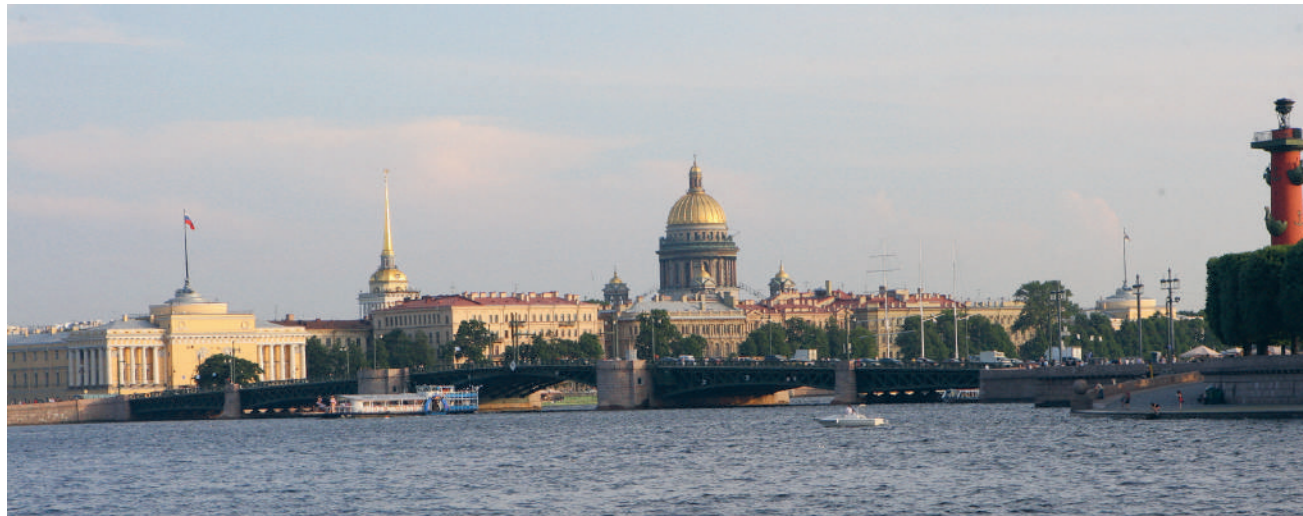


ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



Михаил ВОЗИЯНОВ: «Лоббистскую активность Гильдии надо распространить на регионы»

Почему для общественной организации регионы важнее столиц? Так ли уж сильна местная специфика или рынки крупных городов развиваются по одним и тем же законам? Как федеральные игроки распределяют риски региональных проектов? И грозит ли изоляция отечественному бизнесу от недвижимости? Об этом рассуждает Михаил Возиянов, полномочный представитель РГУД в Петербурге и Ленинградской области и будущий президент-элект Гильдии (стр. 2).

интервью



Олег БАРКОВ: «Бизнесу нужно умерить аппетиты»

Компания «Ханса» — одна из немногих фирм с участием иностранного капитала, которые строят за пределами Москвы и Петербурга не менее активно, чем в обеих столицах. О том, куда двигаются региональные рынки недвижимости и зачем думать об инвестициях накануне рецессии, рассказывает генеральный директор ГК «Ханса» Олег Барков (стр. 7).

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



новый курс

IT-прорыв для съемщиков

В Набережных Челнах заработал первый арендный дом. Его построил холдинг «ДОМКОР» в 53-м микрорайоне для резидентов IT-парка (стр. 3).

опрос

Стабильная неопределенность

Напряженная ситуация в стране сохраняется, что не может не сказаться на экономике и настроениях инвесторов. Насколько и как введенные Западом санкции могут отразиться на различных сегментах рынка (в том числе и на вашей компании)? В какую сторону качнутся цены на недвижимость и ставки аренды? Куда перспективнее вкладывать деньги в неспокойное время? С этими вопросами мы обратились к участникам рынка — членам РГУД (стр. 5).

регионы

Северный туризм по-взрослому

Представительство Республики Коми в Петербурге при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов провело видеоконференцию между официальными лицами Коми и представителями бизнеса. Республика озабочена поиском инвестиций в туристическую инфраструктуру. Главный проект — многофункциональный комплекс «Финно-угорский этнокультурный парк» (стр. 6).

технологии бизнеса

«Въезжаешь?»

В сложные времена застройщики и консультанты традиционно повышают маркетинговую активность. Очевидно, что самый простой способ обратить на себя внимание покупателя — снизить цены. Однако, по мнению специалистов, не стоит сбрасывать со счетов и более замысловатые, творческие методы (стр. 9).

радNEWS

Культурные ценности

Семь исторических усадеб в Московской области переданы на реализацию Российскому аукционному дому. Их предлагают реконструировать под объекты социального, культурного, образовательного назначения, административно-деловые или гостинично-рекреационные цели. Вместе со зданиями-памятниками инвесторы получают и огромные приусадебные участки (стр. 11).

Девелоперская компания GVA Sawyer в Москве и регионах



ПРОДАЖА НОВОГО ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА В Г. СТУПИНО



Общая площадь комплекса - 5 962 кв.м
Земельный участок - 10 000 кв.м.
Номерной фонд - 133 номера.
Оператор - Accor, бренд Ibis.

Центр города. Проспект Победы.
Строительство здания отеля завершено.

ПРОДАЖА ПРОЕКТА ГОСТИНИЦЫ И АПАРТАМЕНТОВ В Г. КАЛУГА



Общая площадь комплекса - 17 743 кв.м
Номерной фонд - 286 номеров:
160 в гостинице и 126 апартаментов.
Оператор - Accor, бренд Ibis и Adagio.

Центр города. Набережная реки Оки.
Получено разрешение на строительство.

Наши услуги:

- Маркетинг и концепция проекта
- Управление строительством
- Функции технического заказчика
- Управление проектированием
- Тендер по выбору генподрядчика
- Контроль бюджета
- Технический аудит проектов

+7 495 797-44-01
+7 903 716-24-68
sale@gvasawyer.com
www.gvasawyer.ru



интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

Михаил ВОЗИЯНОВ: «ЛОББИСТСКУЮ АКТИВНОСТЬ ГИЛЬДИИ НАДО РАСПРОСТРАНИТЬ НА РЕГИОНЫ»

Почему для общественной организации регионы важнее столиц? Так ли уж сильна местная специфика или рынки крупных городов развиваются по одним и тем же законам? Как федеральные игроки распределяют риски региональных проектов? И грозит ли изоляция отечественному бизнесу от недвижимости? Об этом рассуждает Михаил Возиянов, полномочный представитель РГУД в Петербурге и Ленинградской области и будущий президент-элект Гильдии.

– В 2014-м году Гильдия стала заметно больше внимания уделять не Северной столице, а Ленинградской области. Почему?

– Смещение акцентов происходит по всей стране. Например, в августе РГУД при поддержке властей провела Строительную неделю Московской области. Это связано с новыми задачами Гильдии, которые были сформулированы около года назад: сделать объединение в большей степени федеральной организацией, а не просто профессиональным союзом, члены которого работают преимущественно в Петербурге и Москве. В соответствии с этой стратегией основное мероприятие — инвестиционный форум PROEstate — было перемещено в Москву, ведь мероприятия федерального масштаба с участием регионов очень сложно проводить в Петербурге. В регионах стало больше событий, инициированных Гильдией. Компании заметили нашу активность, усилился приток новых членов.

– Гильдия может способствовать более быстрому развитию региональных рынков?

– В крупных городах у рынков нет сильных различий. Немного могут различаться цены на новое жилье, подход администрации. Но задачи, которые решают застройщики, похожи. Если власти в крупнейших региональных центрах требуют, чтобы в девелоперские проекты включались социальные объекты, это начинают требовать везде. В любом регионе, в котором происходит смена губернатора, возникает пауза в девелопменте территорий — около года. Вектор редко меняется кардинально, чаще просто требуется время на его осмысление. Федеральные компании распределяют этот риск, развивая проекты в разных регионах. Местные вынуждены пережить.

Регионы я бы разделил на две группы. В первой — действительно крупные субъекты Федерации с высокой деловой активностью, где сосредоточена большая часть российского рынка недвижимости. К ним относятся петербургская и московская агломерации и Екатеринбург. И регионы, где сочетание объема рынка, условий ведения бизнеса, ограниченного числа федеральных и зарубежных игроков таково, что компании предпочитают опираться на собственные силы, а не на возможности профессиональных организаций. Им не приходится согласовывать свои планы с интересами других игроков. Вопросы, которые в крупных городах усложняют структуру сделки, в малых менее заметны. Они решаются на уровне обычного здравого смысла. Гильдии в таких условиях трудно претендовать на роль эксперта рынка.

С другой стороны, региональным компаниям сложно следить за изменениями в законодательстве, у них, как правило, небольшой штат юристов. Их интересуют продукты, которые предлагают федеральные фирмы, стандарты, по которым они формируются. И Гильдия помогает своим членам включиться в общероссийский правовой и рыночный контекст.

– А лоббистский потенциал Гильдии в регионах пригодится?

– Такой потенциал действительно есть. Профильные министерства: Минэкономразвития и Минрегион — интересуются мнением Гильдии всякий раз, когда готовят изменения в действующее законодательство. Но очень много работы требуется именно на местах. Ведь условия для девелоперской деятельности в большей степени определяет региональное законодательство: генпланы, ПЗЗ и т.д. Я убежден, что власть нередко испытывает дефицит инициативы и обратной связи со стороны представительного профессионального сообщества.

К нам часто обращаются чиновники из регионов, в которых Гильдия пока не присутствует. Они заинтересованы в притоке внебюджетных средств, в развитии местного рынка, в расширении возможностей государства. За небольшое время у нас появилось несколько контактов с агентствами развития, созданными с участием субъектов Федерации. Они готовы воспринимать опыт Гильдии, предъявлять бизнес-сообществу свои проекты. Иногда их интересуют совершенно конкретные задачи. Например, они хотят, чтобы им порекомендовали хорошее архитектурное бюро, способное спроектировать стадион.

– Вернемся к проблемам Петербурга и Ленинградской области. В последние годы городские власти плохо слышали бизнес, в связи с чем многие застройщики предпочли развивать проекты в области, непосредственно у границ мегаполиса. Как обстоит дело теперь?

– Пауза, которую взяла петербургская администрация после смены губернатора, закончилась года полтора назад. Большую роль в этом сыграл новый вице-губернатор, который курирует вопросы строительства, Марат Оганесян. Он оказался человеком деятельным, и жалоб застройщиков на то, что проекты стоят, сейчас не слышно. У тех, кто обслуживает процесс: консалтинговых, юридических, брокерских компаний, — тоже есть работа. И поскольку запущенные однажды процессы в нашей отрасли имеют долгосрочную инерцию, года два-три сложностей с этой стороны можно не ждать. Хотя проблемы макроэкономики, активности рынка, покупательной способности, конечно, никуда не делись.

Ленинградская область, со своей стороны, увеличивает ввод жилья. Для нее ключевым оказалось решение администрации о том, что строительство объектов соцкультбыта будет финансироваться из уплаченных застройщиками налогов. С 1 января 2015 года областная администрация сосредоточит в своих руках все полномочия в сфере градостроительного регулирования. И это хорошо. Ситуация, когда у каждой деревни свои правила застройки, не слишком способствовала развитию субъекта.

Тема конкуренции двух регионов потеряла остроту. В рыночных, налоговых, административных условиях, которые они предлагают, нет острых различий, из-за

которых ресурсы и бизнес перетекали бы из одного субъекта РФ в другой. Город или область теперь — не более чем просто локация.

– Интрига потеряна...

– Просто переместилась в другую плоскость. Крупные компании петербургской агломерации одна за другой запустили проекты комплексного освоения территорий. При этом у них одинаково мало опыта в этой области. Здесь может быть набито много шишек. Но в каждом проекте девелоперы могут достичь результата, интересного как для покупателя, так и для профессионального сообщества. Посмотрим, какие идеи здесь вызреют, что окажется успешным.

Анонсировано строительство городов-спутников. В таких проектах ярче проявляются качества, связанные с урбанистикой, с мастер-планированием. Профессиональных урбанистов у нас практически нет, поэтому приходится использовать западный опыт. Такие проекты — это уже лэнд-девелопмент, другой бизнес с другой моделью, когда девелоперы покупают подготовленную к застройке землю. А это люди, которые умеют считать, убедить их в успехе будет непросто.

– Есть предмет для дискуссий между властью и бизнесом в Петербурге?

– Да, и он касается прежде всего исторического центра. Как он должен развиваться, какие функции мы в нем увидим? Должен ли центр остаться жилым или там более уместны туристическая и бизнес-функции? Запускаем мы туда транспорт или преимущество получат пешеходы и велосипедисты? А встык с этими градостроительными вопросами стоят другие: что делать со старыми промышленными площадками в «сером поясе» Петербурга, где и как будут развиваться промышленная и портовая функции? Эта дискуссия сейчас находится в полумороженном состоянии, хотя еще два года назад шла вполне активно.

Не могу сказать, что власть совсем не поддерживает диалог. Гильдия предлагает изменения в Региональные нормы градостроительного проектирования, взаимодействует с Комитетом по градостроительству и архитектуре, входит в рабочую группу по снижению административных барьеров. Наш Комитет по законодательству ведет работу с профильными комитетами по реновации исторического центра. Но в этих действиях пока мало системы, масштаба и единства, когда все: девелоперы, власть и общество — понимают необходимость изменений. Надо, чтобы сформировалась воля к переменам, к пониманию, чего мы хотим хотя бы на 10 лет вперед.

– Говорят, вы станете новым президент-элект РГУД. Зачем вам это нужно?

– Всегда интересно делать новые шаги. Руководить общественной организацией мне еще не приходилось. Мне нравится, что эта должность всего на два года. Человеку вредно долго сидеть в одном кресле. А два года — это раза в два-три меньше

средней продолжительности девелоперского проекта. И за это время надо добиться результатов.

– Каких?

– Расширения состава Гильдии, в первую очередь, за счет региональных компаний. Есть и другая важная задача. Гильдия долго росла, пополнялась новыми членами, менялась ее структура. Сейчас она нуждается в более регулярном менеджменте, понятной структуре. Нужно, чтобы компании могли получать более системную отдачу от членства: семинары, конференции, обучение, деловые встречи — хороший и разнообразный продукт за свои деньги.

– Гильдия всегда способствовала интеграции российского рынка в мировой, приввала западные стандарты. Сохранятся ли тематика и содержание обучающих программ? Или мы будем сами изобретать порох и велосипед в области недвижимости?

– Развитие продуктов в разных сегментах рынка определяется несколькими факторами. Самым важным драйвером остается потребитель. У нас уже сложился круг клиентов, которые могут сформулировать свои потребности и в коммерческом, и в жилом секторе. Покупка недвижимости стала более рациональным действием, чем 20 лет назад. И это явление не зависит от того, насколько мы интегрированы в мировой рынок.

Второй фактор — дерегулирование. В Европе, например, государство зачастую быстрее развивает продукт, чем это делает потребитель, добиваясь соблюдения экологических стандартов. Третий фактор — влияние финансовых институтов, инвесторов, которое теоретически может уменьшиться. Но в коммерческой недвижимости они выступают в роли потребителей.

Что касается образцов, то я, честно говоря, не припомню периода в нашей истории, когда их не брали с Запада. Россия всегда была включена если не в рыночный, то в научный и практический мировой контекст. Специалисты ездили на международные конференции даже в самые закрытые годы. А сейчас выросло целое поколение людей, которое двигало наши и западные стандарты навстречу друг другу, работало вместе с зарубежными коллегами. Вряд ли они перестанут искать полезные для себя вещи в еврокодах или в МСФО. Думаю, этот процесс продолжится.

ДОСЬЕ

Михаил Возиянов — уроженец Петербурга. В 1994 году окончил Ленинградский электротехнический институт по специальности «Системы автоматического управления». С 1994 по 1998 год работал в петербургском офисе международной корпорации Dun & Bradstreet. Затем руководил консалтинговой компанией «Менеджмент Стандарт» и занимал ряд руководящих должностей в холдинге RBL. С января 2009-го работает генеральным директором ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург». В сентябре 2012-го Михаил Возиянов стал полномочным представителем Гильдии управляющих и девелоперов в Петербурге и Ленобласти и вошел в президиум РГУД.

новый курс

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

IT-прорыв для съемщиков

В Набережных Челнах заработал первый арендный дом. Его построил холдинг «ДОМКОР» в 53-м микрорайоне для резидентов IT-парка.



Квартиры в доме сданы в аренду задолго до ввода в эксплуатацию.

ДОМ НАХОДИТСЯ на ул. 40 лет Победы, 61Б. Место для него выбрано так, чтобы резиденты могли дойти до работы пешком или доехать на велосипеде. По требованию заказчика здание оборудовано автоматической системой передачи по-

казаний всех приборов учета. Двери в квартиры открываются не обычным ключом, а по отпечаткам пальцев. Территория комплекса огорожена и охраняется, есть паркинг, обустроены две детские площадки. Торжественное открытие и заселение первых пяти квартир прошло с участием президента Республики Татарстан Рустама Минниханова.

В доме 118 квартир, все они были забронированы еще задолго до окончания строительства. На самом деле заявки подали более 160 резидентов, однако на всех жилья не хватило. По данным технопарка, в Набережных Челнах сейчас работают команды из Красноярска, Новосибирска, Тюмени, Уфы, Оренбурга, Омска, Перми.

Аренда квартиры оформляется на 11 месяцев с правом

продления. Меблированное жилье со всей бытовой техникой сдается на 30% дешевле, чем в среднем по городу, говорят в технопарке. «Двушка» обойдется резидентам в 9000 в месяц, однокомнатная квартира — в 7000 рублей.

Решение построить арендный дом для резидентов IT-парка было принято в сентябре 2013 года. Официальным заказчиком строительства выступил Государственный жилищный фонд при президенте Татарстана.

При возведении дома были применены новые для города строительные технологии, рассказывает первый заместитель генерального директора ООО «Домкор Строй» Рустам Сабиров: «Здесь очень сложные грунты, поэтому пришлось использовать пирамидальные сваи — технологию, к которой ранее в Набережных Челнах не прибегали».

