130,5 кв.м) с участком (814 кв.м).
Караево-Черкесская Республика, ст-ца Зеленуковская, ул. Ленина, 55, лит. А	5 790 400/ 4 342 800	Помещение на первом этаже, 547,5 кв.м.
Ростовская обл., х. Крымский, ул. Центральная, 59	530 000/ 400 000	Здание, 184,9 кв.м.
Новинномоск, ул. Гагарина, 55 (лит. А1)	6 125 000	Помещение, 173,7 кв.м.
Ростовская обл., г. Семьякорск, пр. Атаманский, 135	1 960 000	Здание, 121,6 кв.м на участке 348 кв.м.
Краснодар, ул. Трамвайная, 1/1	28 000 000/ 21 500 000	Помещение 5-го этажа 7-этажного здания, 737,8 кв.м.
Камениск-Шахтинский, ул. Красная, 62	4 050 000/ 3 040 000	Помещение на первом этаже, 167, 3 кв.м.
Ростов-на-Дону, пер. Университетский, 79	25 400 000/ 19 050	Помещение на втором этаже жилого дома, 396,4 кв.м.
Ростов-на-Дону, ул. Можайская, 30, лит. А	5 520 000/ 4 140 000	Помещение 141,6 кв.м.

По данным Российского аукционного дома

**приватизация**

Евгения ИВАНОВА

**Наследство аристократов**

Исторические усадьбы в Московской области, принадлежащие Распорядительной дирекции Минкультуры РФ, готовят к продаже на открытых торгах. Российский аукционный дом, получивший летом права на их реализацию, представил более подробные данные об объектах и об условиях их передачи инвесторам.

СЕМЬ УСАДЕБ планируют продать в конце этого — начале следующего года. Помимо несомненной культурной ценности они представляют и вполне материальную: вместе с постройками инвесторы получают прилегающие территории. Старинные здания можно реконструировать под гостиницы и прочую коммерцию.

**«ЗЕЛЕНЫЙ КОРИДОР»**

На нескольких усадьбах опробуют новую федеральную концепцию продажи объектов культурного наследия с отлагательными условиями перехода права собственности. За основу концепции, которая называется «Зеленый коридор для инвесторов», взят опыт Агентства развития памятников Иркутска.

К аукциону дирекция обязуется провести комплексную оценку объектов и предоставить информацию о зонах охраны участков, а также предварительную финансовую модель проектов. Победитель торгов для начала получит усадьбу в пользование на правах арендатора — на время проведения работ. Право собственности ему достанется только после ввода объекта в эксплуатацию и заключения охранного обязательства. Распорядительная дирекция обязуется получить все необходимые разрешительные документы «в максимально короткие сроки» и обещает помогать на всех этапах, в том числе при разработке и согласовании проектов реставрации. Условия оплаты: 20% от общей стоимости после подписания договора, остальное — во время проведения работ, до получения права собственности.

«Зеленый коридор» должен отсеять от аукционов спекулянтов, не заинтересованных в возрождении исторических комплексов. Кроме того, это позволит предотвратить уничтожение или разрушение зданий после смены собственника и гарантировать их реставрацию, обеспечить двойной контроль за работами со стороны Министерства культуры РФ и Росимущества, привлечь частных инвесторов к реставрации, повысить доходы бюджета. «У реставраторов есть такое понятие — «точка невозврата», когда памятник уже нельзя восстановить. Благодаря программе спасения подмосковных усадеб исторические здания в регионе смогут избежать такой участи. Уверен, что дворянские усадьбы станут точками притяжения для туристического бизнеса», — говорит министр культуры Московской области Олег Рожнов.

Отметим, что усадьбы, принадлежащие области, на похожих торгах по программе «Усадьбы Подмосковья» сдают в аренду на 49 лет.

**ИСТОРИЧЕСКИЕ ХРОНИКИ**

В списке объектов, переданных на реализацию РАД, — усадьба Гребнево, усадьба Герцена, Покровское-Засекино, Болдино, дача Александренко, Никольское-Урюпино, Дедешино. Все они хоть и расположены в области, на самом деле находятся довольно близко к столице. Так, расстояние от МКАД



Усадьба Покровское-Засекино.



Усадьба Дедешино.



Восточный флигель усадьбы Гребнево.

до Никольского-Урюпино — всего 9 км, до Гребнево или дачи Александренко — 21 км. Здания построены в XVIII–XX веках. Все они являются памятниками федерального или регионального значения. Большинство объектов пребывает в плачевном состоянии. Некоторые можно назвать аварийными (Гребнево), другие фактически разрушены (как, например, Болдино), однако несколько усадеб, переданных в свое время в аренду, приведены в надлежащий вид.

Одной из наиболее интересных (исходя из площади прилегающего участка) представляется усадьба Никольское-Урюпино, которая занимает 112 га в Красногорском районе Московской области. Имение основали князья Одоевские в 1621 году. Изначально оно располагалось на левом берегу Липенки. Примерно через полвека боярский двор и хозяйственные постройки перенесли на противоположную сторону реки. В 1774-м усадьбу приобрел Н.А. Голицын, чтобы расширить соседнее Архангельское. Площадь сохранившихся исторических построек (главного дома, охотничьего домика, кухонного и конторского флигелей, остатков ворот) — менее 2000 кв.м. Объекты сданы в аренду. По условиям договора арендатор проводит ремонтно-реставрационные и восстановительные работы в главном доме и охотничьем домике.

Еще один крупный объект — усадьба Гребнево (площадь здания — 4200 кв.м,

участка — 47,8 га), расположенная в 21 км от МКАД по Щелковскому шоссе. С 1817 по 1845 год она принадлежала Голицыным. После ее продажи здесь в разное время устраивали винокурный и купоросный заводы, во флигелях работали шелкоткацкие фабрики, которые сменила «фабрика мелкого барашка» купцов Федотовых по производству искусственно каракуля. В 1913 году усадьбу приобрел московский врач Федор Гриневский и организовал в ней санаторий. Основные конструкции зданий сохранились.

Усадьба Дедешино в Солнечногорском районе будет продана с обременением в виде долгосрочной аренды. Два дошедших до наших времен флигеля имения уже приведены в порядок. Покровское-Засекино в Одинцовском районе тоже выставят с действующим договором аренды на недвижимость. Арендатор провел ремонтно-реставрационные работы, сейчас здание усадьбы (около 400 кв.м) находится в хорошем состоянии. Вместе с ним новый собственник получит участок примерно 1,3 га.

Еще один адрес в Одинцовском районе — усадьба Герцена (на самом деле она принадлежала не самому писателю, а его дяде — А.А. Яковлеву) в селе Перхушково. По данным историков, именно здесь в 1812 году остановился Наполеон на следующий день после Бородинского сражения, перед тем как войти в Москву. Исторические здания площадью около 700 кв.м находятся в неудовлетворительном состоянии. Дом долгое время не ремонтировался, и его деревянная колоннада обрушилась. Площадь приусадебного участка — 2,3 га.

Пожалуй, хуже остальных сохранилось Болдино, расположенное в Солнечногорском районе. В свое время усадьба принадлежала историку Татищеву, позже перешла к купцу Феттеру, основателю «Патронного завода Феттер». Во время Великой Отечественной войны здесь шли бои. От исторических построек остались одни руины. Несомненное достоинство объекта — 70 га прилегающей территории.

В плачевном состоянии находится и дача купца Ивана Александренко в Пушкино, построенная в 1908 году. От жилого дома уцелел лишь фундамент. Участок площадью 5828 кв.м запушен.

Даты торгов по усадьбам и стартовые цены пока не объявлены. В середине ноября РАД и Распорядительная дирекция намерены презентовать лоты широкой публике и провести переговоры с потенциальными участниками торгов. «Объекты очень разные как по состоянию, так и по размерам. При продаже каждой усадьбы будут учтены ее уникальные характеристики, состояние и потенциал недвижимости. Это весьма специфический товар, но на него совершенно точно есть спрос как со стороны московских инвесторов, так и со стороны иногородних и даже иностранных компаний», — говорит Андрей Степаненко, генеральный директор РАД.