архитектура

Барселона по-татарски

В Казани строится ЖК «Барселона». Архитектурой проекта занималась фирма AS office, принадлежащая Хосе Асебилю, бывшему главному архитектору культурной столицы Испании.



На территории комплекса, на крыше паркинга, организуют пруд.

КОМПЛЕКС премиум-класса сооружается в северной части квартала между улицами Петербургской, Островско-

го и Суконной, а также новой дорогой. Участок под ним площадью около 1 га принадлежит муниципалитету и оформлен в аренду. По проекту дом будет разновысотным (14–19–24 этажа). «Барселона» состоит из двух частей. В главном здании первые три этажа займут офисы (15 помещений) и магазины (30), а выше разместится жилье. Второстепенные корпуса предназначены для парковки и бытового обслуживания. В комплексе будет 313 квартир. Примечательна квартирография. В проектной декларации указано, что в «Барселоне» не предусмотрено ни одной однокомнатной квартиры, «двушек» будет 88, «трешек» — 145, четырехкомнатных квартир — 74, плюс шесть пентхаусов. Реализация жилья пока не нача-

лась. По данным отдела продаж, «квадрат» будет стоить 80 000–110 000 рублей.

Комплекс отличается интересным европейским дизайном, наличием встроенной торговой галереи с атриумом и двором с искусственным прудом и катком, говорится на сайте генпорядчика — компании «Сувар Девелопмент». Пруд разместится на крыше паркинга.

Общая площадь «Барселоны» составит почти 60 000 кв.м, из них торговая — 5300 кв.м, офисная — 1300 кв.м. Паркинг рассчитан на 538 машин.

Работы на объекте стартовали в начале года, сейчас они идут на уровне стилобата и первых этажей. Сдать комплекс госкомиссии планируется в конце 2016-го. По данным застройщика, стоимость строительства составит 1,45 млрд рублей.

стройбаза

Стройки на отдыхе

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

Адрес	Застройщик	Подробности проекта
Москва		
Волоцкой пер., вл. 1/8	ООО «ПЕРЕКРЕСТОК-2000»	ТЦ «Пятерочка»
Куркино, корп. 5-6	ОАО «Управление экспериментальной застройки микрорайонов»	Комбинат бытового обслуживания и химчистка-прачечная
Краснопресненская наб., ММДЦ «Москва-Сити», уч. 13	ЗАО «Башня «Федерация»	МФК
Марьинский бульвар, вл. 32	«Арманер ХОЛДИНГ ЛИМИТЕД»	Спортивно-оздоровительный комплекс
Профсоюзная улица, вл. 109	ЗАО «ВИМС Групп»	Объект шаговой доступности
Бул. Яна Райниса, вл. 49, корп. 1	ООО «Газпромнефть-Центр»	АЗС
Ферганская ул., вл. 25	ЗАО «СТРАЖ КОМПЛЕКТ»	Производственно-складской комплекс
Мичуринский пр., вл. 27, корп. 2, кв. 39Б	ООО «ТОРГПРОДУКТ»	Торговый объект
Ул. Вилиса Лациса, вл. 42	ЗАО «ИКС 5 Недвижимость»	Универсам «Пятерочка»
Олимпийский пр., вл. 10	ООО «Гаражно-строительный комплекс «Лаврский»	Гостиница
Коровинское шоссе, вл. 16А, стр. 1	ООО «Газпромнефть-Центр»	АЗС
Петербург		
Шушары, отд. Бадаевское, уч. 116; 117	ООО «Адамант»	Складской комплекс
Ул. Академика Байкова, уч. 1 (западнее пересечения со Светлановским пр.)	ООО «Лакомка»	Объект розничной торговли с кафе и досуговым центром
Шуваловский пр., уч. 81 (северо-западнее пересечения с Парашютной ул.)	ЗАО «Доринда»	Гипермаркет
2-й Муринский пр., 36, лит. А	ООО «ИнвестСтройСервис»	Торгово-бытовой комплекс
Ул. Савушкина, 104, корп. 2, лит. А	ЗАО «Максимум»	Банковский центр
Пр. Авиастроителей, уч. 1 (севернее д. 45, корп. 1, лит. А)	ООО «Елисей на Авиастроителей-С»	Торгово-деловой комплекс
Ул. Крыленко, уч. 1 (северо-восточнее пересечения с Дальневосточным пр.)	ООО «ДОНК»	МФК
Пулковское шоссе, уч. 416 (юго-западнее д. 37, корп. 1, лит. А)	ООО «БигБокс»	Гипермаркет
Зеленогорск, Приморское шоссе, уч. 2 (юго-западнее пересечения со Спортивной ул.)	ООО «АНТАРЕС-Стройинвест»	Медицинский и оздоровительный центр
Красное Село, ул. Спирина, уч. 27 (западнее пересечения с Бронетанковой ул.)	ООО «ПетроАгроПродукт»	Магазин
Ул. Швецова, 8, лит. А	ООО «Технобалтснаб»	Гостиница

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



ARE

ACADEMY OF REAL ESTATE

ARE-rus.ru

ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ НАВЫКАМ ДЕВЕЛОПМЕНТА И УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



www.ARE-rus.ru

хроника

Квартал опаздывает

ТРЦ «Торговый квартал **Красноярск**» обещают построить к IV кварталу 2015 года. Общая площадь двухэтажного комплекса составит 240 000 кв.м, арендопригодная — 106 000 кв.м. Прилегающая парковка рассчитана на 3500 машин. «Якорными» арендаторами объекта станут гипермаркет «Ашан» (займет более 22 000 кв.м), супермаркет формата DIY, кинотеатр. Торговая галерея проектируется на 289 магазинов. Изначально объект предполагали сдать в конце 2014-го, строительство началось около года назад. Девелопер — компания «Торговый квартал».

Пленка для замещения

На территории технополиса «Химград» (**Республика Татарстан**) ООО «НПП «Тасма» запустило уникальное производство термоусадочной барьерной пленки Mealguard. Инновационную многослойную пленку для упаковки продуктов питания изготавливают для мясной, рыбной и овощной отраслей и нужд торговых сетей. Российских аналогов у нее нет. Продукт и технология направлены на импортозамещение продукции, поставляемой из Европы, говорится в сообщении «Химграда».

«Бестъ» говорит по-китайски

Компания «Бестъ. Коммерческая недвижимость» выиграла тендер компании «Балтийская жемчужина». Ей предстоит сформировать концепцию коммерческого развития и застройки участка в северной части территории одноименного ЖК, который китайские инвесторы возводят в Красносельском районе **Петербурга**. Проект предполагает создание микрорайона площадью 1,76 млн кв.м, из них под коммерческие объекты отведено более 600 000 кв.м.

Металл для спортсменов

Компания Ruukki выступила подрядчиком реконструкции центрального стадиона «Старт» в **Нововоронеже**. Комплекс занимает 6,5 га и включает футбольное поле с искусственным покрытием и беговыми дорожками, спортивный корпус с гостиной на 25 мест, спортзалами, раздевалками и техническими помещениями, легкоатлетический манеж с круговым беговым треком, а также площадку для игры в волейбол и баскетбол. Компания поставила конструкцию для легкоатлетического манежа с трибунами и спортивного корпуса с восточными трибунами общим весом каркасов более 1000 тонн. В качестве ограждающих конструкций использовались кровельные и стеновые сэндвич-панели производства Ruukki общим объемом более 14 000 кв.м.

Малоэтажная проба

«ЛСР. Недвижимость-Урал» построит восемь таун-хаузов по 200 кв.м каждый в ЖК «Мичуринский» в районе Широкая речка в **Екатеринбурге**. На продажу они попадут в сентябре. Стоимость одного объекта — порядка 8 млн рублей. Сдать их предполагается в 2015 году. Это первый опыт компании на рынке таун-хаузов. Решение о других проектах будет принято после реализации пилотных объектов.

«Вкусняшка» в Шушарах

Компания Norbert Dentressangle Logistics (логистический провайдер Danone в России) заключила договор о строительстве склада «под ключ» площадью почти 12 000 кв.м в индустриальном парке «А Плюс Парк Шушары» в **Петербурге**. Интересы застройщика, компании «А Плюс Девелопмент», представляла CBRE. Арендатор займет холодный склад в мае 2015 года.

Индустриальный парк «А Плюс Парк Шушары» общей площадью 65 000 кв.м занимает участок 72 га на первой линии Московского шоссе. В числе проектов на его территории — производственно-складской комплекс ООО «Ти Пи Ви Си-Ай-Эс», завод по сборке грузовых автомобилей «Скания» и торгово-распределительный комплекс ЭТМ.

Трамвайный расчет

Строительство ТПУ в районе Ивановское (**Москва**) потребует 1,2 млрд рублей, подсчитали в NAI Vesta по заказу Департамента транспорта Москвы. Компания приняла участие в разработке предпроектных решений по ТПУ на пересечении шоссе Энтузиастов и МКАД. Предложено построить трамвайное кольцо, одноэтажный ТЦ (3000 кв.м), паркинг (13000 кв.м) и благоустроить прилегающую территорию площадью 3,7 га.

нулевой цикл

Редевелопмент на набережной

Прошел публичные слушания проект планировки квартала в столичном **Марьино**, где работает Группа ПСН. На участке размером 26,94 га в ходе редевелопмента планируется построить здания общей площадью почти 700 000 кв.м.

УЧАСТОК расположен на Донецкой улице и примыкает к набережной Москвы-реки. Сейчас его занимают склады, которые можно отнести к классу С. Все 27 корпусов (по совокупности — около 60 000 кв.м) предполагается снести. На освобожденной площадке возведут 336 750 кв.м жилой (почти на 7000 человек) и столько же коммерческой и социальной недвижимости — всего 673 500 кв.м. Многие фасады жилых зда-

ний будут выходить на набережную. В планах девелопера — благоустроить территорию и создать здесь рекреационно-прогулочную зону, которая станет продолжением парка имени 850-летия Москвы.

Проект квартальной застройки предусматривает четкое зонирование территории. Коммерческие объекты будут построены отдельно от жилых, чтобы не нарушать течение жизни квартала, говорят в ком-



До старта проекта склады на Донецкой улице сдают в аренду.

пании. В списке социальных объектов — два детских сада на 190 мест каждый и школа на 875 мест. По расчетам ПСН, появление новых коммерческих площадей позволит увеличить количество рабочих мест в районе в 12 раз (с 700 до более чем 8600).

Вводить жилье в эксплуатацию инвестор собирает поэтапно. В рамках первой очереди предполагается возвести жилые дома площадью 104 000 кв.м, детсад

и школу. Во вторую войдут 105 900 «квадратов» жилья, второй детсад и несколько нежилых зданий. На третьем этапе построят оставшееся жилье, наземные гаражи и еще несколько коммерческих объектов, на четвертом — остальные нежилые здания.

Проект планировки территории разрабатывает ООО «Мастерс план» по заданию Москомархитектуры, общая площадь квартала составляет почти 60 га.

развитие территорий

Цветное продолжение

Микрорайон «Цветы» в Нижнем Новгороде вырастет на 16,5 га, на которых планируется построить около 180 000 кв.м жилья. Чтобы расширить проект комплексного освоения территории, застройщик приобрел землю у местных властей.



Первые корпуса «Цветов» введены в эксплуатацию в 2013 году.

УЧАСТОК в районе деревни Кузнечиха компания «Старт-Строй» (входит в ГК «Столица Нижний») приобрела на аукционе, проведенном нижегородским правительством. Она была единственным его участником

и забрала пятно по начальной цене — около 300 млн рублей.

На новой площадке компания намерена построить дома высотой до 25 этажей общей площадью примерно 180 000 кв.м. Они станут ча-

стью крупнейшего в городе микрорайона «Цветы», который строится в границах Цветочной улицы, Анкудиновского шоссе, природного заказника «Щелокосский хутор» и дублера проспекта Гагарина в Приокском районе Нижнего Новгорода.

Жилой квартал возводит на месте бывшего совхоза. Первая очередь микрорайона строится с середины 2012 года. Она состоит из 26 домов высотой 17–19 этажей, рассчитанных на 4884 квартиры общей площадью почти 300 000 кв.м. Все жилье сдается с отделкой «под ключ». Помимо жилья на 11 000 человек здесь появится торгово-развлекательный

центр, школа, два детских сада, общественно-деловое здание, спортивный комплекс, магазины, паркинги. Первые корпуса предназначены для граждан, переезжающих из расселенных аварийных домов.

На сегодня госприемку прошли шесть корпусов, до конца года планируется ввести в эксплуатацию еще столько же. Закончить строительство первой очереди компания намерена в 2016-м. На официальном сайте проекта цены на квартиры начинаются с 2,58 млн рублей (столько стоит «единичка» размером 37,8 кв.м на втором этаже дома № 7).

Нижегородские власти в ближайшее время планируют выставить на торги еще 11 га в том же районе. По сообщениям местных СМИ, земля предназначена для малоэтажного строительства, поэтому «Старт-Строй» еще не решил, будет ли покупать ее.

ГУД SPORT
ЧЕМПИОНАТ ПО МИНИ-ФУТБОЛУ
1 СЕЗОН
29 сентября — 30 ноября 2014 г.

ПРИГЛАШАЕМ к участию в Чемпионате по футболу команды, представляющие членов и партнеров НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов». В турнире примут участие до 36 команд. Матчи проводятся по упрощенным правилам мини-футбола: в команде на поле 6 человек (5 полевых и вратарь).

Санкт-Петербург

Место проведения: Спортивный комплекс Федерального государственного бюджетного учреждения «Управление межвузовского студенческого городка в Санкт-Петербурге» (ФГБУ «УМСГ»), Новоизмайловский пр., д.16, корп.6

Организаторы: Российская гильдия управляющих и девелоперов, проект «БИЗНЕС-ЛИГА»

При поддержке: Федерации футбола Санкт-Петербурга и Комитета по физической культуре и спорту Санкт-Петербурга.

По всем вопросам обращайтесь:

Анастасия Косырева
+7 (812) 334-65-95
assist@gud-estate.ru

Дмитрий Фоминых
+7(921)977-19-67
fom86@mail.ru

Организаторы:



WWW.GUD-ESTATE.RU

опрос

Подготовил Халмурат КАСИМОВ

Стабильная неопределенность

Напряженная ситуация в стране сохраняется, что не может не сказаться на экономике и настроениях инвесторов. Насколько и как введенные Западом санкции могут отразиться на различных сегментах рынка (в том числе и на вашей компании)? В какую сторону качнутся цены на недвижимость и ставки аренды? Куда перспективнее вкладывать деньги в беспокойное время? С этими вопросами мы обратились к участникам рынка — членам РГУД.



Марианна РОМАНОВСКАЯ, директор департамента недвижимости GVA Sawyer (Москва, Петербург):

– Удорожание капитала сказывается практически на всех секторах экономики, включая недвижимость. Рост стоимости проектного финансирования и уменьшение его доступности для застройщиков увеличивает затратную часть проектов. Но не все связано с санкциями. Так, текущее подорожание стройматериалов в первую очередь носит сезонный характер.

Наиболее заметно санкции влияют на спрос. И здесь затронуты практически все сектора недвижимости.

Потребитель придерживается деньги до лучших времен, что снижает обороты розничной торговли. В Петербурге посещаемость ТЦ с января по июнь снизилась более чем на 20%, если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года. Рост цен на некоторые продукты также сказывается на поведении покупателей, которые не спешат тратить деньги на товары не первой необходимости. Только свинина и мясо птицы с начала года подорожали в Петербурге на 25%.

Скорее всего, торговля перейдет в «кризисный сценарий существования»: развитие приостановится, за исключением, пожалуй, бюджетных форматов продуктового ритейла; сроки экспозиции объектов растянутся, особенно это касается помещений в торговых галереях; не исключено, что в действующих комплексах арендаторы будут просить об уменьшении ставок из-за снижения оборотов.

Ситуация в офисном сегменте во многом зависит от общего состояния экономики, включая численность занятых. По итогам полугодия объем поглощения качественных площадей в Москве снизился до рекордно низкого показателя за весь период существования цивилизованного рынка офисной недвижимости (менее 100 000 кв.м), а чистое поглощение даже оказалось отрицательным. Особенно трудно в этой ситуации приходится девелоперам, которые недавно вывели на рынок свои объекты. Ставки по ним были определены (и согласованы с банками) до наступления спада.

Регионы традиционно повторяют столичный тренд с некоторым временным лагом.

В жилом секторе действуют два разнонаправленных вектора: люди вкладывают сбережения в недвижимость, что увеличивает спрос, однако этот процесс сдерживает снижение доступности ипотеки. Прогнозируемый в 2014-м рост ставок (на 0,5–1%) по ипотечным кредитам кажется несущественным. Однако это не вызывает оптимизма, учитывая дороговизну жилья и нестабильную ситуацию. Поэтому спрос сохранится преимущественно на квартирах эконом-класса.

Снижается загрузка отелей. Из-за санкций сокращается количество иностранных бизнес-туристов, а из-за неблагоприятного состояния экономики не растет и внутренний деловой туризм.

Перспективными в нынешней ситуации могут быть инвестиции в продуктовый ритейл бюджетного формата, а также в «оцивилизованные» рынки, если это не противоречит политике местных властей. Возможно, будут интересны проекты ГЧП.



Дмитрий ДАНИЛОВ, директор департамента «Москва» ГК «НДМ», председатель Экспертного совета по малоэтажному строительству РГУД:

– Думаю, существенного влияния санкций на рынок недвижимости ожидать не стоит. Даже если меры, введенные в отношении финансовых организаций, несколько затруднят жизнь крупным девелоперам и инвесторам, кредитующимся на Западе, на нас (проектировщиках) это мало скажется. Затраты на проектирование несоизмеримо меньше стоимости реализации проекта в целом. Кроме того, в некотором смысле мы можем даже выиграть. Например, возрастет роль качественной проработки проекта (т.е. будут цениться профессионализм и умение использовать максимально экономичные и эффективные варианты

материалов/оборудования/монтажа/эксплуатации); возможно, потребуется переделать более ранние проекты, запущенные до санкций, после переосмысления компаниями планов на будущее.