## хроника

## Чулочный редевелопмент



Торги по продаже имущественного комплекса фабрики «Красное знамя» в Петроградском районе Петербурга назначены на 17 декабря. Начальная цена — 1,08 млрд рублей. За эти деньги инвесторы могут приобрести участки на Пионерской ул., 53 размером 4,1 га и семь зданий общей площадью 44 704 кв.м, из них около 38 000 — эксплуатируемых. Территорию предлагают под редевелопмент. Здесь можно возвести жилой квартал бизнес-класса — по совокупности примерно 85 000 кв. м. По градостроительным нормам участок относится к зоне общественно-деловой и жилой застройки. На фабрике изготавливали чулочно-носочные изделия, рекультивация не потребует.

По предварительному проекту на свободной территории можно разместить жилье или апартаменты общей площадью до 30 000 кв.м, бизнес-центры и другие коммерческие объекты. Строения на одном из участков разрешено снести, а на освободившемся месте построить еще 30 000 кв.м. Исторические здания можно приспособить под лофты (25 000 кв.м) с паркингом в цоколе. А, например, в здании ТЭЦ, построенной около ста лет назад, разместить офисы, торговые площади, гостиницу, ресторан и пр., говорят в Российском аукционном доме.

## Пассажирская коммерция



Торговый комплекс в центре города Всеволожска (Ленинградская область) продадут 10 декабря. Объект расположен на Всеволожском пр., 61, на железнодорожной платформе. ТЦ построили четыре года назад, в этом году собственник модернизировал его, увеличив пространство и заменив инженерные коммуникации. Трехэтажное здание площадью 3800 кв.м (арендопригодная — 2550 кв.м) сдано в аренду по среднерыночным ставкам, один из арендаторов — McDonald's, работающий на первом этаже (единственный во Всеволожске). На этом же уровне функционируют ж/д кассы, через которые пассажиры выходят на станцию. По данным билетно-кассового контроля РЖД, ежемесячный пассажиропоток превышает 228 000 человек.

Основной ассортимент здешних магазинов — мебель и товары для интерьера. По сути на продажу выставлен готовый бизнес, который приносит доход, комментируют специалисты РАД. Приблизительный срок окупаемости объекта для инвестора — около семи лет. Начальная цена — 250 млн рублей.

## Bug на конгрессы

К продаже готовится участок 2,4 га на Пулковском шоссе в Петербурге, предназначенный для коммерческой застройки: возведения торговых объектов или гостиницы высотой не более 4 этажей. Разрешенная высота — до 12 метров. Территория расположена на 2-й линии Пулковского шоссе, в 3 км от КАД, недалеко от нового конгрессно-выставочного комплекса «ЭкспоФорум». В пяти минутах езды — аэропорт Пулково, в 20 минутах — центр города. Пятно находится на территории квартала, предназначенного для строительства малоэтажных жилых домов. Начальная цена — 55 млн рублей.

Евгения ИВАНОВА

## пригород

Наталья АНДРОПОВА

## Гектары престижа

На столичной площадке РАД 10 декабря состоится открытый английский аукцион по продаже 24,87 га земли в Московской области под индивидуальное жилищное строительство. Начальная цена лота составляет 2470 млн руб.

ТЕРРИТОРИЯ находится в Одинцовском районе Московской области, вблизи деревни Жуковка. Площадка размежевана на 28 участков размером от 2922 до 36597 кв. м. Все они относятся к землям населенных пунктов, на них разрешено возводить индивидуальные жилые дома. Кроме того, на продажу выставлены сооружения и оборудование, размещенные на этой территории. Это, в частности, две блочные комплектные трансформаторные подстанции полной

мощностью 2х1250 кВа каждая (в комплекте с трансформаторами), оборудование БКТП-ЕС с трансформаторами 2х250 кВа, кабельная линия 10 кВ. Кроме того, есть домик охраны, незавершенная смотровая площадка и металлический забор.