Хочется верить, что цены снизятся. Искусственно раздутый рынок недвижимости (когда предложение превышает спрос) при усложнении финансирования вынудит компании снижать цены, чтобы повысить ликвидность и быстрее распродать все, что давно «висит» и не приносит прибыли. По крайней мере, в Москве и области.

Учитывая санкции в отношении российских госбанков, думаю, самыми перспективными для инвестиций станут банки частные. А недвижимость всегда была привлекательна для инвесторов, и санкции тут вряд ли сыграют существенную роль.



Сергей КРЕКОВ, генеральный директор УК Clever Estate (Москва):

– Не могу сказать, что на рынке недвижимости и на смежных сегментах, например на бизнесе по обслуживанию и управлению недвижимостью, отразились именно санкции. И до их введения все было неоднозначно. По совокупности повлияли и общая экономическая и политическая нестабильность, и сверхрасходы бюджета на различные мероприятия, а также инициативы правительства в конце 2013-го — начале 2014 года. Так, ключевой причиной повышения тарифов на обслуживание недвижимости, а также роста себестоимости в строительстве стали введенные государством меры по ограничению трудовой миграции в Россию, принятые в начале года. Сейчас на рынке наблюдается существенный дефицит низкоквалифицированного или линейного персонала. В результате трудовые ресурсы дорожают.

Цены на управление объектами растут на 5–7%. По действующим контрактам они сохраняются на уровне прошлого года, но многие УК уже обращаются к собственникам с предложением пересмотреть тарифы. Кроме того, если прежде около 90% договоров на управление заключались на год, то теперь порядка 30% новых контрактов оформляются на два-три года. Так владельцы объектов пытаются обезопасить себя от дальнейшего роста цен на ближайшие пару лет.

Большее всего страдают офисы классов А и В+. Загрузка падает, новые площади сдаются (а тем более продаются) крайне плохо. Также снизился интерес покупателей к апартаментам. Сказываются весьма высокая цена и непомерные эксплуатационные расходы. Потенциальный клиент наконец-то это понял и не спешит вкладывать деньги в этот формат.

Пока неплохо себя чувствует складской сегмент и, как ни странно, ритейл. Недавние продуктовые санкции на них никак не отразились. Одни товарные группы заменяются другими.

Ставки аренды будут снижаться, хотя и несущественно. До определенного предела, пока снова не оживится спрос. В жилом сегменте пока определенного тренда нет. В такой ситуации лучше переждать.



Олег РЫЖОВ, генеральный директор Ross Group (Москва):

– О ближайших перспективах сложно судить однозначно. Совершенно ясно, что мы находимся в кризисе. Из-за ситуации вокруг Украины ны осложнился доступ к кредитным и инвестиционным ресурсам. Однако насколько долго, неизвестно. С одной стороны, западные финансовые институты существенно сократили планы по инвестициям в российский рынок недвижимости. Отечественные банки также либо прекратили финансирование новых проектов, либо существенно его урезали.

С другой — есть информация о большой заинтересованности инвесторов из Китая. Не стоит сбрасывать со счетов и внутренние ресурсы. Инвестиционные возможности отечественного бизнеса, имеющего активы за рубежом, из-за введенных санкций серьезно ограничены. Уверен, в ближайшее время этот капитал перетечет на внутренний рынок.

Сейчас от санкций в первую очередь может пострадать офисный сегмент. Крупные западные компании сокращают свое присутствие, в то время как все анонсированные к открытию в 2014–2015 гг. офисные объекты будут введены

в строй. Это должно привести к снижению средней ставки.

Торговля также испытывает сложности, особенно региональные рынки. Многие федеральные сети урезали программы развития, поэтому у большей части ТРЦ, заявленных к открытию в регионах в ближайшие два года, есть определенные сложности с заполнением.

Арендные ставки на складские объекты, традиционно связанные с торговлей, также будут уменьшаться. Впрочем, здесь многое зависит от специфики конкретного региона.

Несмотря на то что санкции в ближайшей перспективе негативно скажутся на российском рынке недвижимости, вложения в эту отрасль по-прежнему остаются одними из наиболее привлекательных в период экономической и политической нестабильности.



Алексей ШАСКОЛЬСКИЙ, заместитель руководителя департамента оценки Института проблем предпринимательства (Петербург):

– Петербург — один из логистических хабов страны, и обвал импорта ударит по складским комплексам, рикшотом — по бизнес-центрам. Снижат обороты продовольственные гипер- и супермаркеты, про премиальный уровень вообще говорить не хотелось бы. Если теленок продолжит бодаться с дубом, усугубление ситуации неизбежно (с банкротствами, выводом капиталов, приостановкой девелоперских проектов и пр.). Будет худо бизнесу — будет несладко и консультантам. Мы в одной лодке.

Цены, если снизятся, то пока незначительно, а ставки аренды — заметно уже в ближайшее время.

Куда перспективнее инвестировать? Туда.



Ирина АНИСИМОВА, руководитель проекта «Невская Ратуша» компании «ВТБ-Девелопмент» (Петербург):

– Банки, попавшие под ограничения, не смогут получать кредиты больше чем на 90 дней. Значит, деньги должны извлекаться из внутреннего рынка или частных сбережений, что увеличит их стоимость.

В коммерческой недвижимости практически все объекты строились с привлечением займов — в той или иной степени. Поэтому начатые проекты будут завершены, но новые закладываться не будут. Уменьшится ротация арендаторов, фирмы, планировавшие переехать, теперь задерживаются. Чувствуется, как иностранные компании уже затянули пояса.

Придется перестроиться торговому сегменту, по крайней мере, на год, как и предприятиям стройиндустрии.

С учетом инфляции и ужесточением условий ипотеки подорожает и стоимость жилья для покупателя.

Более-менее хорошо будут чувствовать себя адвокаты и юристы, возможно, вырастет спрос на их услуги; безоблачной будет ситуация в нефтегазовой отрасли.

Рынок недвижимости развивается по инерции, и последствия санкций проявятся не скоро. Объем предложения велик, и, пока оно не будет исчерпано, серьезных перемен мы не заметим.



Александр РОМАНЕНКО, президент корпорации «Адвекс. Недвижимость» (Петербург):

– Многие клиенты решили продать недвижимость в Петербурге, особенно это относится к проживающим за границей. Увеличение объема предложения обычно ведет к снижению цен. Хотя активность на рынке строящегося жилья остается высокой, особенно в эконом-сегменте.

Компании стараются минимизировать издержки и сократить рекламный бюджет.

Колебание цен будет незначительным, но в связи с ростом доллар и евро валютная стоимость объектов несколько снизится. Арендные ставки также будут уменьшаться.

Наиболее стабильными городами станут Мюнхен, Лондон и Нью-Йорк (Манхэттен), а среди валют — фунты стерлингов и швейцарские франки.

правила игры

Оценку защитят стандартом

НП «Союз профессионалов оценки», «Деловой союз консультантов ИВА», «Деловой союз оценщиков», «Деловой союз судебных экспертов» при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов провели в Петербурге «круглый стол» на тему «Новые правила игры на рынке оценки».

Собравшимся было что обсудить. За последний год законодательство в области оценки менялось четыре раза. Осенью Государственная дума будет обсуждать новый пакет поправок к закону № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности».

Государство стремится расширить ответственность оценщика и эксперта. Сегодня они отвечают за достоверность и добросовестность отчета собственным имуществом в размере 5 млн руб. Есть механизм страхования оценочной деятельности, который, по общему мнению, не работает, потому что страховщики всячески отказываются покрывать ущерб. Качество оценки гарантируется также компенсационным фондом СРО. Но хотя требования о взыскании к компенсационным фондам, по данным Делового союза судебных экспертов, еще ни разу не предъявлялись, следовательно, нет причин сомневаться в эффективности этого механизма, ответственность оценщиков обещают дополнительно усилить.

Законодатели попытаются ввести в Уголовный кодекс статью 178.1 «Ограничение конкуренции при проведении торгов» (максимум до восьми лет лишения свободы) и статью 203.1 «Фальсификация отчета об оценке имущества или результатов экспертизы отчета об оценке имущества» (до пяти лет). Лоббистами поправок могут быть Росимущество или Ростехнологии. Новые статьи в УК дадут возможность госструктурам возложить всю ответственность за результаты приватизации госимущества на исполнителей — оценочные компании и организаторов торгов.

Банки, со своей стороны, требуют, чтобы был создан реестр недобросовестных оценщиков, который Росреестр будет пополнять по жалобам заказчиков. Сейчас деятельность оценщиков приостанавливают их саморегулируемые организации.

«Реестр недобросовестных специалистов — конец оценочной деятельности в РФ, — считает Ирина Шевцова, генеральный директор НП СРО «Деловой союз оценщиков». — У заказчиков и сейчас немало способов досадить оценщику, который сказал нет. Особенно жестко выкручивают руки банки, если рыночная стоимость актива в отчете не совпадает с той, которую им хочется получить».

В таких условиях стандарты деятельности, которыми должны руководствоваться оценщики и которые сейчас разрабатывает профсоюзество, также получают особую роль.

«На Западе за результаты сделки отвечает правообладатель, а не оценщик. У нас все иначе, поэтому мы не можем пользоваться международными стандартами, — отмечает-жа Шевцова. — В России отчет об оценке — документ доказательного характера, а значит, нужны не методологические, а процедурные федеральные стандарты. Пишем мы их не для себя, а для следователя. А потом дополняем методологическими рекомендациями. Например, о том, как выполнить оценку государственного актива, когда владелец имущества не предоставляет полной информации о нем».

В ходе «круглого стола» участники обсудили проекты двух новых стандартов. Это ФСО № 7 «Оценка стоимости недвижимого имущества», который практически готов, хотя государство так и не обозначило своей позиции по документу. И ФСО № 8 «Оценка акций, паев, долей участия в уставном (складочном) капитале (оценка бизнеса)», который еще находится в разработке. В проект ФСО № 7 авторам удалось добавить такие важные вещи, как принцип оценки по наиболее эффективному использованию (НЭИ) объекта и порядок его применения, правила проведения анализа рынка, использование индикативной оценки при недостаточности информации. Кроме того, в проект внесено понятие интервальности оценки.

«Года два назад уже была попытка ввести этот термин, — комментирует Николай Баринев, член экспертного совета НП СРО «СПО» и рабочей группы Совета по оценочной деятельности Минэкономразвития. — Но Минэконом счел, что это противоречит принципу однозначности. Точная стоимость актива на рынке не живет, она существует в каких-то пределах и зависит от спроса. Оценщик может указать только приблизительную расчетную величину. Если мы не настаиваем на интервальности, у нас и дальше будут возникать ситуации, когда разница в 4,5% при определении стоимости приводит к уголовному преследованию оценщика».

По ходу дискуссии неоднократно звучала мысль, что ради сохранения профессии оценщикам пора серьезно оппонировать государству и широко обсуждать любые новации законодательства.

регионы

Материалы полосы подготовила Наталья АНДРОПОВА

Северный туризм по-взрослому

Представительство Республики Коми в Петербурге при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов провело видеоконференцию между официальными лицами Коми и представителями бизнеса. Республика озабочена поиском инвестиций в туристическую инфраструктуру. Главный проект — многофункциональный комплекс «Финно-угорский этнокультурный парк».

КОМИ надеется стать не только нефтяным, но и туристическим регионом. Тут есть красивые реки (самые известные — Печора и Вычегда), 75 000 озер и девственный лес, которым ЮНЕСКО присвоило статус охраняемого природного объекта. Плюс этнографическое и культурное наследие, небезразличное как минимум 22 млн человек, относящим себя к финно-угорским народам.

НАШ ОТВЕТ
СКАНДИНАВАМ

Власти республики считают, что у нее хорошая транспортная доступность — 1,5 часа полета из Москвы, Петербурга и Екатеринбурга. В последние годы здесь активно вкладывали средства в строительство и поддержание автомобильных дорог. Бюджет финансирует авиаперевозки внутри республики, здесь работают семь аэропортов.

«Стратегия, принятая правительством Коми, делает ставку на природный туризм, — поясняет Юлия Рыбакова, руководитель Агентства по туризму Республики Коми. — С точки зрения инвестиций это перспективный сегмент. В мире спрос на него ежегодно растет на 13–17%, специализируются на таком направлении страны Африки и Северной Европы, весь рынок оценивается в \$250 млн. Наши основные конкуренты — Алтай, Байкал, Карелия».

На первом этапе республиканские власти делают ставку на внутренний платежеспособный спрос. В Коми прожи-

вают около 880 000 человек. Зарплаты в добывающих отраслях позволяют выезжать на отдых. Объем внутреннего спроса на туристические услуги только в Сыктывкаре оценивается в 150 млн руб. в год, не считая промышленных Воркуты, Усинска, Печоры и Ухты, жители которых тоже готовы тратить деньги. Ежегодно в республику приезжают около 200 000 человек. Правда, только 40 000 из них — отдыхать, остальные — по делам. Но и бизнес-гости интересуются краткосрочными турпрограммами выходного дня. Такие поездки, полагают власти, могут быть привлекательными и для жителей соседних регионов, где проживает еще около 8 млн человек. Если к 2018 году удастся создать инфраструктуру, отвечающую современным требованиям, можно будет выйти на рынок Москвы, Петербурга, Екатеринбурга, попробовать привлечь иностранцев. В случае успеха турпоток может достичь 500 000–600 000 человек в год.

«Пока предложение ограничено, и условия для стартапа в сфере туризма очень благоприятны. Мы рассчитываем предложить уникальные продукты для рыбаков, охотников, туристов, — рассказывает Юлия Рыбакова. — Принята программа позиционирования Коми как туристического региона, в которую в этом году региональный бюджет вложил 35 млн руб., зарегистрирован бренд. Существует Корпорация по развитию туризма — туроператор, который создает основные туристические продукты».

Сейчас у республики есть проект железнодорожного маршрута «Сияние Севера», тур выходного дня «Таежное кольцо», совместно с соседними регионами разрабатываются туры «Русский Север», «Откроем для себя Арктику». К развитию намечено несколько кластеров: экотуризм рядом с Печоро-Илычским заповедником, природный туризм в Воркуте и др.

ЭТНОКУЛЬТУРНЫЙ
МАГНИТ

Наиболее проработанный из инвестиционных проектов — Финно-угорский этнокультурный парк. Его стоимость составляет 2 млрд руб. Проект разбит на два этапа. Первый уже завершен; он обошелся региональной казне в 500 млн руб. На территории парка построены конгресс-холл на 500 человек, деревянная гостиница «Финноугорье» на 24 номера (50 мест), кафе, «Коми-подворье» для проведения тематических мастер-классов, площадка для клубных мероприятий. Сейчас парк ежегодно посещают 63 000 туристов. Мультифестиваль музыки и спорта «Ыбца» привлекает около 20 000 человек. Общие затраты бюджета на содержание парка составляют 46 млн руб. в год. Доходы от его деятельности — около 23 млн руб.

Второй этап начинается сейчас и закончится в 2018 году. Для его финансирования власти надеются привлечь примерно 800 млн руб. из внебюджетных источников.

Проект вошел в федеральную целевую програм-

му развития въездного туризма на территории РФ, поэтому в 2015-м федеральный бюджет профинансирует строительство здесь котельной и инженерных сетей. Республика намерена создать за свой счет центр научно-технического творчества и картодром.

Бизнесу предлагают вложиться в этнодеревню «Парма», которая воссоздаст аутентичные условия жизни рыбаков, охотников, ремесленников народа коми и предложит туристам три — семь дней семейного отдыха и развлечений. Объект находится в стадии проектирования. Инвесторы могут вложиться в строительство сра-центра и аквапарка, киноконцертного зала, трех-четырёхзвездочной гостиницы на 98 мест, хостела на 100 мест (парк предлагает много молодежных программ, а в перспективе совместно с Сыктывкарским госуниверситетом разработает и обучающие). Администрация готова отдать в руки единого инвестора и оператора рестораны, магазины, ремесленные мастерские.

«Земля, на которой находится этнокультурный парк, не относится к охраняемым зонам или лесному фонду, не является заповедником, — поясняет Алексей Просужих, заместитель руководителя Агентства по туризму Республики Коми. — Это собственность Коми, на ней разрешено вести строительство. Но чтобы закончить к 2018 году, начинать проекты нужно как можно скорее».

Власть интересуется работой с инвесторами по модели ГЧП: в республике принят соответствующий закон. Правительство предоставляет инвесторам льготы по налогу на прибыль и на имущество в части, идущей в региональный бюджет, готово частично субсидировать затраты по кредитам, рассматривать возможность инвестиционного налогового кредита и государственных гарантий.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

Алексей МУСАКИН, член правления Cronwell Hotels & Resorts, генеральный директор Cronwell Management:

— Из 63 000 туристов, побывавших в прошлом году в этнопарке, в действующей гостинице разместились только 1,5%. То есть речь пока идет об однодневном туризме. Из 800 млн рублей, которые предстоит вложить инвесторам, 65–70%, по моим оценкам, должны прийти на гостиничную инфраструктуру и сра — самые рискованные проекты в таких условиях. Окупаемость может составить лет 18. Администрация утверждает, что возьмет на себя расходы на продви-

жение туристических продуктов, но это еще не гарантирует спроса. Гарантий на 500 млн руб. государство не даст, это понятно, но оно могло бы предоставить целевые льготы на инвестпроект.

Олег КУДРЯВЦЕВ, представитель «Банка ВТБ Северо-Запад»:

— Банк ВТБ кредитует несколько компаний и проектов в Коми. Я посещал этот парк, мне понравилось. Но я бы порекомендовал администрации поработать над финансовой моделью. Она потребует любому банку, чтобы рассчитать окупаемость проекта и возвратность кредитных средств, чтобы хотя бы начать рассматривать парк как инвестиционный проект.

Андрей ТЕТЫШ, председатель совета директоров Агентства развития и исследований недвижимости:

— Идея этнокультурного парка прекрасна. Но если мы говорим об инвестициях, ключевым вопросом будет: сколько? Сколько надо денег, сколько будет продолжаться возврат инвестиций? Чтобы привлечь средства, чиновникам надо научиться разговаривать языком бизнеса. Я бы также посоветовал включить в проект побольше мелких «вкусностей». Успех розницы, ориентированной на приезжих, всегда в деталях. А этого в проекте пока мало.

интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



Олег БАРКОВ: «БИЗНЕСУ НАДО УМЕРИТЬ АППЕТИТЫ»

Компания «Ханса» — одна из немногих фирм с участием иностранного капитала, которые строят за пределами Москвы и Петербурга не менее активно, чем в обеих столицах. О том, куда двигаются региональные рынки недвижимости и зачем думать об инвестициях накануне рецессии, рассказывает генеральный директор ГК «Ханса» (Hansa Group) Олег Барков.

— Почему интерес к регионам возник именно сейчас?

— У нашей компании он уже давно. «Ханса» ведет родословную от компании «Сканска», которая начала работать в России больше 20 лет назад и всегда органично сочетала проекты в столицах с деятельностью в регионах. Это было одним из ключевых направлений бизнеса.

— Сейчас благоприятный момент для того, чтобы привлечь внимание инвесторов на регионы? Накануне рецессии?

— Россия будет жить и развиваться независимо от экономических перипетий и политической турбулентности. Поэтому, если компания имеет серьезные планы и широкий бизнес-кругозор, она должна инвестировать в региональные проекты.

В ближайшие два года вполне возможен спад в коммерческой недвижимости. На рынке жилья в ближайший год тоже могут проявиться негативные тенденции. Но в этом случае процесс напоминает выражение десантников «упал — отжался». Рынок, возможно, просядет, но отыграет назад довольно быстро, благо он существует исключительно за счет внутренних инвестиций. И за 20 лет развития сформировались крупные игроки с собственным капиталом.

— Откуда у вас такая уверенность? После 1998 года платежеспособный спрос в регионах восстанавливался гораздо медленнее, чем в Москве и Петербурге.

— Сейчас не 1998-й и даже не 2008 год, страна уже совершенно другая. Я убежден, что, если спрос на жилье упадет, он восстановится в течение 1,5–2 лет. А это примерно половина одного инвестиционного цикла в жилой недвижимости.

— Как бы вы оценили степень отставания региональных рынков от двух столиц? В каких аспектах оно наиболее заметно?

— Все зависит от конкретного рынка. Петербургский отстает от столичного примерно на три года. Рынок Екатеринбурга очень мощный и развивается практически синхронно с петербургским. По крайней мере, в сегменте офисной недвижимости — точно. Но, конечно, есть много регионов, где отставание составляет пять — семь лет. В некоторых развитие только-только началось, но сейчас оно может остановиться из-за второго за последние шесть лет кризиса.

Менее всего заметна разница между столицей и провинцией в сегменте жилья эконом-класса.

Основные потребности людей везде похожи. А вот в качестве коммерческой недвижимости, в подходах к ее развитию различия между регионами могут быть очень существенными. Если средний ценовой сегмент в торговле примерно одинаково выглядит в разных регионах, наличие «люксовых» магазинов — признак крупного города. С другой стороны, масштабные офисные, складские и торговые проекты, как правило, строят компании федерального уровня, которые работают во многих регионах. Одни и те же люди отвечают за разработку концепций, проектирование и строительство. И объекты более-менее похожи.

— А какое место в этой экономической географии занимает Ленинградская область?

— Достойное. После прихода в ее администрацию новой команды — особенно. Но инвестиции здесь распределяются крайне неравномерно. Территория с «высокой температурой» инвестиций тянется вдоль Кольцевой дороги Петербурга. Если администрации удастся привлечь промышленность и бизнес в отдаленные от города районы области, это будет стимулировать развитие индустриальной и складской недвижимости. И повышать уровень жизни, платежеспособный спрос, а значит, и качество жилищных проектов.

— Компания «Сканска» в первой половине 1990-х начинала работу в России со строительства жилья для военных, причем именно в регионах. Опыт был удачным?

— Вполне. В то время многие вещи делались в первый раз, в том числе массовое строительство жилья нового для России уровня. И это был очень удачный контракт для «Сканска» и Минобороны, жилье получилось хорошее.

— У «Ханса» проекты в Якутии, Ярославле, Екатеринбурге и других местах. Случайно, для того времени это был проект нового уровня?

— Да. Особенно если речь шла о спортивных объектах, которых у нас много. Так было, когда мы построили Ледовый дворец в Петербурге, для того времени это был проект нового уровня. В Ярославле мы создали лучшую на тот момент ледовую арену «Локомотив-2000» для хоккейного клуба «Локомотив». Сегодня по заказу руководства клуба сооружаем тренировочную базу. Мы сами запроектировали этот комплекс, объединив разные функции: тренировочную арену, меди-

цинский центр, жилой и гостиничный фонд. При этом тренировочная база — не закрытый внутриклубный проект, она будет работать и для обычных горожан. Для «Ханса» это первый опыт такого формата, но думаю, он уникален и по европейским, и даже по мировым меркам.

Очень приятно, когда компанию приглашают без тендера на повторные проекты. В 2006 году мы построили хоккейную арену для клуба «Северсталь» в Череповце. И совсем недавно завершили там аквапарк «Радуга». В относительно небольшой объем — 3800 кв.м — мы смогли вписать не только аквапарк, но и бассейн, SPA, пространство для разных видов спорта. Проект получился интересный. Оказалось, что на него есть спрос со стороны администрации разных регионов. И мы надеемся — с поправкой на текущую ситуацию — тиражировать полученные решения по всей России.

— Но спортивные объекты — не вполне рыночные, строятся за счет бюджета или на средства спонсоров. Кроме того, для города и региона они штучные и не могут задавать какой-то тренд.

— Из наших индустриальных проектов провальным оказался завод «Филип Моррис Ижора», построенный в Петербурге в начале 2000-х, позже — обогатительная фабрика в городе Мирный (Якутия). Работая в 1990-е и начале 2000-х под брендом «Сканска», мы построили немало хороших торговых и офисных проектов в Москве: «Новинский пассаж», «Смоленский пассаж», «Альфа-Арбат центр». Тогда это действительно формировало новые стандарты деловой недвижимости. Один из первых в Петербурге системных бизнес-центров — «Дом Швеции» — тоже проект нашей компании. А вот штаб-квартира Сбербанка России в Екатеринбурге не стала новым словом для региона, хотя сам по себе проект оказался удачным. Офисный рынок Екатеринбурга так интенсивно развивался, что его было трудно удивить.

Зато сейчас по заказу компании Brusnika мы в качестве генерального подрядчика строим в центре Екатеринбурга жилой комплекс «Кандинский хаус». Он возводится по проекту международного архитектурного бюро Aedas. Этот комплекс должен задать критерии для элитной недвижимости Екатеринбурга на ближайшие несколько лет.

— Какой проект и в какой регионе вам самому было бы интересно реализовать, повисить такая возможность?

— С удовольствием взял бы на себя реализацию знакового проекта в Крыму. Я давно там не был, но знакомые, которые оттуда родом, говорят, что Крым нам достался в девственной чистоте. Последние 25 лет там не строилось фактически ничего. Я считаю его мировой жемчужиной, его природа и климат для меня привлекательнее Лазурного Берега. Сейчас он требует вдумчивой работы и может стать местом национальной гордости.

— Европейский банк реконструкции и развития всегда приводил деньги в такие регионы, которые для западных инвестиций практически не существовали...

— Это уставная задача и миссия ЕБРР. Он должен заниматься развитием инфраструктуры, финансированием проектов в тех местах и такого типа, которые не очень интересны коммерческим банкам.

— Да, но сейчас он прекращает финансирование некоторых российских проектов. ЕБРР владеет долей в «Ханса». Новая политика скажется на компании?

— Не могу комментировать решения и поведение акционера. Его отношение к нашему бизнесу я смогу оценить на ближайшем совете директоров, который состоится в конце сентября. До сих пор ЕБРР всегда занимал очень конструктивную позицию.

— Многие инвесторы и девелоперы считают, что региональным властям еще предстоит научиться говорить на языке бизнеса, мыслить в бизнес-логике. А что говорит ваш опыт?

— В регионах, если приходишь туда с качественным проектом и местные власти видят, что ты честный предприниматель, работать намного легче, чем в Москве и Петербурге. На местах не только прекрасно понимают бизнес-логику, но нередко обладают более высокой степенью профессионализма и честности, чем их столичные коллеги. Одна из самых грамотных презентаций для инвесторов, которую мне довелось увидеть, была составлена в администрации, если не ошибаюсь, города Мценска.

— Что тогда препятствует более активному приходу инвестиций в регионы?

— Доходность. Наш рынок повторяет закономерность любого европейского рынка: есть город номер один, город номер два, остальные резко в разы отличаются от них по уровню доходов, платежеспособного спроса, концентрации капитала. В США есть несколько крупных городов, поэтому более равномерно распределены капитал и инвестиции. Но и у нас есть Екатеринбург, Ханты-Мансийск, другие нефтяные города, где уровень собственных инвестиций очень высокий. Надо использовать возможности, которые дают эти рынки. Петербург никогда не будет таким доходным, как Москва, но здесь появились сильные девелоперские компании, рынок по объему, развитости, конкуренции и ценам даст фору многим европейским столицам. Если уметь работать, можно заработать и в регионах. Надо только умерить аппетиты и работать не за 50 или даже 30% маржи, а за 15%. Остальное зависит от геополитики и макроэкономики.



Межрегиональная конференция:

25 СЕНТЯБРЯ
Самара

+7 (846) 990-66-27
www.rs63.ru

«Куда уходит бизнес:
новые тенденции развития рынка
коммерческой недвижимости»

Организатор:



Соорганизатор:



Генеральный партнер:



Информационные партнеры:



технологии бизнеса

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

Ничего личного — только производство!

По числу индустриальных парков Россия догнала Германию. Их насчитывается около 200. Эффективно работают при этом лишь единицы. Большинство испытывает трудности с привлечением резидентов. О том, чем руководствуются крупные иностранные инвесторы, когда принимают решения о размещении производственных мощностей, рассуждает Елена Шевчук, партнер и вице-президент компании GVA Sawyer по коммерческой недвижимости.



парков есть своя целевая группа клиентов. Это компании, которые хотели бы купить мелкие участки около 0,5 га или готовые склады и производственные объекты площадью примерно 500 кв. м. Таким резидентам бывает сложно найти подходящие варианты в крупных государственных ИП.

Иностранные инвесторы отдают приоритет государственным паркам. И управляющим компаниям лучше с самого начала ориентироваться на международные требования и смотреть на свой проект глазами зарубежных резидентов. Ведь со временем российские компании будут предъявлять те же требования и глосовать за лучшие парки деньгами.

ДОСЬЕ ДЛЯ РЕЗИДЕНТА

Сводную прозрачную информацию обо всех парках страны найти непросто. Собрать ее по крупицам и анализировать самостоятельно иностранные фирмы решаются только в исключительных случаях. Обычно они идут двумя путями: обращаются прямо в администрацию конкретной области или региона либо прибегают к помощи профессионального брокера и технического консультанта (девелопера).

Какое бы решение ни принял потенциальный инвестор, первичный поиск информации всегда идет по открытым источникам. Анализируются статистические данные по региону, программы развития, детальное описание парков и их специализации, перечень действующих резидентов, налоговые преференции и т. п.

В первую очередь инвестор выбирает регион и специализацию ИП, которая соответствует будущему производству. Часто владельцы ИП уверены, что конкурируют с ним только парки их региона. На практике все не так просто. Конечно, есть отрасли, которые зависят от сырьевой базы. Для таких инвесторов близость к источникам сырья — определяющий фактор. Однако это скорее исключение, чем правило.

Большинство может рассматривать до 15 разных областей, сравнивая условия и характеристики государственных ИП. Инвестор всегда анализирует логистику, уровень развития и качество магистральной и городской инфраструктуры. Как любой производитель, он ориентируется на собственные рынки сбыта и модель дистрибуции. В конечном счете инвестор может отдать предпочтение парку с неидеальной локацией, если тот находится в регионе с развитой дорожной сетью, инженерной инфраструктурой и т. п. Кроме объективных факторов есть и субъективные. Инвестор оценивает имидж региона, уровень профессионализма местных властей, лояльность администрации к будущим налогоплательщикам. И такие факты, как уголовные скандалы с участием чиновников, невыполненные обязательства перед инвесторами, стремление к сиюминутной прибыли, в его глазах имеют значение.

Таким образом, в long list (т. е. «длинный список») попадают 20–30 индустриальных парков, каждый из которых тщательно анализируется.

ЗАВОДСКОЙ КАСТИНГ

Все варианты будущей резидент сравнивает по следующим параметрам.

Во-первых, стадия развития парка. То есть наличие резидентов аналитического профиля, необходимых трудовых ресурсов, соответствующей инфраструктуры для обучения и проживания сотрудников. Регионы, уделяющие много внимания образовательным программам и формированию новых рабочих мест, имеют очевидное преимущество.

Во-вторых, юридический статус парка. Многие иностранные инвесторы, даже с опытом работы в России, воспринимают наше законодательство как нечеткое и непрозрачное. Самый острый вопрос для них — правовой статус территории ИП и участка, выделяемого инвестору. Поэтому собственникам лучше готовить весь пакет документов, чтобы

восстановить всю историю перехода прав на землю, еще на стадии формирования проекта.

Инвесторов пугает и отсутствие политической преемственности. Смена губернатора нередко меняет отношение региона к инвестиционному проекту. Поэтому государственным ИП лучше согласовывать налоговые льготы и преференции на федеральном уровне.

В-третьих, степень готовности инженерной инфраструктуры, дорог. Значительная часть заявленных в России индустриальных парков представляет собой чистое поле (так называемый green field). Среди обязательных требований «якорных» резидентов — организованный въезд в парк с федеральной и районной трассы, построенные дороги внутри ИП. Пропускная способность как внешних, так и внутренних дорог должна учитывать количество будущих резидентов, тип производств и соответствующие им спецификации: протяженность и ширину подъездных путей, радиусы разворота, дорожные карманы и т. п.

Компании будут настаивать на том, чтобы на территории была готова инженерная инфраструктура: системы электро- и газоснабжения достаточной мощности, очистные сооружения, техническое и питьевое водоснабжение, системы ливневой и бытовой канализаций. Вывод — собственнику ИП не стоит экономить на первичных инвестициях.

В-четвертых, ключевой является способность ИП не только выделить необходимые мощности, но и обеспечить резидентам службу «одного окна» по взаимодействию с сетевыми компаниями и ресурсными монополистами. В этих целях лучше создавать специальные структуры (территориальные агентства). Когда вопросы с подключением к сетям будут закрыты, они помогут инвестору согласовать исходно-разрешительную и проектную документацию, получить разрешение на строительство.

В-пятых, любой крупный инвестор хочет получить в составе ИП участок с оформленными границами и согласованным видом разрешенного использования. Также ему важно знать, производство какого типа размещены по соседству, какие есть ограничения по санитарным зонам. Проще всего такие вопросы решаются в «кластерных» ИП, когда в проекте планировки территории с самого начала заложены зоны для определенных производств с учетом санитарных, пожарных и других норм.

Шестой фактор — стоимость. Закрывая сделку с крупным резиден-

том, лучше оформить продажу земли и подведение (подключение) инженерных сетей в едином договоре. Инвестор никогда не рассматривает отдельно стоимость земли и коммуникаций. Его задача — построить и ввести в эксплуатацию производство, уложившись в определенный бюджет. Поэтому ИП, которые не могут на самом раннем этапе переговоров четко обозначить стоимость выкупа мощностей, подведения коммуникаций, последующего обслуживания сетей и управления ИП, не смогут наладить контакт с потенциальными инвесторами.

Наконец, в-седьмых, играет роль способность местной администрации проявить лояльность и индивидуальный подход к инвестору — решить все правовые и технические вопросы методом «единого окна», выделить персонального менеджера, выдать финансовые гарантии сохранности инвестиций, разработать специальные образовательные программы по запросу резидента.

БОЛЬШОЕ ЖЮРИ

После предварительного анализа и первичного отсева инвестор выбирает два-три варианта. Финалистов (так называемый short list) он будет детально проверять и анализировать.

Дальнейший выбор участка в составе ИП не может идти без участия девелоперской компании или технического консультанта, а также юристов. Начинается полная проверка заявленной собственником ИП информации: всех правоустанавливающих документов и истории участка, договоров со снабжающими организациями. Проверяются сроки ввода в эксплуатацию инженерных сооружений, внешних и внутренних дорог, границы санитарных зон. Проводится технический аудит и определяется техническая возможность размещения на конкретном участке производственных мощностей. Анализируются вопросы безопасности производства и его экологические параметры, делается прогноз стоимости строительства, оценивается структура сделки и риски инвестора.

Успех собственника ИП зависит от того, насколько он готов оперативно отвечать на вопросы, документально обосновывать предлагаемые решения, нивелировать риски.

Собственнику важно понимать: конечная цель инвестора — не купить участок, а создать успешно действующее производство. Весь процесс — от оформления коммерческого предложения до согласования проекта и строительства — должен быть выстроен с учетом этой цели.