Деревня Жуковка находится всего в 9 км от МКАД по Рублево-Успенскому шоссе, на правом берегу Москва-реки. Название деревни — от лесного урочища, в котором она некогда была постро-

ена. Деревня входит в состав Барвихинского сельского поселения. В первой половине XX века Жуковка стала дачным поселком советской элиты и до настоящего времени остается одним из самых престижных мест Подмосквы. Коттеджный поселок «Жуковка-2» находится в собственности Управления делами Президента РФ. Все это обеспечивает деревне отличную доступность автомобильным транспортом. Кроме того, сюда легко добраться с Белорусского вокзала по Усовской ветке Московской железной дороги.

Собственник выставленной на аукцион земли и движимого имущества — ОАО «Сбербанк России».

Задаток за право участвовать в торгах составляет 50 млн руб. Шаг на повышение — 10 млн руб. Заявки и задаток принимают во всех офисах РАД до 8 декабря включительно.

## регионы

Евгения ИВАНОВА

## Отель для футболистов

На аукцион 5 декабря выставлен гостиничный комплекс «Танаис» в Ростове-на-Дону, на правом берегу Дона. Сбербанк (собственник актива) снизил цену на объект более чем вдвое.



Комплекс «Танаис» в Ростове-на-Дону подешевел в два раза.

ПЛОЩАДЬ семиэтажной гостиницы — около 6800 кв.м, участка под ней — примерно 1500 кв.м. Здание и земля оформлены в собственность.

Комплекс уровня четыре «звезды» находится в центре города, по адресу: ул. Береговая, 25 г/4, лит. А. Он расположен в 9 км от местного аэро-

порта и в 2 км от ж/д вокзала. Недалеко от гостиницы работает речной порт с пристанью, откуда уходят круизные теплоходы. Отель открыл-

ся в 2008 году и был заявлен как лучший в городе. С конца 2010-го здание не используется. В нем есть 81 номер разных категорий (стандарт, люкс, апартаменты, один президентский люкс), сра-комплекс, фитнес-центр, конференц-зал, ресторан. Организована парковка на 30 мест.

Еще год назад собственник выставил актив на торги со стартовой ценой 734 млн руб. Декабрьский аукцион начнется с отметки 346,1 млн. «В свете Чемпионата мира по футболу 2018 года готовые гостиницы представляют особую ценность», — говорят в РАД (компания продает «Танаис» по поручению собственника). — Номеров в городе пока недостаточно, чтобы разместить всех участников игр, поэтому власти и инвесторы активно развивают новые проекты. В этом контексте «Танаис» — идеальный вариант.

Отметим, что по требованиям FIFA к городам — организаторам ЧМ Ростову необходимо предоставить 7910 номеров. Для руководства Федерации, гостей и арбитров требуются пятизвездочные гостиницы. Команды, участвующие в Чемпионате, и спонсоры будут расселять в отели четыре и пять «звезд». Для СМИ подойдут варианты три-четыре «звезды».

## анонс

Евгения ИВАНОВА

## Миллионная история

Впервые в России продается полностью готовый к проживанию исторический объект. Усадьба Никольское в Калужской области будет выставлена на торги Российского аукционного дома 17 декабря. Имение XVIII века отреставрировано несколько лет назад, его интерьерами занималось бюро Стефа-Альберта Ботма.

ТРЕХЭТАЖНЫЙ жилой дом площадью 685 кв.м продают вместе с участком размером 10,8 га. Недвижимость оформлена в собственность.

Усадьба расположена в Жуковском районе Калужской области, в 3 км от Новой Москвы — в селе Никольское. До Москвы — 64 км. В 20 км находится железнодорожная станция Балабаново, в 30 км —

аэропорт Ермолино. В 200 метрах протекает река Нарва, вид на которую открывается из окон поместья.

После войны имение превратили в санаторий, позже — в пионерский лагерь. В 1990-е постройки оказались в аварийном состоянии. Усадьба прошла научную реставрацию в 2009-м. Кстати, проект реставрации получил диплом фе-

стивала «Зодчество-2011». При этом, по данным собственника, ни здание, ни участок не являются объектами культурного наследия. В 2013 году американское дизайнерское бюро Стефа-Альберта Ботма, известное сотрудничеством со знаменитостями, занималось интерьерами дома. «Сдержанное художественное решение не претендует на воссозда-

ние исторических интерьеров, но подчеркивает классическую красоту дома», — говорится в презентации комплекса.

Объект подключен к электро-, газо- и теплоснабжению, Интернету. На участке есть скважина глубиной 20 м. В доме шесть спален с ванными и гардеробными, две гостиные, кухня, столовая, кабинет, домашний кинотеатр.

Будущий инвестор может организовать здесь комплекс агротуризма, корпоративный дом отдыха либо использовать под личные нужды, говорят в РАД.

Потенциальные покупатели могут увидеть усадьбу в удобное им время. Начальная цена уже объявлена — \$20 млн.

## технологии бизнеса

Подготовила Елена ПРОЗОРОВА, «РАД-Консалтинг»

## Торговый этикет

Когда большинство людей слышат слово «аукцион», то представляют большой зал, аукциониста с молотком и покупателей, поднимающих таблички. Цена растет, желающих купить товар становится все меньше, выигрывает только один. Однако это лишь одна из разновидностей аукционов — торги с повышением цены. Вильям Викри, американский профессор экономики и нобелевский лауреат, вывел четыре основных типа аукционов, основываясь на движении цены и порядке предложений покупателей: английский (восходящей цены, открытый, на повышение), голландский (нисходящей цены, на понижение), аукцион первой цены и аукцион второй цены (аукцион Викри).

АНГЛИЙСКИЙ АУКЦИОН — самый распространенный, как раз тот, который представляет себе большинство обывателей. В качестве отправной, базисной устанавливается минимальная стоимость. В процессе торгов она постепенно увеличивается. Итоговая цена — последняя предложенная покупателями. Аукцион проводится открыто. Чаще всего так продают уникальные товары, например, предметы искусства, коллекционные вещи, вина и многое другое. Так, в мае 2012-го на аукционе Sotheby's за картину Эдварда Мунка «Крик» (1893–1910) была дана рекордная для открытых торгов цена в \$119,9 млн. В общем списке самых дорогих полотен «Крик» занимает пятое место. Четыре первые позиции занимают картины, реализованные на частных торгах аукционных домов и из рук в руки. На принципе английского аукциона основан такой популярный онлайн-ресурс, как eBay.

## КТО МЕНЬШЕ?

Аукционы, где цена на товар снижается, называются голландскими. В этом случае вначале объявляют самую высокую сумму, а затем она уменьшается до той, на которую согласится первый покупатель. Он и получает лот. Такие торги были широко распространены в Голландии.

Характерная особенность подобного аукциона в том, что он оптовый. Продавец может выставить много единиц товара одновременно и быстро их реализовать.

Исторически на голландских аукционах продавали большой объем скоропортящихся товаров (например, тюльпанов или свежей рыбы), а проходили они в сжатые сроки. Такие торги и сейчас чаще всего используются для продажи цветов, а также товаров, бывших в употреблении, и объектов незавершенного строительства. Возникли голландские аукционы на оптовых рынках, а теперь стали очень популярны в Сети, где проходят как специальные акции. В Интернете также есть несколько электронных голландских аукционов. Однако на них взимается плата с участников за каждое понижение цены.

Типичный голландский аукцион — торговля цветами в Аалсмере (Нидерланды). С понедельника по пятницу к 9 часам утра поступают крупные партии растений. Их продают сразу в пяти больших залах, где цветы движутся по конвейеру. Оптовые покупатели сидят за столами, оборудованными кнопками. Кто первым нажмет кнопку, тот и приобретет право на лот. Нереализованный товар идет в компост. Ежегодно здесь реализуется до 900 млн роз, 250 млн тюль-

панов, 220 млн цветов в горшках и т.п., всего более 3 млрд штук.