Региональный форум

БИЗНЕС НЕДВИЖИМОСТЬ

консалтинг > инвестиции > управление

16+

2 октября
Тюмень, Технопарк
ул. Республики, 142

bn.kvobzor.ru ☎ 500-010

СЕКРЕТЫ УСПЕХА от лидеров рынка

ВРУЧЕНИЕ НАГРАД лучшим проектам

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ на большой выставке

При поддержке Правительства Тюменской области

Организаторы:

Журнал о коммерческой недвижимости **БК** БИЗНЕС-КВАДРАТЫ

ДЕЧОВА группа компаний

Генеральный партнер: **СБЕРБАНК** ОАО

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

Генеральный информационный партнер: **Вслух.ru**

Гостеприимный партнер: **meridian** — консалтинг и девелопер

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

Партнеры секций: **ПАРТНЕР ИНВЕСТ** **Schneider Electric**

Информационные партнеры: **Тюменский БИЗНЕС журнал** **КВОБЗОР**

БИЗНЕС ЗА ПАРТОЙ

технологии бизнеса

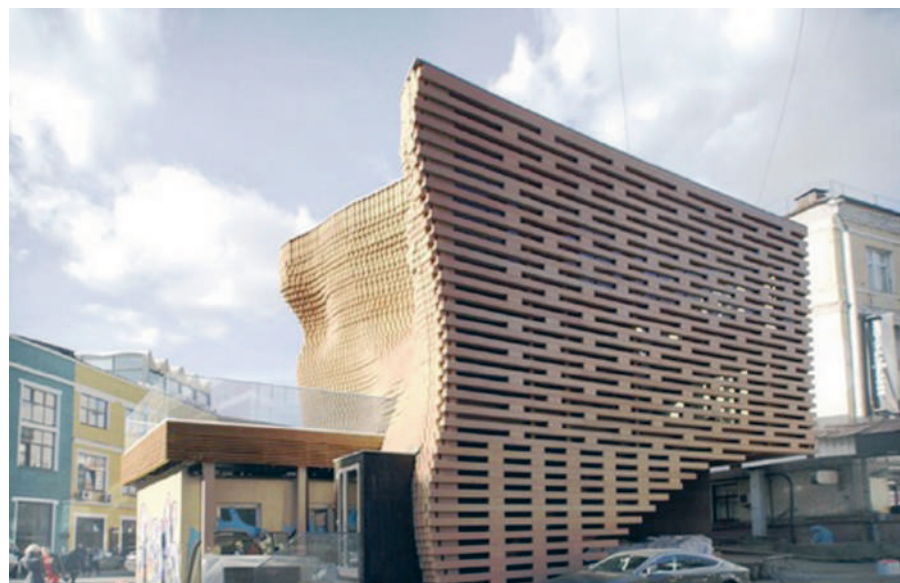
Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

«Въезжаешь?»

В сложные времена застройщики и консультанты традиционно повышают маркетинговую активность. Очевидно, что самый простой способ обратить на себя внимание покупателя — снизить цены. Однако, по мнению специалистов, не стоит сбрасывать со счетов и более замысловатые, творческие методы.



Стенд коттеджного поселка «Эсквайр Парк» на выставке «ДОМЭКСПО».



«Дом на крыше» — офис продаж компании NORVEX, официального дилера «НЛК Домостроение».

НЕОБЫЧНЫЕ рекламные кампании, запоминающиеся слоганы, яркие модули способствуют продажам, уверены участники Ассоциации REPA (Real Estate Professional Association). В конце августа это объединение провело премию по рекламе в недвижимости WOW Awards, участниками которой стали более 400 работ от ста компаний из Москвы и регионов. Российская гильдия управляющих и девелоперов выступила в роли главного отраслевого информационного партнера.

КРЕАТИВ НА СЛОВАХ

Одна из важнейших составляющих рекламной кампании — яркий слоган. Он должен быть оригинальным, эмоциональным, понятным, легко восприниматься визуально и на слух, не противоречить правилам грамматики, объясняют в REPA. WOW Awards в этой номинации достался компании «ДОНСТРОИ» со слоганом «Говорят, в нашей рекламе много воды. Это правда» (элитный жилой комплекс «Алые Паруса», рекламируемый таким образом, строится на берегу Москвы-реки). Специалисты по рекламе отмечают также другой слоган фирмы, не участвовавший в премии, — «МОСКВА ДОНСТРОИТСЯ».

В финал WOW Awards попал ЖК «Южный город» (Самара) с вопросом «Въезжаешь?», размещенным на довольно консервативных модулях. Например, «Квартира за миллион! Въезжаешь?», «Детские сады, школы и поликлиники рядом с домом! Въезжаешь?» и пр. Другие интересные работы: «Убираем преграды на пути модернизации» (ГК «КрашМаш», специализирующаяся на демонтажных

работах), «Квартиры высокого комфорта» (для квартир с высотой потолков 4,8 м в ЖК «Николин Парк»).

Внимание аудитории всегда привлекают актуальные, провокационные послы. Например, ГК «Подольская жилищная инициатива» к рекламе кредитов для военнослужащих поставила слоган «Военная ипотека для вежливых людей». «Химки Групп» для продвижения квартир в комплексе, строящемся на реке рядом с островом, запустила лозунг «Кому полуостров, а кому — целый остров!», отсылая к крымским событиям.

Актуальную проблематику использовала и ГК «Мортон». Серию билбордов она посвятила нестабильности рубля и рискам банковских вкладов. «С банками не угадаешь. Лучше купи квартиру» — было написано на первом, с изображением стеклянных банок, «Пока банки не лопнули. Купи квартиру» — на втором, с лопнувшей банкой.

ПРОДАЖНАЯ АТМОСФЕРА

Профессиональные маркетологи считают: важную роль в восприятии объекта и компании в целом играют офисы продаж. Rose Group, получившую премию в этой номинации, отметили за офис микрорайона «В лесу». Он построен по нетривиальному проекту недалеко от стройплощадки. Просторный трилистник состоит из надувных элементов и разделен на три зоны: первую занимают непосредственно менеджеры, вторую — шоурум с демонстрационными меблированными квартирами в масштабе один к одному,

третью — зона отдыха с баром и детской игровой зоной. Среди номинантов — офис ЖК «Парк Рублево», расположенный прямо на стройплощадке. В переговорных комнатах обустроены детские уголки, в холле выставлен макет комплекса, на котором можно зажечь свет в нужном доме. Посетителям, собравшимся осмотреть стройку, выдают фирменные желтые каски и черно-желтые сапоги.

СЕТЕВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

С каждым годом повышается значимость работы в социальных сетях. Успешная SMM-стратегия предусматривает качественный и интересный контент, постоянное активное взаимодействие с пользователями, хорошую цитируемость и посещаемость, растущее число участников. В Интернете объект никогда не продвигают напрямую, важно придумать ему интересный контекст, который и зацепит посетителя. Так, компания KR Properties, ведущий лофт-девелопер Москвы, создала на Facebook сообщество I Like Loft, где публикуются материалы, посвященные лофтам и лофт-стилю в целом. На страничке ЖК «Сердце Столицы» на Facebook вывешиваются посты про мероприятия в Москве, интересные места и дома. Компания Welhome на своей страничке рассказывает о разных аспектах недвижимости (интерьерах, дизайне, архитектуре и пр.).

ПОВОД ПРИДУМАЙ САМ

В дополнение к плановой работе, связанной с такими жизненными циклами объектов, как старт строительства, открытие продаж, госприемка, заселение и пр., генерировать рекламные поводы можно и с помощью различных event'ов, рассчитанных как на профессиональную аудиторию, так и на будущих покупателей. Обычная практика — участие в профильных выставках, организация тематических мероприятий типа «круглых столов», семинаров, конференций. По такому пути пошла, например, компания «Региондевелопмент», организовавшая деловую игру «Принципы урбанизма в современном девелопменте. Российские реалии». Весной в рамках продвижения комплекса «Москва-Сити» прошла международная конференция «Высокий Мир. Москва-Сити. Перспективы развития», а ГК «Мортон» организовала архитектурный конкурс «Русский характер».

Ориентированные на повышение продаж мероприятия связаны с традиционными праздниками и событиями. Так, ФСК «Лидер» в конце апреля провела субботник в Измайловском парке в Москве. Желающие могли принять участие в уборке парка, попить чай в шатре, покататься на моноколесе и пр. В развитие природной темы был организован мастер-класс «Сборка и роспись скворечников». Новогодному тему использовали в офисе продаж микрорайона «В лесу». При входе устроили рождественский базар, гостей угощали горячим шоколадом, пуншем, жареными каштанами и пр. Для любителей фотографирования поставили сани Деда Мороза, запряженные оленьей упряжкой. Состоялись и несколько мастер-классов: как приготовить сласти своими руками (для детей), декор праздничного стола. Посленовогодняя экоквация прошла в жилых комплексах Urban Group, где был организован сбор использованных елок для зоопарков со слоганом «Из ненужных елок лес — для зверей деликатес!».

«Рынок недвижимости очень консервативен, и долгое время творческие идеи либо балансировали на грани эпатажа, либо были уделом исключительно нишевых проектов. Но год за годом мы видим, как все больше объектов обретают узнаваемое лицо. Это касается не только элитной недвижимости или торговых центров, но и массового жилья. Девелоперы используют очень интересные решения в коммуникациях, создают бренды, демонстрируют внимание к деталям. Все это позволяет не только быстрее и эффективнее реализовать проект, но и в целом сформировать более высокие и профессиональные стандарты рынка», — говорит Анна Орлова, директор департамента маркетинга и корпоративных коммуникаций Rose Group.

дела корпоративные

КАЛЕНДАРЬ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ, ПРОВОДИМЫХ ПРИ УЧАСТИИ РГУД

Мероприятие	Время и место проведения	Подробности
Конференция «Управление федеральной собственностью: глобальная практика и российские реалии»	19 сентября/ Москва	В 2013 году Минэкономразвития России разработало программу управления федеральной собственностью до 2018 года. На конференции обсудят, как попасть в консультанты к государству; какие помощь и знания нужны Росимуществу и Минэкономразвитию для наиболее эффективного проведения сделок, для управления федеральным имуществом, и пр.
Межрегиональная конференция «Куда уходит бизнес: новые тенденции развития рынка коммерческой недвижимости»	25 сентября/ Самара	Обсуждение тенденций рынка: высокой ротации арендаторов, которые не просто меняют офисы/магазины, но и выбирают радикально другие форматы и местоположение; чего хотят арендаторы; на что готовы идти арендодатели БЦ и ТЦ; развитие стрит-ритейла в свете обсуждаемого закона о запрете торговли алкоголем в магазинах на первых этажах и пр.
СРМ: Сертифицированный управляющий недвижимостью. 3-й курс	24—28 сентября/ Петербург	Тема третьего курса СРМ — «Финансирование и определение стоимости коммерческой недвижимости». Преподаватель — Александр Иванов, управляющий партнер компании «ГРАНТ ТОРГТОН КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ».
Чемпионат по футболу «Гуд-Лига»	29 сентября — 30 ноября/ Петербург	Любительский турнир по футболу программы «Гуд-Спорт». Чемпионат пройдет при поддержке Федерации футбола Петербурга и Комитета по физкультуре и спорту. В турнире примут участие до 36 команд. Матчи проводятся по упрощенным правилам мини-футбола: команды по шесть человек, игра длится два тайма по 25 минут. Каждая команда проведет не менее девяти игр. Запланированы торжественные церемонии открытия и закрытия.
Гражданский Жилищный Форум	1—3 октября/ Петербург	Форум объединяет мероприятия по недвижимости, строительству и ипотечному кредитованию. В его рамках пройдет Всероссийский жилищный конгресс и Петербургский ипотечный форум.
Форум «БИЗНЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ. Консалтинг. Инвестиции. Управление»	2 октября/ Тюмень	II Региональный форум, посвященный развитию рынка коммерческой недвижимости в Тюменской области. Проводится при поддержке правительства Тюменской области. Состоит из нескольких секций, посвященных различным сегментам рынка. В рамках форума пройдет выставка коммерческой недвижимости.
«Круглый стол» «Апартаменты: тонкости формата — Эффективное управление. В погоне за арендатором...»	3 октября/ Петербург	Обсуждение особенностей управления апартамент-отелями, преимуществ и недостатков при выборе разных способов управления, а также оптимальных путей привлечения арендаторов, объемов предоставляемых услуг.
V Международная конференция «Стандарты и «нестандартности» в оценке залогов»	9—10 октября/ Москва	Вопросы для обсуждения: выполнение «дорожной карты» по совершенствованию оценочной деятельности, стандарт «Оценка для целей залога», требования крупных потребителей, возможность стандартизации, рейтинг оценщиков от потребителей, сложные и нестандартные ситуации в оценке для кредитования, особенности оценки земельных участков.
Конференция «Рынок недвижимости и возможности инвестиций в Турции»	27 октября/ Москва	Будущее рынка недвижимости Турции. Жилищное законодательство о приобретении недвижимости иностранцами. Возможности инвестиций. Реконструкция объектов капитального строительства. Подходы к совместным проектам русско-турецкой строительной индустрии и возможности сотрудничества. Возможности и условия кредитования российскими и турецкими банками российских граждан при покупке недвижимости в Турции.
Urban Awards 2014	27 ноября/ Москва	Награждение победителей профессиональной премии в области жилой городской недвижимости.
Бизнес-тур Сингапур — Куала-Лумпур: «Вертикальный девелопмент Юго-Восточной Азии — энциклопедия урбанизма»	23 ноября — 2 декабря/ Сингапур, Куала-Лумпур	Вертикальный девелопмент: материалы, конструкции, зонирование, экология и энергоэффективность. Управление многофункциональными объектами недвижимости. «Зеленое» строительство. Эффективное использование береговых территорий и инфраструктура государства-острова. Управление торговыми центрами в современных условиях высокой конкуренции.

Данные Российской гильдии управляющих и девелоперов

Выпуск подготовлен информационно-издательским центром «Недвижимость Петербурга»

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

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

Приглашаем всех к информационному сотрудничеству!

Девелоперская компания **«Уралобувь»** создаст современный бульвар с вишневым садом, велодорожками и хоккейным кортом в микрорайоне **«Университетский»** (Екатеринбург), строящемся на месте бывшей промышленной площадки.

ЧТО: Девелоперская компания «Уралобувь», число сотрудников — 500, директор — Виктор Иванисенко (на фото). Web: www.mira39.ru

где: Регионы присутствия — Екатеринбург, Свердловская область.

когда: Компания основана в 1937 году.

зачем: Девелоперская компания «Уралобувь» — преемница старейшего предприятия в Екатеринбурге — фабрики «Уралобувь». В советское и постсоветское время она среди прочего занималась социальными объектами, которые строились силами предприятия: детским садом, школой, профтехучилищем, поликлиникой, общежитием. В 2000 году после решения о переносе промышленных предприятий за черту города на освободившейся территории площадью 13,7 га задумали построить жилье. Создание микрорайона «Университетский» — один из самых масштабных в истории областного центра проектов. Здесь будут проживать до 10 000 человек. Компания также занимается комплексным освоением микрорайона «Патрушихинские пруды» в южной части Екатеринбурга. Проект рассчитан на 16 000 человек, площадь застройки — 38 га, общая площадь квартир — не менее 480 000 кв. м.

В чем «фишка»? «Уралобувь» входит в пятерку крупнейших компаний, которые возводят жилье в Свердловской области (по данным рейтингового агентства «Эксперт» за 2013 год).

Микрорайоны, которые строит «Уралобувь», представляют собой городки, обеспеченные всем комплексом инфраструктуры: детским садом, автомобильной парковкой, деловым центром, магазинами, гостиничным комплексом.



Микрорайон «Университетский».



ГК Leorsa проводит арендную кампанию в панорамном бизнес-центре класса **A Eightedges**. Деловой комплекс расположен на Малоохтинском проспекте в Петербурге. Управлять объектом будет финская компания **SRV**.

ЧТО: Leorsa Group of Companies — холдинговая инвестиционная компания. В ее состав входят Leorsa Development (девелопер проектов в сфере коммерческой и жилой недвижимости) и Leorsa Innovations (инвестор в сфере инновационных научных разработок). Президент Leorsa Group of Companies — Антон Рахмановский (на фото). Web: www.leorsa.ru



где: Санкт-Петербург.

когда: Компания основана в 2006 году.

зачем: Задача компании — развивать качественные высокодоходные девелоперские проекты в сегментах жилой, офисной и торговой недвижимости в центре Петербурга. Ключевой объект ГК Leorsa — бизнес-центр Eightedges — введен в эксплуатацию в апреле 2014 года. Инвестиции в проект составили \$50 млн. Это средства иностранных и российских инвесторов, а также проектное финансирование Сбербанка. Общая площадь объекта — 20 000 кв. м. Сейчас там ведутся отделочные работы, к весне 2015-го арендаторы смогут переехать в офисы, подготовленные в соответствии с их техническими заданиями. Стоимость аренды — от 2000 до 2200 руб./кв.м в месяц. Заключаются только долгосрочные договоры.

В чем «фишка»? Eightedges — это инновационный продукт для Петербурга. Архитектура и технологии, примененные при проектировании и строительстве бизнес-центра, соответствующего международному экологическому стандарту LEED Gold и стандартам BCO-2009 (Британского совета по офисам) для офисных зданий класса А. Это первый проект в России, разработанный лондонским архитектурным бюро Grimshaw. Комплекс вошел в ТОП-3 бизнес-центров Петербурга с лучшими видовыми характеристиками по версии компании Knight Frank.



Бизнес-центр Eightedges.

APEX Consulting Group консультирует крупную fee-девелоперскую компанию, работающую в Москве и Московской области, по поводу создания фонда недвижимости размером около 500 млн руб. Фонд формируется из земельных активов, его цель — финансировать проекты в сегменте коттеджного строительства.

ЧТО: Российская консалтинговая группа APEX Consulting Group; число сотрудников — более 30. Управляющий директор — Елена Куликова (на фото). Web: www.pifconsulting.ru

где: APEX Consulting Group находится в Москве, сотрудничает с управляющими компаниями и паевыми инвестиционными фондами в Москве, Петербурге, Сургуте, Екатеринбурге, Новосибирске и других регионах.

когда: Компания основана в 2003 году.

зачем: APEX Consulting Group — эксперт и сервис-провайдер услуг по созданию и инфраструктурному обслуживанию российских паевых инвестиционных фондов. Компания реализовала более 50 консалтинговых проектов в интересах девелоперов, держателей земельных активов, коммерческой и промышленной недвижимости, в том числе в формате закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости, рентных фондов и др.

В чем «фишка»? Компания предлагает услуги по комплексному сопровождению строительных, девелоперских и других проектов, связанных с использованием паевых инвестиционных фондов. Команда APEX Consulting Group объединяет консультантов в сферах оценки, права, бухгалтерского учета, инвестиционного анализа. Компания сформировала несколько готовых решений и подходов к проблемам оптимизации бизнеса, привлечения инвестиций, к проведению due diligence и compliance control.