«В работе с недвижимостью английский аукцион используется чаще всего, — отмечает Ольга Желудкова, руководитель департамента по работе с залоговым имуществом ОАО «Российский аукционный дом». — Обычная практика, когда стартовая цена назначается на 20-30% ниже суммы, определенной продавцом. Это делается для привлечения максимального числа покупателей. Голландский аукцион, в свою очередь, дает больше возможностей для маневра, особенно если стоимость объекта до конца не ясна либо ожидания продавца завышены».

## СТРОГО СЕКРЕТНО

Есть и торги, проходящие закрыто. Прежде всего, это аукцион первой цены, где стоимость товара не объявляют публично. Участники направляют предложения в запечатанных конвертах, и победителем становится тот, кто предложит больше остальных. Эта сумма становится итоговой ценой лота. Как правило, на таких аукционах продают государственные контракты и различную собственность, в том числе компании.

Закрытым является и аукцион второй цены (аукцион Викри). Правила определения победителя идентичны: лот достается участнику, предложившему максимальную цену, но платит он за товар вторую по величине сумму. Идея таких торгов принесла их создателю Уильяму Викри Нобелевскую премию. Процесс, который, на первый взгляд, не имеет смысла, приносит огромную выгоду продавцу. Дело в том, что участникам аукциона не нужно быть излишне осторожными, поэтому они называют реальные для себя цены. Каждый знает, что, если выиграет, заплатит меньше, чем предложил.

На аукционах второй цены реализуют ценные бумаги, лицензии на добычу полезных ископаемых, почтовые марки и т.д.

Еще один вид закрытых торгов — аукцион янки, или дискриминационный аукцион. Заявки на нем подаются вслепую. Если товар единственный, то победитель один — тот, кто дал боль-

шую цену. Но если выставлен лот из нескольких единиц товара, то выигрывает не только давший наивысшую цену, но и те, кто предложил меньшие суммы. Из-за того, что не все победители платят одинаково, такой аукцион и называют дискриминационным. Применяют их редко, так как они искусственно ограничивают максимальную прибыль продавца.

В мировой практике (без учета онлайн-аукционов) чаще всего используют аукцион первой цены, который позволяет быстро продать товар. Подобным образом проводят порядка двух третей торгов вопреки распространенному убеждению о преобладании английских аукционов.

## ПРОДАЖНАЯ ЭКЗОТИКА

Помимо классических типов торгов существует несколько весьма редких. Так, в начале 2000-х в Европе и Америке начали развиваться так называемые скандинавские аукционы. Это онлайн-аукционы, предлагающие покупателям товары по низким ценам (10–20% их реальной рыночной стоимости) с оплатой за каждую ставку. В большинстве стран ЕС и в США этот вид аукциона признан юридически. Италия — единственная страна, где он считается азартной игрой, имитирующей торги, и требует специальной лицензии, как для казино. В России также существует несколько сайтов, проводящих подобные аукционы, в большинстве случаев на них реализуют дорогую электронику.

Есть также японский аукцион. Происхождение его названия неизвестно. Это открытые торги, на которых цена поднимается непрерывно, и участники выбывают один за другим без права возврата.

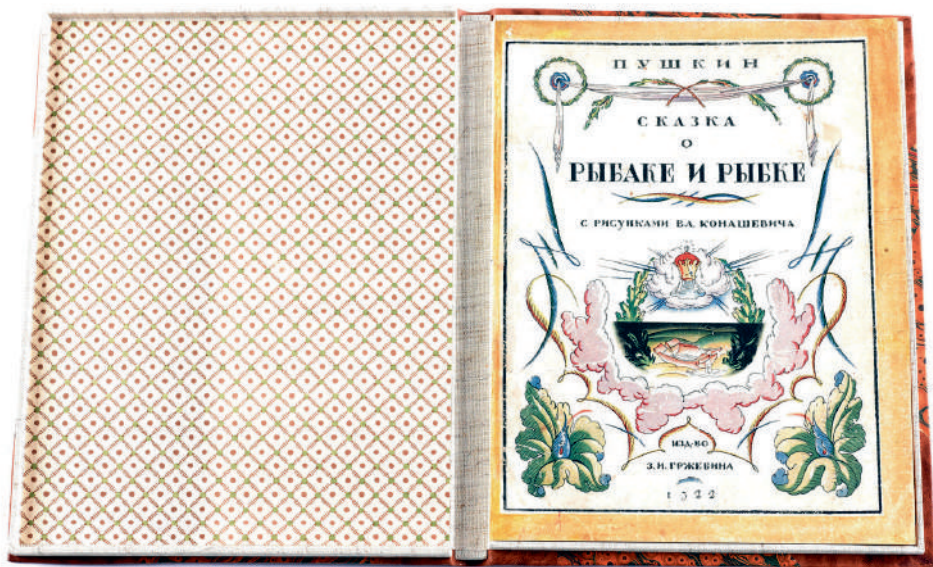
Такое разнообразие торгов вызвано необходимостью реализовать самые разные товары и услуги. В зависимости от специфики лотов действуют те или иные законы продажи. Цветы, например, требуется сбывать быстро и как можно большим объемом, предметы искусства — по наиболее высокой цене. Таким образом, возникают и трансформируются все новые типы торгов, учитывающие современные потребности общества.

## продано!

Евгения ИВАНОВА

## Историки в цене

Российский аукционный дом и Дом книги провели в октябре второй Санкт-Петербургский букинистический аукцион.



Издание «Сказки о рыбаке и рыбке» 1922 года с иллюстрациями художника Конашевича продано за 16 000 рублей (стартовая цена — 2000 руб.).

ВСЕГО было продано лотов на сумму 4,079 млн рублей. Новых обладателей нашли практически все наиболее примечательные лоты аукциона, реализованы все самые дорогие издания, рассказывают в РАД. Традиционно высоким спросом пользовались книги по отечественной истории.

Максимальная сумма уплачена за редкое издание «Задачи преобразования С.-Петербурга» Федора Енакиева. Это грандиозный план модернизации города, разработанный в 1910 году инженером Ф. Е. Енакиевым и архитектором

Л. Н. Бенуа при участии М. М. Перетяковича.

Проект широко обсуждался и поддерживался как царской семьей, так и общественностью. Среди предложенных новаций, например, — создание улицы — дублера Невского проспекта, которая должна была пересекать Большую Конюшенную по трассе Шведского переулка. «Стеснения, испытываемые при передвижениях экипажей и трамваев по улицам в частях, расположенных между Фонтанкою и Б. Невою, и по Каменноостровскому проспекту, указывают

на необходимость устройства в ближайшем будущем проездов, параллельных существующим артериям. К работам этого порядка надлежит приступить неотлагательно, ибо быстрота перемещений в пределах большого города — влиятельный фактор его обогащения», — писал Енакиев. Другие меры по преобразованию Петербурга: пробивка «второго» Каменноостровского проспекта, перенесение казарм и больниц на окраины, расширение порта, устройство на месте Нового Адмиралтейства «одного из наиболее элегантных и красивых» кварталов. Проблемы мегаполиса, на которых акцентировал внимание автор, сохраняют актуальность по сей день, добавляют в РАД. Издание снабжено иллюстрациями — многочисленными цветными картами, планами и пр.

Книга продана за 350 700 рублей — с повышением начальной стоимости в 10 раз.

В 345 000 рублей обошлось новому владельцу юбилейное издание в двух томах «Невский проспект [1703–1903]: Культурно-исторический очерк двухвековой жизни С.-Петербурга» И. Н. Божерянова.

Другой раритет — трехтомник Э. Ухтомского «Путешествие на Восток Его Императорского Высочества государя наследника цесаревича: 1890–1891» — реализован за 264 500 рублей. Книга посвящена трехсотдневному путешествию будущего императора Николая II по Греции, Египту, Индии, Китаю, Японии и Сибири.