УК «Аренда-сервис Казань»

разработала концепцию для нового торгового центра в историческом центре Казани. Фасад ТЦ повторяет облик дома, стоявшего на этом месте в 1913 году и описанного М. Горьким в пьесе «На дне».

ЧТО: Управляющая компания «Аренда-сервис Казань», число сотрудников — 24, генеральный директор — Марат Габдуллин (на фото). Web: www.аренда-казань.рф

где: Казань, Набережные Челны.

когда: Компания основана в 2010 году.

зачем: «Аренда-сервис Казань» — управляющая компания в сфере коммерческой недвижимости. За четыре года ее портфель вырос до 15 объектов общей площадью 32 600 кв. м, в числе которых — административно-торговый центр класса А «Призма» и бизнес-центр «Профсоюзный». Компания отвечает за брокеридж и управление недвижимостью. «Аренда-сервис Казань» входит в ГК «АСК». В ее составе действуют эксплуатационная компания «ЭК АСК-сервис» и агентство недвижимости «АСК-риэлт», которое занимается продажей квартир и коммерческих помещений в жилых комплексах премиум-класса. В ближайшее время группа также намерена заняться оценкой коммерческой недвижимости.



В чем «фишка»? УК «Аренда-сервис Казань» считает своей миссией создание цивилизованных арендных отношений на рынке коммерческой недвижимости. Компания представляет интересы как собственников объектов, так и арендаторов. Сильная сторона — большой опыт, профессиональная команда, четкие стандарты работы и отработанные подходы к взаимоотношениям между собственниками и арендаторами.



Бизнес-центр «Профсоюзный».



В НОМЕРЕ:

Федеральная добавка	12
Сбербанк зовет на берег.....	13
Осенние КОТы	13
Пазл на Звенигородке	13
Сетевая география.....	14
От яйца до дворца	15

приватизация

Культурные ценности

Семь исторических усадеб в Московской области переданы на реализацию Российскому аукционному дому. Их предлагают реконструировать под объекты социального, культурного, образовательного назначения, административно-деловые или гостинично-рекреационные цели. Вместе со зданиями-памятниками инвесторы получат и огромные приусадебные участки.



В числе объектов, которые попадут на торги Российского аукционного дома, — усадьба Покровское-Засекино.

ПРАВО на реализацию исторических объектов компания получила по итогам конкурса, проведенного Распорядительной дирекцией Минкультуры России. На этот контракт также претендовало ЗАО «Сбербанк — Автоматизированная система торгов», однако заявку РАД признали лучшей.

В списке объектов — усадьба Гребнево (площадь здания — 4200 кв.м, участка — 47,8 га), усадьба Герцена (661,2 кв.м и 2,3 га), Покровское-Засекино (376,8 кв.м и 1,2 га), Болдино (1200 кв.м и 70 га), дача Алексан-

дренко (251,7 кв.м, 0,5 га), Никольское-Урюпино, (1900 кв.м, 112 га), Дедешино (площадь здания — 423,8 кв.м).

Все они находятся весьма близко к столице. Так, расстояние от МКАД до Никольского-Урюпино — всего 9 км, до Гребнево — 21 км, дачи Александренко — 21 км. Исторические здания построены в XVIII–XX веках. Все они являются памятниками федерального или регионального значения. Большинство объектов пребывают в плачевном состоянии, одни можно назвать аварий-

ными (Гребнево), другие фактически разрушены (как, например, Болдино).

Цель продажи — привлечь частные инвестиции для восстановления и сохранения их исторического облика, говорят в РАД. Будущие владельцы должны провести на объектах ремонтно-восстановительные работы. Часть усадеб намерены передавать в собственность инвесторов сразу по итогам торгов и оплаты их стоимости. Для остальных разработана другая схема: основная часть платежа будет выплачиваться в течение всего срока реконструкции, а право собственности на объект компания получит только после ввода в эксплуатацию и заключения охранного обязательства.

Объекты предлагают под размещение отелей, спа- и лечебно-восстановительных центров или административно-коммерческие цели. Отметим, что именно рекреационная функция наиболее популярна у инвесторов, занимающихся реставрацией подмосковных усадеб. Так, в усадьбе В. И. Аигина инвестиционная группа компаний ASG из Татарстана планирует открыть апартамент-отель на шесть номеров с собственным натуральным хозяйством, рассчитывая на спрос в нише агротуризма. Чтобы обеспечить доходность проекта, инвестор намеревается построить дополнительные домики за пределами охраняемой территории и сдавать их по более низким

ценам. В Пущино-на-Наре эта же компания намерена открыть отель на 60 номеров, «фишкой» которого станет производство экологически чистых продуктов на животноводческой ферме. «Базэл девелопмент» в усадьбе Апраксиных планирует создать пятизвездочный гостиничный комплекс «Ольгово» на 160 номеров. Все проекты подразумевают комплексную реставрацию исторических ансамблей, а не только зданий, с приведением в порядок парков, цветников, аллей, водоемов и пр.

По данным властей региона, недавно восстановлением разрушенных усадеб в Подмосковье заинтересовалась испанская сеть отелей (ее название не разглашается), которая может получить под свой проект пять — семь объектов.

У РАД есть опыт работы с историческими зданиями. Так, в июле прошлого года по поручению Распорядительной дирекции он продал на торгах памятник федерального значения — особняк XIX века на Школьной улице в Москве. Здание площадью 1200 кв.м ушло с превышением начальной цены на 30 млн рублей. Итоговая сумма сделки составила 150,4 млн.

23 сентября на электронной площадке РАД lot-online.ru должны пройти торги еще по трем историческим комплексам, принадлежащим Дирекции. В Ярославле инвесторам предлагают ротонду Гостиного Двора на Первомайской ул., 12 (здание площадью 177 кв.м и участок 1676 кв.м оценены в 39,4 млн рублей) и дом Петеревского на Зеленцовской ул., 15 (полуразрушенное строение площадью 571,6 кв.м с участком 879 кв.м за 17,9 млн рублей). Еще один исторический объект — дом Лобанова с лавкой (273,3 и 290 кв.м, 6,1 млн рублей) на ул. Моравского, 2/11 в городе Ростове Ярославской области.

новый курс

Военное дело

Российский аукционный дом займется реализацией непрофильных активов ОАО «Оборонсервис»: недвижимости, пакетов акций и долей в уставных капиталах. Контракт заключен сроком на три года, по нему компании предстоит продать 2000 лотов. РАД стал единственным официально уполномоченным продавцом как движимых, так и недвижимых военных активов.

Договор с «Оборонсервисом» подписан по итогам тендера, который военные провели летом. Единственным конкурентом РАД был Фонд имущества Ленинградской области, предложение которого конкурсная комиссия сочла менее выгодным.

«По результатам анализа мы выяснили, что часть акционерных обществ в составе «Оборонсервиса» фактически не нужна для обеспечения потребностей Министерства обороны, — говорит генеральный директор ОАО Антон Посконин. — Теперь у нас появился ответ на самый сложный вопрос: «Что именно внутри «Оборонсервиса» реально нужно армии?»

Первые торги в рамках договора планируется провести уже осенью. Характеристики лотов, готовящихся к реализации, их цену и дату аукционов пока не называют. Продавать их РАД намерен как на классических очных, так и на электронных торгах в зависимости от размеров и расположения лотов.

Напомним, что в конце 2013-го РАД заключил с Министерством обороны контракт на реализацию движимого имущества. По нему в течение года компания проводит аукционы на своей электронной площадке lot-online.ru. На торги по этому договору попадает в основном черный и цветной металлолом: техника и оборудование, приведенные в состояние негодности. В списке объектов можно встретить бывшие военные корабли, катера, машины, цистерны, краны, электростанции, железнодорожные платформы, отработанные материалы и многое другое.

Первые торги состоялись в апреле. По данным продавца, уже проведено более ста аукционов, общая сумма заключенных по их итогам сделок — 374,5 млн рублей. В настоящее время объявлены торги еще примерно по 100 лотам на общую сумму более 927 млн рублей.

Материалы полосы подготовила
Евгения ИВАНОВА

анонс

Уцененный prime location

Участок на наб. Робеспьера, 32 в центре Петербурга, предназначенный для строительства элитного жилого комплекса, вновь выставлен на продажу. Через семь лет, прошедших с первого аукциона, он подешевел более чем в пять раз.

ОБЪЕКТ находится в историческом центре города, недалеко от Летнего и Таврического садов. Уникальное расположение позволяет построить здесь жилье премиум-класса, говорят в Российском аукционном доме. Аналогичных предложений на рынке сейчас нет. Квартиры в домах старой постройки в близлежащих домах предлагают от 124000 руб. за «квадрат».

Площадь участка — 1300 кв. м.

По оценкам собственника, полезная площадь будущего дома может составить примерно 7000 кв. м. В комплекте документов — градплан, техусловия на подключение объекта к сетям инженерно-технического обеспечения.

Начальная цена установлена судом в размере 171,3 млн рублей. По законодательству о банкротстве она составляет 80% от рыночной цены, определенной незави-

симым оценщиком (оценку актива выполняла по заказу основного залогового кредитора Сбербанк России компания «ЭнПиВи Эп-райс»). Аукцион пройдет 24 сентября на Балтийской торговой площадке. В РАД говорят, что интерес к объекту есть как со стороны петербургских, так и среди московских застройщиков.

Напомним краткую историю этого объекта. В сентябре 2007

года этот участок за 1 млрд рублей купила у города компания «Строймонтаж». Сегодня объект продается в рамках процедуры банкротства ЗАО «Первая проектная компания», на которого первоначальный собственник в свое время и перевел пято. В 2010 году ППК пыталась продать его, однако из-за завышенных запросов (объект выставили за 515 млн рублей) покупателей найти не смогла. Сейчас, после рыночной оценки, определившей нагрузку на метр возводимых улучшений в размере 24000 рублей, продавец считает участок куда более инвестиционно привлекательным и интересным для потенциальных застройщиков.

приватизация

Евгения ИВАНОВА

Федеральная добавка

По решению федерального правительства Российскому аукционному дому переданы на реализацию более 150 пакетов акций компаний, принадлежащих государству. Плюс к этому, по итогам конкурсного отбора Минэкономразвития, компания назначена продавцом еще 45 объектов. В списках — три аэропорта, порты, несколько пароходств, многочисленные институты, производства и многое другое.



ЧАСТЬ ИЗ ЭТИХ объектов власти прежде пытались реализовать самостоятельно, но не успели в этом.

Агентские договоры с Росимуществом, которые будут действовать три года, заключат в ближайшее время, после этого РАД сможет объявить первые аукционы.

Напомним, что первый агентский договор о продаже федеральных пакетов акций РАД и Росимущество заключили в 2013 году. На его основании проданы акции на общую сумму более 2,8 млрд рублей, многие активы — со значительным превышением начальной цены. «На этот раз нам передано более ликвидное имущество: 100%-е и контрольные пакеты акций различных предприятий. Сотрудничество с Росимуществом станет основным проектом на ближайшие годы», — говорит Андрей Степаненко, генеральный директор РАД.

Данные о состоянии компаний, их активах и финансовых показателях будут представлены продавцу в ближайшее время. Судить о том, какие именно объекты наиболее интересны и привлекательны для инвесторов, еще рано, считают в РАД. По задумке Росимущества, первым делом компания подготовит собственные отчеты о положении предприятий. После этого определятся условия и сроки продажи, по каким-то объектам закажут due diligence, другие вообще могут исключить из программы приватизации.

По планам РАД, первые 70 лотов выставят на торги еще до конца года.

ПОКУПАТЕЛЕЙ БЕРУТ НА БОРТ

В общем списке в глаза бросаются три авиапредприятия: ОАО «Аэропорт Архангельск» (50,99% акций), «Аэропорт Мурманск» (38% акций) и «Аэропорт Магадан» (100% акций). «Независимо от общей экономической ситуации такие объекты всегда обращают на себя внимание инвесторов. Аэропорты регионального, а тем более федерального значения — крупный готовый бизнес, у которого практически нет конкурентов. Владельцы получают как прямые доходы (от перевозок, обслуживания самолетов и пр.), так и «неавиационные» (от сдачи в аренду площадей под магазины, кафе и пр.)», — говорят в РАД.

Большинство российских аэропортов находятся в собственности государства, однако постепенно в отрасли появляются и частные игроки: группа «Ренова» Виктора Вексельберга (ей принадлежат аэроузлы Екатеринбурга, Самары, Нижнего Новгорода и Ростова-на-Дону), «Новаяпорт» Романа Троценко (Новосибирск, Челябинск, Волгоград, Томск, Барнаул, Чита) и «Базовый элемент» Олега Дерипаски (Краснодар, Сочи, Геленджик, Анапа, Ейск).

Архангельский аэропорт расположен в Талажском Авиагородке, в 6 км к северо-востоку от Архангельска. Он относится к первому классу, способен принимать самолеты Ан-12, Ил-76, Ту-134, Ту-154, Ту-204, MD-87, SAAB-2000, Airbus A319, Airbus A320, Boeing 737, Boeing 757, Boeing 767 и все более легкие борты, а также вертолеты всех типов. Пассажирооборот за 2013 год составил 763 000 человек. Здесь базируется ЗАО «Норд-авиа — региональные авиалинии» (принадлежит ГК «Норильский никель»).

Аэропорт Мурманска — единственный в области аэровокзал, открытый для выполнения международных полетов, имеет федеральный статус. Пропускная способность — пять взлетно-посадочных операций в час, 12 мест стоянок.

Аэропорт Магадана — международный. Он обеспечивает регулярное авиасообщение Магаданской области с Дальним Востоком, Сибирью и Москвой. Относится ко второму классу и имеет аэродром класса А.

В списке Росимущества есть еще одно авиапредприятие — ОАО «2-й Архангельский объединенный авиаотряд». Это крупнейшее вертолетное предприятие Северо-Западного региона. Компания занимается коммерческими воздушными перевозками и различными авиационными работами: воздушными съемками, лесоавиационными, строительно-монтажными и погрузочно-разгрузочными (с морских судов в Арктике), оказанием медицинской помощи населению и пр.

По планам правительства, приватизации подлежат не только воздушные, но и водные порты: Архангельский, Мурманский, Омский, Хабаровский. Наиболее привлекательным в этом списке выглядит Мурманский морской рыбный порт (на торги выставят 100% акций).

В списке также фигурируют другие предприятия водного транспорта: Северное морское, Амурское, Мурманское морское, Енисейское и Северное речные пароходства. С развитием Северного морского пути их привлекательность для инвесторов увеличилась, говорят в РАД. Однако делать выводы об их стоимости можно будет только после детального анализа состояния предприятий и их флота, добавляет продавец.

НАУКА С ПРИДАНЫМ

На торги переданы несколько десятков НИИ, НПЦ, НИЦ и пр. Некоторые из них интересны профильной деятельностью, другие — активами, в первую очередь недвижимостью.

Из столичных объектов можно выделить ОАО «Московский центральный трест инженерно-строительных изысканий». Компания работала на таких объектах, как МДЦ «Москва-Сити», Московская окружная автодорога, аэропорты Шереметьево и Внуково, порт Усть-Луга в Ленинградской области, Лепфортовский туннель третьего транспортного кольца, Сколковское шоссе и пр. Другой актив — ОАО «Российский институт градостроительства и инвестиционного развития «Гипрогор», работавший на объектах саммита АТЭС-2012 и Олимпиады в Сочи.

ОАО «Специальный проектно-исследовательский институт» из Петербурга занимается проектированием объектов спецназначения для МВД, ГУИН, МЧС России. Примечательна и собственность института: ему принадлежит здание на ул. Куй-

бышева, 24 (недалеко от Петропавловской крепости) площадью около 4000 кв. м.

Активы, закрепленные за другими компаниями: здание рядом с аэропортом Шереметьево площадью почти 47 000 кв. м (принадлежит ОАО «Алмазный мир»), здание размером 3000 кв. м и участок под ним в 4000 «квадратов» на пл. Смоленская-Сенная, 30 в Москве (Дирекция международных фотовыставок), усадьба «Никольское-Урюпино» в Московской области (структура Распорядительной дирекции Минкультуры) и пр.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СИЛЫ

В числе активов есть и крупные действующие предприятия. Например, ОАО «Электроприбор» производит промышленное и лабораторное оборудование (муфельные печи, сушильные шкафы, электрические плитки со стеклокерамическим покрытием и т. д.), медицинские принадлежности, хозяйственно-бытовые товары, системы видеонаблюдения, доступа и охраны и т. д.

ОАО «Варгашинский завод ППСО» — действующее производство пожарных автоцистерн и специальной техники. Щелковский завод вторичных драгоценных металлов, НАЗ, НПК «Суперметалл» — аффинажные предприятия, занятые переработкой сырья, содержащего драгметаллы.

Попадут на торги и три предприятия пищевой промышленности, особенно перспективные в свете проводимой властями политики продуктовой безопасности: Вологодский молочный завод, Комбинат детского питания и пищевых концентратов (кофе, супы быстрого приготовления, мучные смеси, полуфабрикаты, пюре, пряности). Также на публичную продажу будут выставлены также порядка 40 компаний, занятые эксплуатацией дорог по всей стране.

КАК В КИНО

В списках можно найти как вполне привычные для РАД объекты, так и уникальные предприятия. Так, на аукцион попадет ОАО «Роскино» — госструктура, которая официально занимается продвижением отечественного кино в мире, в частности на международных фестивалях (Каннском, Венецианском, Берлинском, в Торонто), на кинорынках и премиях («Оскар», «Золотой глобус», премия Европейской академии кино) и пр. К приватизации готовят и 100% ОАО «Российские ипподромы», созданного для развития национальной коневодческой индустрии. Общество объединяет 27 государственных заводских конюшен в регионах, ведет работу с КНР.

«Даже предварительный анализ состояния предприятий займет много времени и сил, не говоря уже о подготовке к аукциону, предпродажной подготовке и пр. Компании относятся к разным отраслям, расположены в разных частях страны, имеют свою специфику и проблемы. Чтобы провести торги и найти покупателя, нужно во всем этом разобраться», — говорит Андрей Степаненко.

рад

Консалтинг
умные решения

ПОДГОТОВКА ОБЪЕКТА К ПРОДАЖЕ

- презентация объекта
- инвестиционный меморандум
- анализ наилучшего использования
- организация оценки, экспертизы оценки

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

- Due Diligence
- подготовка бизнес-планов
- маркетинговые исследования

(812) 334-40-01,
consulting@auction-house.ru

реклама

развитие территорий

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Земля для новых московских

К продаже готовится участок 34 га на территории Новой Москвы. Здесь можно построить квартал общей площадью более 300 000 кв. м.



Площадка на территории Новой Москвы подходит для жилищного строительства.

УЧАСТОК расположен в поселке Марьино поселения Филимонковское Новомосковского административного округа столицы. До МКАД — 10 км по дороге, соединяющей Киевское и Калужское

шоссе, до Киевского скоростного шоссе — 15 минут на транспорте.

Участок относится к землям поселений. Есть понятные условия подключения к центральным коммуникаци-

ям: электро- (1000 кВт), тепло-, водоснабжение (3000 кубов в сутки с возможностью увеличения мощностей), канализование (3000–4000 кубов в сутки).

По предпроектору здесь можно возвести комплекс продаваемой площадью около 270 000 кв.м (при условии, что здания будут девятиэтажными) со встроенными коммерческими помещениями (по совокупности — 25 000 кв.м) и паркингами на 3500 машин. В перспективе собственник участка намерен выставить на продажу еще около 100 га в этом же месте.

Территория расположена в зоне активного жилищного строительства, рядом с комплексами «Новые Ватушки» и «Марьино Град». Его граница проходит рядом с террито-

рией ЖК РУТАУН компании «СтройЛюкс» (90 малоэтажных домов со всей необходимой инфраструктурой). По соседству ИСК «Мортон» намерена построить жилой квартал на 500 000 кв.м, IT-парк и фармацевтический кластер.

Дата и условия торгов пока не объявлены, примерная цена — около 400 000 рублей за сотку. Главные достоинства площадки — близость к крупным введенным в эксплуатацию и строящимся жилым комплексам и хорошая локация, говорят в Российском аукционном доме, который готовит землю к продаже.

Территория относится к Новой Москве, а значит, ее транспортная, инженерная и социальная инфраструктура в ближайшее время будет активно развиваться. Марьино — перспективный, быстрорастущий район, привлекающий для девелоперов и покупателей, считают в компании.

хроника

Мясные перспективы



Имущество обанкротившегося Новгородского комбикормового завода выставлено на публичную продажу. Организатор торгов, которые пройдут 6 октября на электронной площадке «Сбербанк-АСТ», — Российский аукционный дом.

В один лот объединены движимые и недвижимые активы предприятия, входящего в ГК «Рубеж». Производство занимает 2,6 га на окраине Великого Новгорода, при съезде с трассы со стороны Петербурга по адресу: Сырковское шоссе, 4. Имущественный комплекс состоит из 12 зданий общей площадью около 9000 кв.м. Он реализуется вместе с оборудованием для производства и поставки разных комбикормов для птиц.

Площадка была полностью модернизирована в 2010 году. Теперь завод может изготавливать до 66 000 тонн собственного корма в год и 67 500 — из закупаемого сырья. Однако с 2013-го производственная деятельность на предприятии приостановлена, говорят в РАД. Сейчас завод полностью готов к запуску и ведению операционной деятельности.

Группа «Рубеж», в которую входят птицефабрики в Псковской, Новгородской областях и на Урале, а также мясокомбинаты в Петербурге, основана в 1995 году. С 2009-го различные ее компании проходят процедуру банкротства. Прежде «Рубеж» контролировал до 10% рынка мяса, импортируемого в Россию.

В свете разговоров об импортозамещении и запрета к ввозу в страну иностранной мясной продукции отечественные производители получили новые рынки сбыта и начнут увеличивать мощности, говорят в РАД. После запуска комбикормовое производство не будет испытывать недостатка в заказчиках, полагают в компании.

Начальная цена лота — 106,2 млн рублей.

«Промка» временного пользования

На торги Российского аукционного дома, которые пройдут 26 сентября, выставлено право пятилетней аренды имущественного комплекса и оборудования в городе Мичуринск Тамбовской области. Оснащение объекта позволяет выполнять ремонт тепловозов по полному циклу, в частности чешских маневровых и отечественных магистральных, выпускать котлы железнодорожных вагонов-цистерн для перевозки светлых нефтепродуктов и мини-техники на базе двигателя М-22 собственного производства. Предполагается, что часть площадки можно задействовать под выпуск продукции бытового и промышленного назначения.

Имущественный комплекс занимает два участка общей площадью 30,9 га на Привокзальной пл., 1. Объект аренды — 58 зданий общей площадью 117 000 кв.м и 1783 единицы оборудования.

Аукцион проводится по поручению ФГП «Ремонтно-эксплуатационное объединение». С победителем торгов будет заключен договор аренды на пять лет. Начальная цена лота (ежемесячная арендная плата) — 5,54 млн рублей.

Пазл на Звенигородке



Готовятся к продаже нежилые помещения в Центральном административном округе Москвы. Три встройки общей площадью 3968,2 кв.м расположены на разных этажах шестизэтажного жилого дома на Звенигородском шоссе, 9/27, стр. 1. Окна выходят на шоссе. Объекты предлагают в собственности, обременений нет.

Характеристики помещений, включая местоположение, позволяют использовать их под офисы (на верхних этажах) и торговлю (на первом). В Российском аукционном доме обращают внимание на отличную локацию: до Садового кольца — 2 км, до Третьего транспортного кольца — 900 м, до станции метро «Улица 1905 года» — 600 м.

Дата торгов пока не назначена, стартовая цена — 540 445 000 рублей (около 135 000 руб./кв.м).

анонс

Осенние КОТы

В сентябре Российский аукционный дом проведет торги по двум площадкам для комплексного освоения в Петербурге. К продаже также готовятся 158 га в Ломоносове, дата этого аукциона пока не назначена.

ТОРГИ по территории завода им. Карла Маркса на Выборгской набережной состоятся 18 сентября. Здесь можно строить жилье и общественно-деловые объекты. Единым лотом выставлен комплекс зданий и помещений общей площадью 30 300 кв. м. Здания расположены на трех участках (всего 7,8 га). Существующие постройки можно снести. Имеется возможность подключения ко всем сетям инженерных коммуникаций. Предполагаемая высота застройки — 45 м, отдельные высотные доминанты могут достигать 62 метров. Размер участка позволяет реализовать крупный жилой проект, говорят в РАД. Продавец обращает внимание на отличные видовые характеристики, близость к Неве и станциям метро, хоро-

шую транспортную доступность. Начальная цена — 1,26 млрд руб.

В конце сентября в две торговые сессии с молотка уйдут 20 участков бывшего предприятия «Самсон» в Московском районе, расположенных в границах Пулковского шоссе, Дунайского проспекта и Московского шоссе. Они предназначены для строительства жилья, гостиниц, офисов, торговых объектов и паркингов. По данным РАД, на участках, предназначенных для жилья, можно возвести 504 500 кв. м жилой недвижимости, а в деловой зоне — 375 800 кв. м, в том числе гостиниц (апартаментов) — 227 700 кв. м. Разработан и утвержден проект планировки квартала, выданы технические условия на подключение электричества,

воды, канализации, тепла и газа. Начальная цена установлена исходя из нагрузки \$700 на кв.м продаваемой площади в жилой части и \$400 — коммерческой.

В работе у РАД есть еще один проект КОТ в Петербурге. До конца года компания планирует выставить на продажу 158 га к юго-западу от города, недалеко от Ломоносова, Стрельны и Петергофа. Территория подходит для реализации малоэтажного проекта. Площадка практически готова к застройке: участок переведен из категории сельхозземель в земли поселений, разработан и утвержден проект планировки и межевания, получены технические условия для подключения к инженерным сетям и телефонной связи.

По предпроектору здесь можно построить 271 000 кв.м жилья (индивидуальные дома и квартиры в малоэтажных комплексах) для 7000 человек. В РАД считают, что местоположение и размер надела позволяют возвести здесь не только массовое жилье комфорт-класса, но и усадьбы, клубные дома в премиальном сегменте. Начальная цена — 800 млн руб.

регионы

Сбербанк зовет на берег

Действующую трехзвездочную гостиницу «Куршская коса» на побережье Балтийского моря в Калининграде продадут на площадке Российского аукционного дома lot-online.ru. Отель принадлежит Сбербанку России.

НА ТОРГИ выставлен гостиничный корпус площадью 1100 кв.м с участком размером 3300 кв.м. Здание оформлено в собственность, земля — в аренду до 2048 года. Комплекс расположен на территории природного заповедника «Куршская коса» по адресу: Калининградская область, Зеленоградский район, пос. Лесной, ул. Центральная, 17, лит. А. До Куршского залива — 150 метров, до Балтийского моря — 750 ме-

тров. Четырехэтажный отель построен в 1999 году и находится в хорошем состоянии. Помимо 14 номеров (шесть двухместных, трех полулюксов и пяти люксов) есть ресторан, бар, сауна с бассейном, бильярдный зал. Оборудована зона для пикника. Гостиницу продают как готовый бизнес. Договор с ее нынешним арендатором истекает в 2017 году.

Начальная цена лота — 47,2 млн рублей.

«Куршская коса» с ее уникальным ландшафтом: песчаные дюны, сосновые леса, березняки и поля лишайников — визитная карточка Калининградской области, — говорит Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с залоговым имуществом РАД. — Сюда ежегодно приезжают сотни тысяч туристов». По данным местного Министерства по туризму, в 2013 году Калининградскую

область посетили 550 000 человек — на 50 000 больше, чем в 2012-м (в 2011-м — 450 000). Таким образом, в среднем турпоток в регион ежегодно увеличивается на 10–15%.

Подавляющее большинство (88%) туристов, приехавших сюда, — россияне, остальные 12% — в основном из стран СНГ и Евросоюза. Более 50% иностранцев — жители Германии (они обычно посещают Калининград). Среди соотечественников больше всего людей едет из Москвы и Петербурга — 27,9 и 22,7% соответственно. Значительная часть туристов прибывает также из Центрального (13,3%) и Приволжского (10,4%) федеральных округов.



анонс

Наталья АНДРОПОВА

Сетевая география

Компания «Недвижимость ИЦ ЕЭС» (дочерняя структура ОАО «Россети») продает свои непрофильные активы через Российский аукционный дом. Среди них — недвижимость в крупных городах России: Москве, Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Саратове, Самаре, Ростове-на-Дону и пр.

РОССИЙСКИЙ аукционный дом стал победителем конкурса по выбору продавца для реализации непрофильных активов дочерних предприятий ОАО «НИЦ ЕЭС», срок договора — пять лет. К торгам уже готовятся 28 лотов, пригодных под размещение офисов. В РАД отмечают, что среди них встречаются уникальные объекты с высоким инвестиционным потенциалом.

МОСКВА

Четыре объекта из списка расположены в столице. В их числе — нежилые помещения и здание на Волоколамском шоссе, 2 общей площадью около 34 000 кв.м. Встройки сданы по договорам аренды под торговлю и офисы. Высотка находится в районе Сокол, на первой линии Волоколамского шоссе. Нежилое здание в Семеновском переулке, 15, недалеко от станций метро «Семеновская» и «Электрозаводская», площадью около 15 000 «квадратов» сейчас используется под офисы, торговлю и сферу обслуживания (помещения также сданы в аренду). По соседству располагается здание ОАО «ВНИПИЭнергопром», часть которого (около 9000 кв.м) также выставят на торги. Последний объект в Москве — офисное здание на Спартаковской ул., д. 2А, стр. 1 (8667,2 кв.м).

ТУЛА

Комплекс зданий на ул. Тимирязева, 101Б сейчас используется под административно-бытовые и складские цели. Общая площадь — 1330,9 кв.м. Инвесторам также предложат нежилые помещения на ул. Тимирязева, 99А. Их общая площадь — 1436 кв.м, они находятся на первом, четвертом и пятом этажах здания. Сейчас используются под офисы.

ПЕТЕРБУРГ

На продажу пойдут несколько нежилых помещений на Невском пр., 111/3 общей площадью 6726,8 кв.м. Они находятся в кирпичном четырехэтажном доме, построенном в 1861 году между Невским проспектом, Полтавской и Гончарной улицами. В списке объектов: помещение на первом, втором, третьем и четвертом этажах площадью 1528,5 кв.м, выходящее на Невский проспект, еще один объект площадью 447,2 кв.м в дворовом флигеле, на первом этаже, куда можно войти как с Невского, так и со двора. Самая большая застройка выходит на Полтавскую, ее площадь 3569,7 кв.м. Она расположена на втором, третьем, четвертом этажах. На Гончарную выходит помещение 974,7 кв.м на первом, втором, третьем и четвертом этажах, в состав лота входит подвал площадью 206,7 кв.м. Все объекты оформлены в собственность ОАО «НИЦ Северо-Запада», часть из них сдана в аренду до 2018 года, другие — до 2027-го.

Здание стоит в 600 метрах от Московского вокзала. Это центр деловой жизни и туристической активности. В 10 минутах ходьбы — станция метро «Площадь Восстания», торговые центры «Галерея» и «Стокманн Невский Центр». В пешеходной доступности — основные городские достопримечательности (например, Свято-Троицкая Александро-Невская лавра).

КРАСНОДАР И РОСТОВ-НА-ДОНУ

В Краснодаре готовится к продаже нежилое здание с участком по адресу: Старокубанская



Один из наиболее интересных объектов в списке — помещения на Невском проспекте в Петербурге.



К торгам готовятся около 15 500 кв.м на Первомайской ул., 56 в Екатеринбурге.



Инвесторам предложат административное здание в центре Нижнего Новгорода.

ул., 116. Пятиэтажный дом общей площадью 3697,2 кв.м построен в 60-х годах XX века. Размер участка — 1297 кв.м.

Объект находится в микрорайоне Черемушки недалеко от Кубанского государственного университета и парка «Солнечный остров». Здание окружает офисная, торговая и жилая застройка. На участке оборудована открытая охраняемая парковка. В 6 км расположен главный городской автовокзал, на расстоянии 7,2 км — железнодорожный. Здание преимущественно используется под офисы, первый этаж подходит для размещения объектов стрит-ритейла.

Сразу три объекта в Ростове-на-Дону предлагает к продаже ОАО «НИЦ Юга». Семизэтажное здание (7769 кв.м) с участком (4451 кв.м) находится по адресу: Буденновский пр., 2. Это один из старейших районов города, в зоне деловой и туристической активности. Близость к памятникам архитектуры и истории обеспечивает объекту высокий пешеходный трафик. Этот фактор в сочетании с высокой транспортной доступностью позволяет эффективно использовать первый этаж под объекты торговли.

Больше половины здания (4557 «квадратов») заполнено арендаторами.

Второй лот — нежилое 8-этажное здание на ул. Литвинова, 4. Его общая площадь составляет 8263,2 кв.м, участка под ним — 4642 кв.м. В Железнодорожном районе, где находится объект, расположены самый большой в России Ботанический сад и Кумженская роща — любимое место отдыха горожан, до которого легко добраться как личным, так и общественным транспортом. До главного городского автовокзала и железнодорожного вокзала — не более 3 км. Сейчас арендаторы занимают 6597,2 кв.м арендопригодных площадей — здание используется под офисы.

Третий объект — надел с комплексом зданий в селе Чалтырь Ростовской области, на ул. 50 лет Победы, 48. Село — административный центр Мясниковского района, расположено непосредственно на границе с Ростовом-на-Дону. Фактически инвесторам предлагается участок площадью 18 800 кв.м, обеспеченный электричеством и водоснабжением. По мнению специалистов РАД, территорию целесообразно использовать под производственно-складскую функцию — имеется свободный въезд для грузового транспорта, ближайшая федеральная трасса М23 проходит в 500 метрах от участка.

ВОЛГОГРАД

Волгоградское имущество, предназначенное для реализации, находится в Ворошиловском районе, недалеко от Казанского собора. Точный адрес: ул. Академическая, 22. Это 1-4-й этажи шестиэтажного здания, построенного в 1980 году. Участок земли площадью 2154,7 кв.м используется по договору аренды, действующему до 2049 года.

В Ворошиловском районе расположены Волгоградский грузовой речной порт и железнодорожный вокзал Волгоград-2. В 300 м от объекта проходит одна из основных магистралей города — Рабоче-Крестьянская улица.

САРАТОВ

К продаже готовится объект в центре Саратова, в окружении торговых центров и административных зданий на ул. Рахова, 187/213. Район характеризуется высокой транспортной и пешеходной активностью. Общая площадь шестиэтажного здания составляет 4571,4 кв.м. Участок (2788 кв.м) оформлен в долгосрочную аренду. Имеется наземная парковка и гараж в 131,7 кв.м. Наилучший вариант использования — размещение административно-делового центра.

САМАРА

Единственный лот в Самаре — офисное здание в районе промышленной и общественно-деловой застройки находится по адресу: ул. Авроры, 148, в Октябрьском районе, который считается новым центром города (в отличие от исторического). Здесь расположены три станции метро и Центральный автовокзал. Объект находится в собственности ОАО «НИЦ Поволжья» и сдан в аренду Арбитражному суду Самары. Общая площадь четырех-

этажного здания — 6123,4 кв.м. Перед ним оборудована парковка на 125–150 мест, кроме того, парковочные места для персонала есть во дворе. Участок площадью 5969 кв.м используется на праве аренды.

КАЗАНЬ

Готовится к продаже объект торгового назначения в Московском районе Казани, на улице Батыршина, 28А. Это здание площадью 613 кв.м. Площадь земельного участка — 1040 кв.м. Дом 1980 года постройки в 2011-м был реконструирован. Сейчас здесь размещается продуктовый магазин. Окружающая жилая застройка делает именно этот вариант использования наиболее целесообразным.

НИЖНИЙ НОВГОРОД

На торги будут выставлены принадлежащие ОАО «НИЦ Поволжья» административное здание площадью 3163,5 кв.м и гараж (106,2 кв.м) на пр. Ленина, 20. Это оживленное место в самом центре города. Вокруг расположены учебные заведения, объекты здравоохранения, торговые комплексы, административные здания. В районе действуют четыре станции метрополитена. Участок размером 2380 кв.м используется на праве долгосрочной аренды.

ЕКАТЕРИНБУРГ

В Екатеринбурге к продаже готовятся сразу три объекта. Первый — часть дома площадью 15 489,4 кв.м на Первомайской ул., 56. Семизэтажный административный комплекс находится в центре города, в Кировском районе, в окружении жилой застройки. Он характеризуется хорошей транспортной доступностью. Въезд на внутреннюю территорию оборудован КПП и автоматическим шлагбаумом.

Второй объект расположен в Кировском районе Екатеринбурга, в пер. Автоматики, 3А. Это комплекс из двух офисных зданий, ТП, газовой котельной и холодного склада общей площадью 6449,6 кв.м и участок размером 7217 кв.м. Окружающая территория застроена не только жильем, но и промышленными объектами. В шаговой доступности — Уральский федеральный университет, спорткомплекс «Урал», Гуманитарный университет, торговый центр «Современник». До улицы Малышева (центральная часть города) — 1,1 км. На участке можно разместить офисные объекты, а также небольшое производство или склад.

Третий объект расположен на главной магистрали Екатеринбурга, на пр. Ленина, 38А. Это помещения общей площадью 7170,3 кв.м на 1-5-м этажах офисного здания. В ближайшем окружении — мэрия Екатеринбурга, Екатеринбургский Арбат — пешеходная зона по улице Вайнера (от проспекта Ленина до улицы Радищева). Неподалеку — кинотеатр «Колизей», почтамт, исторический район Завод-Крепость.

ЧЕЛЯБИНСК

Помещения общей площадью 4470,7 кв.м расположены в Челябинске, на пр. Победы, 168 А. Собственник использует их под офисы и спортивный зал. Это часть пятиэтажного здания общей площадью 16 641,3 кв.м, которое находится в Калининском районе города. Участок занимает 5619 кв.м.

Деловой и исторический центр города находится на расстоянии 2,4 км, рынок «Восточный город» — 2 км, железнодорожный вокзал Челябинск-Главный — 5,5 км.

Ближайшее окружение — преимущественно жилые кварталы. Объект характеризуется хорошей транспортной доступностью. Проспект Победы является частью федеральной трассы Р-254 «Иртыш» (бывшая М51).

ретроспектива

Подготовлено Еленой ПРОЗОРОВОЙ, специалистом «РАД-Консалтинг»

От яйца до дворца

Аукционы — это публичная продажа товаров, ценных бумаг, имущества, произведений искусства и других объектов. Она происходит по заранее установленным правилам, покупатели соревнуются между собой. Торги затронули практически все сферы человеческой жизни, а их история уходит в глубь времен. Так что никто уже и не знает, как, когда и при каких обстоятельствах состоялся первый аукцион.



«АУКЦИОН» в переводе с латинского означает «возрастание», «умножение».

Первые упоминания о такой форме сделок датируются 500 годом до н.э. и связаны с экзотичностью для современно-го общества товаром — юными девушками. В Древнем Вавилоне устраивались аукционы жен, на которых любой желающий мог приобрести супругу. Торги проходили на понижение цены: тот, кто первым соглашался с названной суммой, становился мужем. Сейчас такая система определения стоимости называется голландской.

В Римской империи на рубеже нашей эры торги были популярны при продаже семейного имущества и добра, награбленного в ходе войн. К примеру, римский император Маркус Аурелий продавал мебель, чтобы расплатиться с долгами. При реализации военных трофеев аукционист втыкал копье в землю, когда торг заканчивался. Сейчас таким сигналом служит удар деревянного молотка.

С падением Римской империи аукционы пропали из поля зрения историков. Новые данные о них датируются уже XVI веком и относятся к Голландии. В основном предметами торга становились ненужные вещи (мебель, предметы быта и пр.), поэтому их цена по ходу аукциона всегда снижалась. А сами торги больше напоминали современную распродажу.

Развитие международной торговли, Великие географические открытия, совершенствование мировой кредитной и банковской систем привели к распространению торгов по всей Европе. Они стали проводиться в Англии, Франции и Германии, а в первой половине XVIII века заработали знаменитые аукционные дома: Sotheby's и Christie's.

ПЕТРОВСКИЙ СЛЕД

В Россию публичные торги пришли из Европы с прочими петровскими новшествами. Государь во время Великого посольства поучаствовал во многих аукционах, где покупал книги, инструменты, разные диковины и так называемые антики (древние вещи). Большая часть экспозиции первого в России музея — Кунсткамеры — была собрана как раз из предметов, приобретенных им на европейских торгах.

Началом аукционной деятельности в России считается указ Петра Первого «О продаже конфискованных пожитков от Магистрата», где оговаривались условия реализации такого имущества посредством публичного торга. Уже через несколько лет аукционы начали использоваться на государственном уровне для продажи земель, имений, движимого имущества, а также сельскохозяйственной продукции. К концу XIX века широкое распространение получили торги по просроченным банковским заломам. Они проводились не только в Петербурге и Москве, но и на удаленных сибирских территориях и Дальнем Востоке.

Одно из первых официальных упоминаний термина «аукцион» в России датируется 1756 годом. Указ Её Императорского Величества самодержицы всероссийской (Елизаветы Петровны) касался «продажи аукционным порядком недвижимых имений» в Ростовском и Рыльском уездах. В архивах Российской национальной библиотеки хранятся подобные указы Екатерины Великой, Павла Первого и других российских императоров.

Помимо организации публичных продаж монархи активно участвовали в зарубежных торгах через эмиссаров, приобретая ценности

и предметы искусства. Например, печально известный корабль «Фрау Мария», затонувший в 1771 году в Балтийском море, вез Екатерине Великой купленные в Европе произведения голландских мастеров для коллекций Эрмитажа и Царского Села. Судно до сих пор лежит на дне моря.

СОЦИАЛИСТИЧЕСКИЙ РЕАЛИЗМ

Первая мировая война и последующая революция на несколько десятков лет внесли аукционы в список пережитков царизма. В социалистической России, где конкуренция не приветствовалась, а граждане были обделены не только деньгами, но и товарами первой необходимости, само понятие «торги» противоречило государственной идеологии. Однако со временем руководство страны Советов пришло к выводу, что некоторые сектора экономики требуют публичных аукционов. Так, чтобы упорядочить и централизовать операции по экспорту пушнины, в 1931 году было создано Внешнеэкономическое объединение «Союзпушнина», монополизировавшее продажу русских мехов на мировом рынке. Меха стали выставляться на открытых торгах. Первый аукцион был организован в Ленинграде в марте 1931-го, куда пришло порядка 80 представителей из 12 стран. По его итогам удалось реализовать 95% мехов в среднем на 6–8% дороже, чем на лондонском аукционе, который состоялся в феврале того же года. Со временем примерно 80% всех мехов (от белки до соболя) продавали именно таким способом.

Позже в СССР на торги стали выставляться скаковых лошадей, книги, предметы искусства. Нередко конечные цены на редкие и дорогие лоты оговаривались с потенциальным покупателем неофициально до проведения торгов. В середине 70-х годов крупный американский предприниматель Арманд Хаммер приобрел редкого арабского скакуна на аукционе конезавода в Пятигорске за \$1 млн менее чем за минуту, так как ранее эта сумма была согласована на частной встрече с министром сельского хозяйства СССР.

С началом перестройки на торги стали выставляться все виды товаров — от предметов искусства до холодильников и запчастей для сельскохозяйственной техники. В конце 1980-х — начале 1990-х начали возрождаться антикварные торги. В 1988 году был

создан первый в современной России антикварный аукционный дом «Гелос».

МОЛОТОК ДЛЯ ГОСУДАРСТВА

Наибольшую популярность торги приобрели к середине 1990-х, когда государство дало старт крупномасштабной приватизации. В российской экономике наибольшее распространение получили аукционы по продаже предприятий, акций, имущества банкротов для последующих расчетов с кредиторами. Правила организации и порядок проведения аукционов законодательно закреплены в Гражданском кодексе РФ с 1994 года. Во многих городах создаются местные фонды имущества, реализующие государственную недвижимость, участки, предприятия и пр.

Последнее десятилетие стало наиболее насыщенным и успешным для развития института публичных торгов. Начали появляться частные аукционные дома узкой специализации, а также такие крупные мультифункциональные площадки, как Российский аукционный дом.

ВЫШЛИ В СЕТЬ

Активное развитие аукционной деятельности в мире вывело ее на электронный уровень. Распространение в США и Европе как государственных, так и частных электронных торговых площадок привело к появлению подобных и в России. Они работают в разных секторах (недвижимости, сельском хозяйстве и пр.), торгуют антиквариатом, предметами искусства и многими другими товарами.

Отдельную нишу занимают частные сайты-аукционы, такие как eBay и Молоток.ру, где любой может продать принадлежащую ему вещь. К примеру, предприимчивые жители Челябинской области выставляли на онлайн-аукционы части метеорита, упавшего в феврале 2013 года.

С каждым годом объем реализованного в Сети имущества увеличивается в разы. Только с 2011 по 2013 год были опубликованы объявления о проведении более 300 000 торгов на разных электронных торговых площадках страны (без учета частных сайтов-аукционов). С начала 2011 года их число увеличилось в 12 раз. С развитием электронных торгов связывают будущее публичных продаж. Однако ничто не сможет заменить стук деревянного молотка и лаконичное «Продано!» из уст аукциониста.

Исторические здания, проданные на торгах РАД

Дворец Кушелева-Безбородко

Первой крупной сделкой РАД стала продажа дворца на наб. Кутузова, 24 (Петербург). Особняк графа Кушелева-Безбородко построен в 1775 году в стиле неоренессанс с позлаженными пилястрами и барельефами. В 1857–1858 гг. его основательно перестроил архитектор Роман фон Генрихсен. Долгое время здесь размещалась Кушелевская картинная галерея, собрание которой ныне находится в Эрмитаже и других музеях. Особняк является памятником федерального значения.

Торги по нему прошли в декабре 2009 года, сумма сделки — 740 млн рублей.

Гостиница «Hilton Moscow Ленинградская»



Гостиница «Ленинградская» (ул. Каланчевская, 21/40) построена в 1943–1953 годах по проекту Л. Полякова и А. Борецкого. Это 28-этажное здание высотой 136 метров, входящее в число семи высоток Москвы, сооруженных в честь победы в Великой Отечественной войне. По замыслу архитекторов, внешний облик гостиницы должен был напоминать классические образцы московской архитектуры XVIII века — «московского барокко». В отделке фасадов использовались белая керамическая плитка и красная глазурованная керамика. Ребра и эмблема восьмигранного шпиля, венчавшего здание, были покрыты золотом.

Торги по продаже 30% площадей здания «Hilton Moscow Ленинградская», ранее принадлежавших столичной мэрии, прошли в июле 2012 года. Итоговая цена — 1,083 млрд руб.

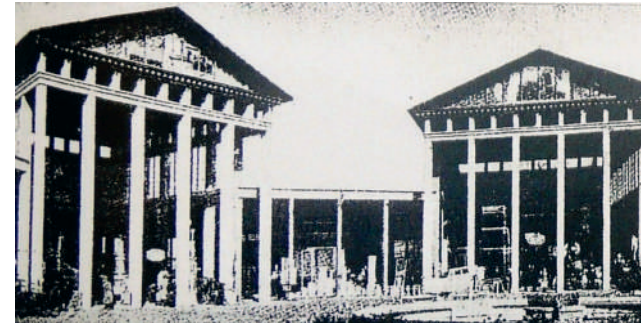
Гостиница «Националь»



Гостиница «Националь» в Москве построена в 1903 году по проекту архитектора Александра Иванова в эклектичном стиле с элементами модерна. Первоначальное название — «Национальная». По замыслу создателей, она предназначалась для приема и обслуживания высокопоставленных иностранных гостей и представителей российской государственной и военной элиты. Имущественный комплекс «Националь» включает в себя уникальную коллекцию антикварных шедевров: мебели и произведений искусства из Царскосельского и Аничкова дворцов, принадлежавших царской семье.

100% акций ОАО «Гостиница «Националь», которому принадлежит здание, были проданы в декабре 2011 года. Сумма сделки — 4,67 млрд рублей.

Павильон «Шестигранник»

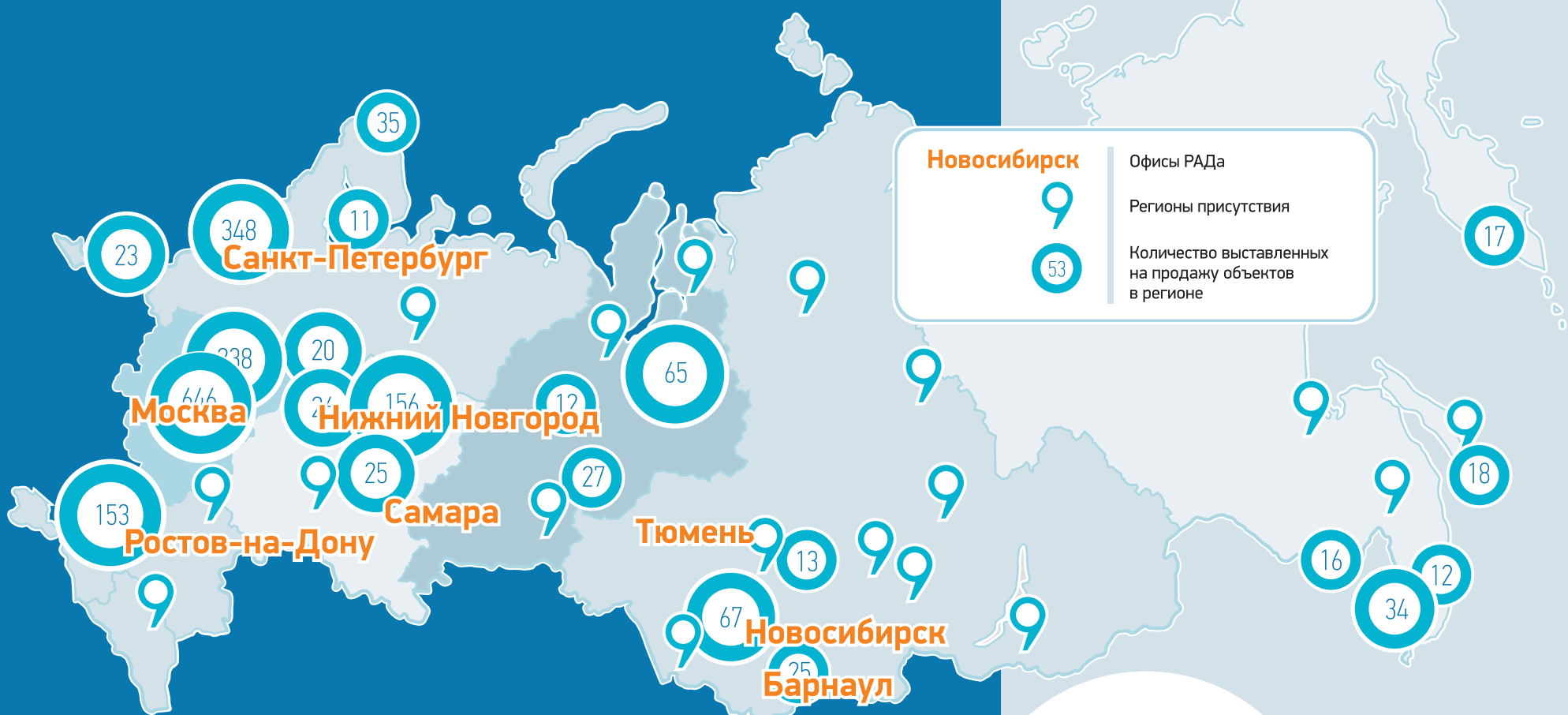


В октябре 2013-го прошли торги по двум зданиям на территории Центрального парка культуры и отдыха им. М. Горького в Москве. Одно из них — исторический павильон «Шестигранник», построенный к Первой сельскохозяйственной выставке 1923 года. Павильон, сооруженный по проекту архитекторов И.В. Жолтовского, В.Д. Кокорина и М.П. Парусникова, изначально именовался «Механизация». В 2009-м Москомнаследие присвоило зданию статус вновь выявленного объекта культурного наследия. Постройки проданы с обязательным условием реконструкции.

**ПРОВЕДЕНИЕ
ТОРГОВ
И ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОДАЖ
ПО ЛЮБЫМ
ВИДАМ
ИМУЩЕСТВА**

рад вам!

Российский аукционный дом рад вам предложить имущество на всей территории Российской Федерации: недвижимость, земельные участки, объекты инфраструктуры, акции, доли в бизнесе и многое другое.



Виды имущества



- ⇒ Продажа имущества в рамках приватизации.
- ⇒ Продажа недвижимости, земельных участков, предприятий.
- ⇒ Консалтинг.
- ⇒ Продажа имущества банкротов.
- ⇒ Закупки на электронной площадке.



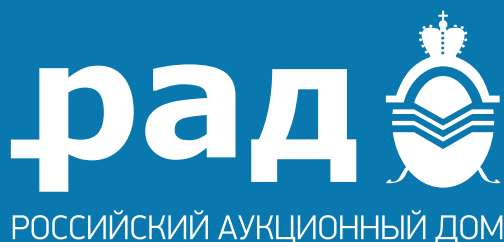
РАД сегодня – это проданные активы на сумму

107,2 млрд рублей

Торговые площадки РАДа:

- МОСКВА +7 (495) 234-04-00
- САНКТ-ПЕТЕРБУРГ +7 (812) 777-57-57
- НИЖНИЙ НОВГОРОД +7 (831) 419-81-84
- НОВОСИБИРСК +7 (383) 319-13-99
- РОСТОВ-НА-ДОНУ +7 (863) 262-38-39
- ТЮМЕНЬ +7 (3452) 69-19-29
- БАРНАУЛ +7 (3852) 539-004

Call-центр
федеральный номер: 8-800-777-57-57



<http://auction-house.ru>
<http://lot-online.ru>