Самая оживленная борьба развернулась на аукционе за брошюру «Частушек Ленинградского фронта» 1943 года издания. В ходе торгов цена лота подскочила в 25 раз и достигла 50 600 рублей.

Издание М. Г. Корнфельда «Всеобщая история, обработанная сатириконом» 1912 года продано за 27 600 руб., в 18 раз дороже стартовой стоимости. Особое внимание участников аукциона привлек Общий план Санкт-Петербурга

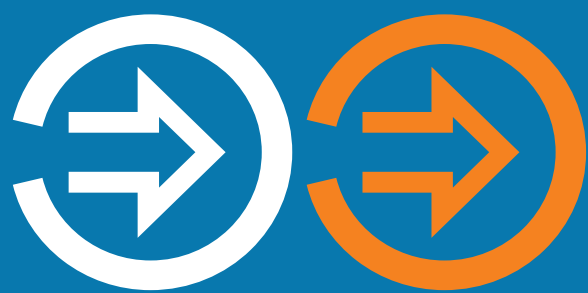


За «Всеобщую историю, обработанную Сатириконом» 1912 года издания победитель заплатил 24 000 рублей (торг начинался с 1500 руб.).

1909 года. Карта ушла с молотка за 46 000 рублей (начальная цена — 15 000 руб.).

«Букинистические аукционы очень выделяются среди наших торгов. Покупатели, как правило, не профессионалы. Они не занимаются книжной коммерцией. Это очень приятная аудитория, позволяющая отвлечься от нашей обычной работы. Участники торгов любят книги, но не всегда представляют их истинную материальную ценность. Поэтому какие-то уникальные издания, выставленные по очевидно заниженной стоимости, могут не заинтересовать аудиторию, а другие вызовут оживленный торг и уйдут по цене, выше рыночной. Прогнозировать итоги продаж практически невозможно», — говорит Андрей Степаненко, генеральный директор РАД.

Компания уже начала собирать лоты к следующему аукциону.



**24/26/28**  
**ноября 2014**  
**auction-house.ru**

# АУКЦИОНЫ ПО ПРОДАЖЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА

## Земельные участки в Московской области под объекты дорожного сервиса

В рамках комплексного развития инфраструктуры региона Правительством МО принято решение выставить участки для размещения объектов дорожного сервиса, расположенные вдоль основных магистралей, на открытые торги.

Данные участки могут быть использованы исключительно для развития сопутствующего придорожного сервиса: строительства АЗС, АГЭС, магазинов, ресторанов, гостиниц с паркингом (особенно участки с площадью более 3 га), что позволит организовать парковочные места для большегрузного транспорта.

Начальная цена  
за участок от **320**  
до **20 230** тыс. руб.  
Площади участков  
от **584** до **120 850** м<sup>2</sup>

ТЕЛЕФОНЫ  
ДЛЯ СПРАВОК:

+7 (495) 234-03-05  
+7 (495) 234-04-00  
+7 (985) 836-13-34  
+7 (916) 706-01-01



### Следите за новостями

До конца 2014 года ОАО «Российский аукционный дом» (РАД) организует более 90 аукционов по реализации имущества, находящегося в собственности Московской области: акции в акционерных обществах, два крупных имущественных комплекса в Ногинске и Электростали, а также объекты недвижимости, в т. ч. нежилые помещения, расположенные как на территории области, так и в Москве.

### По всей России

Готовятся к продаже 150 пакетов акций, находящихся в Федеральной собственности. Период реализации 2015–2016 года. 5 и 8 декабря 2014 года состоятся аукционы по продаже рынков в Казани (Московский рынок и Ново-Савиновский оптово-розничный рынок). ТЕЛЕФОН ДЛЯ СПРАВОК: +7 (921)746-78-89

**рад**

РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

ОФИЦИАЛЬНО УПОЛНОМОЧЕННЫЙ  
ПРОДАВЕЦ ПО РЕАЛИЗАЦИИ  
ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА

