



Архитекторов сдали в музей

В Российском этнографическом музее состоялась V биеннале «Архитектура Петербурга-2015». Основными экспонентами стали бюро и студии из петербургского Объединения архитектурных мастерских (ОАМ). Зато в лекционной программе участвовали зодчие из Москвы, а также Нидерландов, Швейцарии, Германии, Норвегии, Швеции и Дании (стр. 2).

профстандарты

Классовый вопрос

Комитет по офисной недвижимости РГУД подвел промежуточные итоги сертификации недвижимости в системе АОС, внедренной в конце прошлого года (см. «ГУД NEWS» 02/2015). С 1 января классифицированы почти 40 бизнес-центров в Омске и Петербурге, еще около десяти объектов сейчас проходят процедуру (стр. 2).

технологии бизнеса

Мода на модели

Первым объектом шведского концерна NCC в России, целиком построенным с применением BIM-технологии, станет ЖК Skandi Klubb на Петроградской стороне в Петербурге. На всех будущих стройках компания также намерена использовать информационное моделирование (стр. 3).

опрос

Жилье без полета и пафоса

Мы уже успели привыкнуть к тому, что архитекторов приглашают работать с жилыми комплексами комфорт-класса. Даже застройщики, специализирующиеся на «экономе», стали задумываться о том, как сделать внешний облик дома привлекательным для потребителя. Однако в связи с новым кризисом девелоперы опять требуют максимально простых и экономичных решений. Ощущают ли зодчие усилившееся давление заказчиков? С чего начинается «проектная» экономия — с фасадов, планировок, инженерии или благоустройства? Заставит ли кризис откатиться к типовым «панелькам» или совместными усилиями придется отыскивать недорогие, но интересные решения? (стр. 5)

технологии бизнеса

Бизнес на показ

Участие в отраслевых выставках — одна из важных составляющих продвижения компаний. И даже на фоне всеобщей оптимизации расходов эксперты не советуют отказываться от выставочной деятельности. Следует выбрать наиболее важные мероприятия и постараться выжать из них как можно больше. Практическим советам для экспонентов была посвящена конференция «Разрешите представиться», которая прошла в Москве при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов (стр. 7).

радNEWS

Аэропорты берут под крыло

Региональные воздушные ворота становятся вслед за морскими портами привлекательными активами для инвесторов. Авиасектор заинтересовал крупнейшие российские компании, которые за короткое время сформировали целые холдинги, объединяющие по несколько аэроузлов. В преддверии торгов за акции аэропорта Мурманска, которые организует Российский аукционный дом по поручению Росимущества, «РАД-Консалтинг» решил разобраться в ситуации на воздушном рынке (стр. 10).

интервью



Раймонд ФАДЕЛЬ: «Только слабый архитектор ссылается на давление заказчика»

Компания AECOM присоединилась к Российской гильдии управляющих и девелоперов только в прошлом году. Однако на российском рынке эта глобальная корпорация, объединяющая почти 100 000 архитекторов, инженеров, проектировщиков, специалистов по планированию, работает уже 20 лет. Подробности — в интервью с региональным директором «AECOM Россия» Раймондом Фаделем (стр. 6).



БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ



23 июля
2015 г.

ИРКУТСК

ОТЕЛЬ «КОРТЪЯРД
МАРРИОТ ИРКУТСК
СИТИ ЦЕНТР»

Главная тема – развитие города и строительной отрасли в новых экономических условиях.

Программа мероприятия на сайте www.gud-estate.ru.

На мероприятии планируется участие спикеров российского и международного уровней, представителей различных городов и регионов РФ, местных профессионалов недвижимости, включая Республику Бурятия, Читинскую область.

Участие для членов РГУД бесплатно по предварительной регистрации на сайте www.gud-estate.ru.

Партнер:

НЕДВИЖИМОСТЬ
РОССИИ
STRANAESTATE.RU

Контакты: Галущенко Татьяна — моб. +7 (914) 878-50-79, Irkutsk@gud-estate.ru; Косырева Анастасия — тел. +7 (812) 334-65-95, assist@gud-estate.ru

профстандарты

Классовый вопрос

Комитет по офисной недвижимости РГУД подвел промежуточные итоги сертификации недвижимости в системе AOCs, внедренной в конце прошлого года (см. «ГУД NEWS» 02/2015). С 1 января классифицированы почти 40 бизнес-центров в Омске и Петербурге, еще около десяти объектов сейчас проходят процедуру.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ОФИСНЫХ ОБЪЕКТОВ, ПРОШЕДШИХ СЕРТИФИКАЦИЮ

Адрес бизнес-центра	Название	Класс
Объекты в Омске		
Ул. 70 лет Октября, 19	ТК Festival City	A
Ул. Декабристов, 45	БЦ «На Декабристов»	B
Ул. Думская, 7	ОЦ «На Думской»	B
Ул. Герцена, 34	ТОК «Герцен-Плаза»	C
Ул. 70 лет Октября, 25/1	ТРК «Континент»	C
Ул. Фрунзе, 40б	ОЦ «Эра», I этап	B
Пр. К.Маркса, 32	БЦ «Гостиный двор»	B
Ул. 70 лет Октября, 24	ТОК «Метрополл»	B
Ул. Герцена, 18/ ул. Фрунзе, 80	ТОК «Флагман»	B
Ул. 24-я линия, 59	ОЦ «Эра», II этап	C
Ул. Фрунзе, 40а	ОЦ «Эра», III этап	C
Ул. 5-я линия, 157а	БЦ «Большевичка»	B
Ул. Кемеровская, 15	БЦ «Олимп»	B
Пр. К. Маркса, 24	ТВЦ «Каскад»	C
Ул. Фрунзе, 1/4	МФК «Милениум»	B
Больничный переулок, 6	ОЦ «В Больничном переулке»	C
Ул. Жукова, 21	ОЦ «На Жукова 21»	C
Ул. Щербанева, 25	ОЦ «На Щербанева 25»	C
Ул. Фрунзе, 54	ОЦ «ОмскПроект»	C
Ул. 27-я Северная, 48	БЦ «На 27-й Северной»	C
Ул. Маршала Жукова, 72/1	БЦ «Золотая миля»	C
Пр. Комарова, 11 к.1	ТОЦ «Пятый Кристалл»	C
Ул. Щербанева, 35	ОЦ «На Щербанева 35»	C
Пр. Королева, 3	ОЦ «Химик»	C
Ул. 10 лет Октября, 16б	ТОК «Русшина»	C
Ул. Ленина, 22	ДЦ «Филипп»	B
Ул. Орджоникидзе, 48	ОЦ «Сибирь»	C
Пр. Карла Маркса, 41/1	БЦ «Новый Дом»	C
Ул. Тарская, 13а	ОЦ «На Тарской»	C
Ул. Маяковского, 81	БЦ «На Маяковского»	C
Ул. Жукова, 25	ОЦ «На Жукова 25»	C
Ул. Пушкина, 67	ОЦ «На Пушкина»	C
Пр. Карла Маркса, 41	БЦ «Сатурн»	C
Ул. Фрунзе, 40	БЦ «Аристократ»	C
Ул. Нефтезаводская, 14	БЦ «Нефтехим-Бизнес-Центр»	C
Объекты в Петербурге		
Зоологический переулок, 2-4	БЦ «Энергия»	A
Малоохтинский пр., 45	Eightedges	A
Шушары, ул. Кокколевская, 1, лит. А	БЦ «Перспектива»	A
Ул. Краснопутиловская, 69	БЦ «Цитадель»	B

Данные Комитета по офисной недвижимости РГУД

Подготовила Евгения ИВАНОВА

выставка

Наталья АНДРОПОВА

Архитекторов сдали в музей

В Российском этнографическом музее состоялась V биеннале «Архитектура Петербурга-2015». Основными экспонентами стали бюро и студии из петербургского Объединения архитектурных мастерских (ОАМ). Зато в лекционной программе участвовали зодчие из Москвы, а также Нидерландов, Швейцарии, Германии, Норвегии, Швеции и Дании.

ОРГАНИЗАТОРАМИ биеннале выступили НП «Объединение архитектурных мастерских», Санкт-Петербургский Союз архитекторов России и журнал «Проект Балтия». Выставку поддержала Российская гильдия управляющих и девелоперов, членом которой и является ОАМ.

Темой мероприятия стало 15-летие Объединения. Вдоль галереи разместились ретроспективная фотовыставка, показывающая, что и кто проектировал в Петербурге с 2000 года. Для специалистов материал уникальный. Отдав должное воспоминаниям, посетители задерживались у стендов с разработками, сделанными за последние два года.

Эффектнее всех показала себя «Студия-44» Никиты Явейна, предъявившая проекты в очень широком спектре: реконструированный для нужд Эрмитажа Главный штаб, МФК для Минобороны Казахстана, вокзал «Олимпийский парк» в Сочи, Царев сад в Москве и многое другое. Был здесь и проект развития исторического центра Калининграда, разработанный совместно с петербургским Институтом территориального развития и обошедший на международном конкурсе работы французских, британских и шведских архитекторов.

Оживленные дискуссии вызвали жилой комплекс класса de luxe «Смольный парк» от мастерской «Земцов, Кондияин и партнеры», деловой центр на 11-й Красноармейской от «Интерколумниума», проект горного курорта в Абруццо Феликса Буянова, концепции питерских архитекторов, предложенные для Музея Гуггенхайма в Хельсинки.

При поддержке РГУД на биеннале состоялась «круглый стол» «Общественные пространства и их роль в повышении качества жизни в современном мегаполисе». Его участники обсудили, кто должен быть заказчиком новых общественных пространств в городах и что выигрывают частные собственники недвижимости, примыкающей к таким пространствам. Девелоперы интересовались, можно ли считать общественными пространствами дворы, спортивные и пешеходные зоны, создаваемые внутри жилых комплексов на частные инвестиции, и каковы обязательства города по отношению к таким участкам.

Вместе с адвокатским бюро «Качкин и Партнеры» Гильдия провела «круглый стол» «Эстетика vs функциональность: баланс между красотой и целесообразностью с точки зрения архитектуры и бизнеса». Разговор, впрочем, вращался не только вокруг маркетинга в архитектуре, но и вокруг практики проведения архитектурных



Для многих петербуржцев биеннале — настоящее событие.



Самое ценное в любой выставке — обмен мнениями.

конкурсов девелоперскими компаниями. По мнению зодчих, соблюдение принятых во всем мире правил пошло бы на пользу всем участникам инвестиционно-строительного процесса.

Лекционная программа биеннале была разбита на несколько тем, каждой из которых отводился целый день. Самым популярным ее участникам: голландскому архитектору Эрику ван Эгераату и петербуржцу Никите Явейну — предложили высказаться о градостроительном и архитектурном развитии Петербурга в день открытия выставки. Эгераат отметил, что в рейтинге комфортных городов Петербург стоит на 131-й позиции, хотя интересных мест здесь больше, чем в Вене и Амстердаме, занимающих первые строчки. Мэтр отметил постепенное запустение зданий в историческом центре города.

Далее был день нордической архитектуры, когда можно было познакомиться и поdiscутировать с Юнасом Норлином (Reiulf Ramstad Architects, Норвегия), Марьей-Риитта Норри

(Helin & Co, Финляндия), Эйком Бьеррегором (COBE, Дания) и Магнусом Монссоном (Semgren & Mansson, Швеция).

В день, посвященный традиционной архитектуре и сохранению наследия, прозвучала лекция москвича Максима Атаянца, который известен в Петербурге благодаря проекту комплекса зданий для Верховного суда на месте «Набережной Европы». Автор попытался объяснить, почему вместо открытого европейского квартала он задумал «интroversивную структуру, замкнутую, как крепость», главным достоинством которой сам архитектор, похоже, считает высокую степень «государственно-административной выразительности». Кроме того, зодчий предусмотрел для петербуржцев 1,5 км пешеходной набережной, а жизнь покажет, захочет ли горожанам гулять вдоль зданий суда.

Немецкий архитектор Кристоф Коль (KK Architekten) порадовал лекцией о преимуществах историзованных зданий, позволяющих сохранять связь людей с историей места в новых районах и добиваться некоторой индивидуальности в массовой застройке. Архитектору, поработавшему как на перенасыщенном европейском рынке, так и в Перми, Соликамске, Березниках, было что обсудить с коллегами. Г-н Коль считает, что не только сталинская застройка, но и советская панель может и должна сохранять дух времени.

Позже к возможности диалога между модернистской архитектурой и исторической тканью города слушателей вернул Юрий Земцов (архитектурное бюро «Земцов, Кондияин и партнеры»), рассуждавший о том, как поддержать историзм без прямых аллюзий и как найти национальную идентичность в глобальной архитектуре. Развил тему Сергей Скуратов («Сергей Скуратов Architects»), показавший свои проекты в знаковых местах Москвы, построенные на выходящем контрасте с исторической застройкой. С успехом прошла лекция Олега Харченко (мастерская «Урбис», Петербург) о том, как происходит редевелопмент территории завода «ЗИЛ» в Москве при участии семи архитектурных мастерских (проект «Группы ЛСР»).

Изюминкой биеннале стала специальная программа кинопоказов, подготовленная при поддержке Государственного музея имени А.В. Щусева и Центра современной архитектуры. Посетители смогли посмотреть фильмы «Уроки Рима», «Городское кун-фу (современная архитектура и городское развитие Гонконга)», «Архитектор Иван Леонидов», «Норман Фостер», «Поднебесная архитектура», «Архитектор Левинсон».

Внимание участников рынка недвижимости!

ГУД NEWS

ПРИГЛАШАЕМ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

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

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

PDF-версия «ГУД NEWS»

размещается на сайте www.gud-estate.ru, материалы – на сайте газеты «Недвижимость и строительство Петербурга» – www.nsp.ru и на сайте «Недвижимость России» – www.stranaestate.ru

КОНТАКТЫ:

Редактор «ГУД NEWS» – Евгения Иванова, jivanova@inbox.ru
 Специалист по рекламе – Юлия Левитова, (812) 327-2720 (*146) grig@np-inform.ru
 (в письмах указывать – информация/реклама в «ГУД NEWS»)

Поддерживайте и продвигайте свой бизнес!

Используйте возможность заявить о себе и своей компании со страниц газеты!

Выпуск подготовлен информационно-издательским центром «Недвижимость Петербурга»

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

Приглашаем всех к информационному сотрудничеству!

регионы

Наталья АНДРОПОВА

Sheraton Выбирает Калугу

Финансово-строительная корпорация «Лидер» и компания Starwood Hotels & Resorts Worldwide открыли в Калуге первый в России отель Four Points by Sheraton.

ЧЕТЫРЕХЗВЕЗДОЧНЫЙ Four Points by Sheraton — не только дебютный в нашей стране, но и самый крупный на территории СНГ отель этого бренда. Здание общей площадью 18 000 кв.м построено в центре Калуги на участке 0,71 га. Гостиница рассчитана на 174 номера и может принять 210 гостей одновременно. Стоимость стандартного номера начинается от 5700 рублей в сутки. На первых этажах расположены конференц-залы, ресторан на 90 мест, спа-комплекс, бассейн, тренажерный зал, салон красоты. Для гостей отеля предусмотрен подземный паркинг на 70 машиномест.

Это первый гостиничный проект ФСК «Лидер», которая в основном занимается

жилым разного формата, включая комплексную застройку территорий. В отель компания инвестировала 1,8 млрд руб. Полностью вернуть вложения девелопер рассчитывает за 12 лет, хотя дисконтированный период окупаемости составляет 7 лет.

Проектом ФСК «Лидер» интересовались несколько крупных международных операторов. В итоге выбор был сделан в пользу корпорации Starwood, владеющей брендом Sheraton. «Помимо гарантированного качества обслуживания и оптимальной стоимости услуг сеть Starwood Hotels & Resorts Worldwide привлекла нас инновационным подходом к бизнесу. Все десять отельных брендов компании

Starwood объединяют общая программа лояльности и уровень сервиса. Для бизнес-туристов это очевидное преимущество — гость, в том числе и иностранный, всегда знает, на что может рассчитывать. Кроме того, наш отель сразу после открытия войдет в международную систему бронирования, — рассказывает президент ФСК «Лидер» Владимир Воронин. — Надеемся, гостиница удовлетворит существующий спрос на бизнес-мероприятия в городе».

Точных данных по номерному фонду Калуги нет. Рынок не настолько велик, чтобы его исследовали консультанты. По разным оценкам, в городе насчитывается от 900 до 1100 номе-

ров примерно в сорока объектах, включая мини-отели. С 2009-го по 2014-й в Калуге открылось более 15 гостиниц. При этом «пятерки» в городе отсутствуют, а «четверок» только две: «Калуга Плаза» и «Амбассадор Отель Калуга». Большую часть номерного фонда обеспечивают объекты категории «три звезды». У местных отелей практически 100%-я загрузка в течение всего года. Наиболее устойчив спрос на номера бизнес-класса.

Местный гостиничный рынок получил мощный стимул к развитию в связи с приходом в Калугу западных автотонкернов. Его потенциал до сих пор не исчерпан. Хотя сейчас многое зависит от того, сможет ли региональная администрация поддерживать благоприятные условия для иностранных компаний на территории города и области.

технологии бизнеса

Евгения ИВАНОВА

Мога на модели

Первым объектом шведского концерна NCC в России, целиком построенным с применением BIM-технологии, станет ЖК Skandi Klubb на Петроградской стороне в Петербурге. На всех будущих стройках компания также намерена использовать информационное моделирование.

SKANDI KLUBB на Аптекарском проспекте, 16 Б — жилой комплекс из семи разновысотных домов (от 5 до 10 этажей), разбитый на четыре очереди. Его строят на участке 3,8 га рядом с набережной. Здесь будет 1213 квартир с 953 кладовыми, паркинг на 525 машин, общественные и коммерческие помещения. Проект разработан российско-шведской командой: архитектурным бюро «А. Лен» и студией Semren&Mansson. Работы на объекте начались летом 2014-го и завершатся во второй половине 2018-го.

BIM (Building information

modeling, информационное моделирование) — пока что относительно редкое явление на нашем рынке, поэтому сложности неизбежны. «На стадии проектирования проблемы возникли с адаптацией к нашим бизнес-процессам, выбором подрядчиков, обучением команды, контролем качества и пр. Зато на этапе экспертизы и согласований все прошло гладко: если изначально настроить шаблоны, все чертежи благополучно выгружаются из модели и соответствуют требованиям законодательства. Однако поскольку BIM требует более детального подхода

и большого объема данных, кардинальные переделки проекта по ходу экспертизы более трудоемкие, — рассуждает Александр Бойцов, заместитель директора по развитию «NCC Жилищное строительство Россия». — На стадии строительства сложно привить команде привычку использовать модели при закупках, оценке затрат и пр.».

Что касается затрат, они, по оценке г-на Бойцова, больше на начальном этапе, однако в целом бюджет проекта не поменялся. Например, проектирование ж/б элементов в модели BIM сократило число ошибок в несколько раз.

На всех российских проектах NCC отныне будет работать с BIM. В Европе концерн давно ее использует.

BIM-технологии представляют собой новый комплексный визуальный подход к анализу и управлению информацией, что особенно актуально в кризис, полагает Сергей Волков, управляющий партнер Smart Innovative Building

Solutions. «Повысить эффективность в инвестиционно-строительной деятельности можно до 60%, — считает он. — Такой результат достигим с помощью интегрированного подхода, когда все участники жизненного цикла объекта — проектировщики, архитекторы, финансисты, представители службы эксплуатации — объединены в команду».

«Опыт внедрения программ информационного моделирования в российских компаниях показывает, что на стадии строительства стоимость проекта можно уменьшить на 10–30%. Кроме того, сроки подготовки документации реально сократить на пять месяцев, а период проектирования — вдвое. Безусловно, запускать BIM-технологии нужно постепенно — любая инновация требует адаптации, но когда она будет освоена, эффект станет очевиден», — уверен Константин Захаров, менеджер по развитию бизнеса компании Autodesk.

дела корпоративные

Рыбацкий саммит

Первый Байкальский саммит РГУД пройдет 23 июля в Иркутске. Обычно такие встречи РГУД проводит зимой, однако местное представительство решило нарушить традицию и объявило сбор летом. Своей задачей организаторы (РГУД и ГК «Актив», представляющая некоммерческое партнерство в этом регионе) называют создание площадки для взаимодействия участников рынка.

Главной темой саммита станет развитие города и строительной отрасли в новых экономических условиях. В числе спикеров уже заявлены вице-президенты РГУД Александр Ольховский, Константин Апрелев и Вера Сецкая, руководитель офисного комитета Николай Антонов, полномочный представитель РГУД в Свердловской области Андрей Бриль.

На мероприятии также обещают спикеров российского и международного уровня, представителей разных городов и регионов РФ, местных профессионалов недвижимости, в том числе из Республики Бурятия и Читинской области. Один из пунктов программы — ргorefy-тур по объектам недвижимости Иркутска: ЖК «Театральный квартал», району «Иркутск-Сити», коттеджному поселку «Хрустальный» и ТРЦ «Модный квартал».

Охота на инновации

Экспертный совет по инновациям на рынке недвижимости при НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов» начал прием заявок на участие в дебютном конкурсе инновационных проектов. Участниками состязания станут проекты жилой недвижимости на территории РФ, которые находятся в стадии реализации или введены в эксплуатацию не более года назад. Номинаций несколько: инновации в девелоперском продукте, КОТы, материалы и технологии, технологии продаж, первооткрыватель. В состав жюри войдут члены совета, сторонние эксперты и представители власти.

«Инновации девелоперы используют точно, информации об успешных решениях крайне мало. Мы поставили перед собой задачу выявить современные технологии в сфере недвижимости и определить, какие новшества позволяют вывести проект на иной качественный уровень, — рассказывает председатель Экспертного совета Ирина Доброхотова. — Конкурс призван привлечь интерес не только к лучшим объектам, но и к компаниям, которые становятся лидерами внедрения инновационных технологий и материалов, а также к новым схемам продвижения».

Заявки от потенциальных участников принимают до 1 июня. Итоги подведут на форуме PROEstate в сентябре 2015-го. Конкурс планируют проводить ежегодно.

Тюменские зарисовки

«Круглый стол», посвященный итогам первого квартала на рынке недвижимости Тюмени и состоянию ипотечного кредитования, провели Тюменское отделение РГУД совместно с компанией «Партнер-Инвест». По данным Александра Щиголя, руководителя направления жилой недвижимости Тюменского отделения РГУД, объем предложения на местном первичном рынке за первые три месяца 2015-го составил 11 000 квартир, что на 2500 меньше, чем в последнем квартале 2014-го.

Большая часть новостроек (47,8%) предлагается в средней стадии готовности (на этапе возведения стен). Доля готового жилья от застройщиков составляет в структуре листинга 22,3%.

Средняя стоимость квадратного метра на первичном рынке — около 60 500 рублей. Это на 2% больше, чем в конце 2014-го, и на 7% дороже, чем в первом квартале прошлого года.

Подорожало и жилье на «вторичке» — в среднем на 1000 рублей за кв.м, если сравнивать с IV кварталом 2014-го. При этом максимальная цена «квадрата» достигает 88 500 рублей. Актуальный объем предложения — порядка 14 000 квартир, что на 4% больше, чем в прошлом году.

Основные тенденции первого квартала, по словам Татьяны Палецких, директора по продажам ГК «ТИС»: рост предложения, обострение конкуренции, спрос на компактные квартиры, снижение потока клиентов от агентств недвижимости, «кризис доверия покупателя».

Глеб Бекетов, руководитель отдела аналитики компании «Этажи», отметил, что в начале года уменьшилась доля ипотечных средств в средней стоимости сделки на вторичном рынке, а вот на «первичке» этот показатель уже начал расти. Между тем Анна Шишкина, руководитель сектора продаж компании «Партнер-Инвест», констатировала сокращение доли ипотечных сделок в компании до 37%. Хотя сейчас ситуация изменилась: появились предложения даже более интересные, чем год назад. «Некоторые банки продвигают кредиты под 9,5% и даже 8,1% годовых за счет субсидирования ставки застройщиком, — говорит г-жа Шишкина. — Мы ждем восстановления доли ипотеки до 50–60%».

Эксперты констатируют: сейчас тюменские покупатели в выигрышном положении. Выбор жилья большой, проценты по ипотеке приближаются к докризисным, а застройщики предлагают всевозможные маркетинговые акции.

хроника

Благоустройство с размахом

Компания «Экспофорум-Интернейшнл», владеющая самым крупным в Петербурге конгрессно-выставочным центром, готовит проект обустройства рекреационной зоны вдоль Пулковского шоссе рядом со своим комплексом. Речь о площадке размером около 120 га, где, по словам инвестора, можно организовать исторический или этнический парк. У части территории — сельскохозяйственное назначение, у части — жилое и общественно-деловое, однако пока что участки никак не используются. Компания направила свои предложения в Смольный и обещает презентовать проект широкой аудитории уже в июне.

Советское наследие

Британское архитектурное бюро Дугер работает для компании Optima Development проект торгового центра, который планируется возвести на месте столичного универмага «Москва» на Ленинском проспекте. Советское здание 1963 года постройки, скорее всего, снесут. Его площадь — 23 000 кв.м, а новый комплекс расположится примерно на 60 000 «квадратах». Предполагаемые инвестиции — более \$60 млн. Дугер в следующем году должен представить проект молла с подземной парковкой. Комплекс будет рассчитан на покупателей из верхнего сегмента среднего класса. Разработчик обещает сохранить «историческую атмосферу». Возможно, здесь появится музей одного из первых советских универмагов. Строительство планируют начать через 2–3 года.

Эффективный «Современник»

Компания «ЮИТ Казань» открыла продажи квартир в энергоэффективном доме в составе жилого комплекса «Современник» в Ново-Савиновском районе Казани. Он станет одним из первых в Республике Татарстан, где предусмотрена система приточно-вытяжной вентиляции и рекуперации тепла. Это решение позволит организовать сбалансированный воздухообмен и снизить расходы на обогрев квартир. Проектировщики применили на объекте и другие энергоэффективные решения и технологии: вентилируемые фасады на основе теплоизоляционных материалов, стеклопакеты с мультипокрытием, сохраняющим тепло зимой и защищающим от жары летом, светодиодное освещение в местах общего пользования с датчиками движения и пр.

Строительство дома началось в июне 2014-го, всего в нем 120 квартир, из них более половины — двухкомнатные. Минимальная стоимость жилья — около 2,83 млн рублей. Сдать объект планируется через год.

Жилье с возвратом

ФСК «Лидер» провела в апреле акцию «квартира-бумеранг». Дольщики нескольких комплексов на территории Москвы и Подмоскovie при желании смогут через год вернуть приобретенную недвижимость застройщику и получить деньги обратно по программе buy back. «Это дополнительная страховка для покупателя, если он опасается резкого изменения собственного благосостояния и сомневается в стабильности доходов», — говорят в компании.

Buy back (в переводе с англ. обратный выкуп) — распространенная на зарубежных рынках схема, однако в России она пока не стала популярной. Обычно инвесторам предлагают вернуть объект по завершении строительства с превышением цены покупки. Например, ГК «Пионер» продавала апартаменты в петербургском комплексе YE'S с гарантией выкупа через пять лет за двойную цену. Однако тогда клиенты к новшеством отнеслись без энтузиазма.

Взлет разрешен

Документация нового аэропорта в Саратове, генеральным проектировщиком которого является ГК «Спектрум», согласована Главгосэкспертизой. Аэровокзальный комплекс, рассчитанный на 1 млн пассажиров в год, построят рядом с селом Сабуровка. В его состав войдут более 40 объектов разного назначения общей площадью 45 000 кв. м. Действующий аэропорт, расположенный в черте города, будет закрыт.

Проект реализуется по схеме государственно-частного партнерства, он финансируется из федерального и регионального бюджетов, а также за счет инвестора — «СарАэро-Инвест» (входит в УК «Аэропорты регионов» Виктора Вексельберга).

Подрядчик строительства будет выбран на тендере, который должны объявить в ближайшие месяцы. По предварительным оценкам, реализация проекта займет полтора-два года.

Мастерская для детей

ГК «Эталон» разместит детский сад в исторических зданиях на бывшей территории завода «Вагонмаш» в Московском районе Петербурга. Компания в рамках редевелопмента возводит здесь жилой комплекс «Московские ворота», для жильцов которого и задумано приспособить дореволюционные постройки под детское учреждение. Заключение местного Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников уже получено. Садик на 220 мест расположится в бывших кузнечной и токарно-слесарно-механической мастерских. Рядом построят современный трехэтажный корпус. На площадку «Эталон» рассчитывает выйти этой осенью, после оформления разрешения на строительство.

Другие исторические постройки на бывшей заводской территории тоже будут задействованы, а одним из украшений будущего ЖК станет отреставрированная ограда, установленная вдоль Заставской улицы сто лет назад.

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Крыша для спортсменов

В составе делового квартала NEOPOLIS на территории Новой Москвы построен первый в России автомобильный паркинг с эксплуатируемой кровлей, где разместилось арт-пространство для отдыха и занятий спортом.



ДВА четырехэтажных гаража расположены в самом центре квартала. Первая площадка-крыша предназначена для любителей спорта. На ней установлены тренажеры для занятий уличным фитнесом (work-out) и оборудовали зоны для аэробики и йоги, игры в городки

и петанк, а также пространство для занятий легкой атлетикой, мини-футболом, волейболом, большим теннисом и бадминтоном. Вторая крыша подойдет для более спокойного отдыха. На ней есть дощатая терраса с эстрадой, релакс-зона с тентом, поле для мини-гольфа

и площадка для игры в крокет с покрытием из искусственной травы. Архитектурную концепцию подготовила лондонская студия Кирка Нельсона (LDA Design), которая работала над трансформацией Парка Горького в Москве.

Кровли общей площадью около 9000 кв.м откроют для посещения с первых дней работы делового квартала. Пользоваться ими смогут все посетители и арендаторы комплекса. Крыши будут эксплуатироваться в теплое время года, в холодный период доступ на них будет закрыт.

В NEOPOLIS площадки называют арт-пространством. Специалисты LDA Design вдохновлялись природными красотою, говорит руководитель студии Кирк Нельсон. Например, ажурные узоры на фаса-

дах напоминают листву деревьев, а контрастная тротуарная плитка светло- и темно-серых тонов должна вызывать ассоциации с рисунком на стволе березы.

Эксплуатируемые кровли есть не только на гаражах — на крышах четырех офисных зданий обустроены открытые террасы для арендаторов помещений на верхних этажах. Концепцию их оформления клерки выберут самостоятельно, согласовав с управляющей компанией.

Деловой квартал NEOPOLIS располагается в 3 км от МКАД по Киевскому шоссе, у станции метро «Саларьево». Он занимает территорию размером около 5 га. Общая площадь всех зданий составляет 104 000 кв.м, арендопригодная офисная — 52 700 «квадратов». NEOPOLIS рассчитан на 5500 рабочих мест. Стройка практически завершена, открытие комплекса запланировано на июнь 2015-го. Девелопер и управляющая компания проекта — A-Store Estates.

редевелопмент

Котка — для русских
Многие финские компании ориентируют свои магазины и зоны отдыха на туристов из РФ. Россияне решили составить конкуренцию местным игрокам: компания GVA Sawyer представила проект освоения бывшего порта в финском городе Котка, рассчитанный на наших соотечественников.

ПРОЕКТ «Котка. Старый порт» реализует пул компаний. Инвестором первой очереди стала Coneplace Limited, «дочка» BMT Private Equity Limited, созданной основателем ОАО «ВымпелКом» Дмитрием Зиминым.

Генеральный проектировщик — международная компания AHR. GVA Sawyer выступает в роли партнера и девелопера (это ее первый зарубежный опыт). Проект осуществляется при поддержке городской ад-

министрации и агентства развития региона Котка-Хамина Юго-Восточной Финляндии Cursor OY.

Под редевелопмент попала территория на северо-востоке Скандинавского полуострова, в 60 км, или 40 минутах езды от российской границы, в 130 км от центра Хельсинки. На участке размером 20 га построят аутлет площадью около 47 000 кв.м на 200 магазинов европейских брендов, отели уровня три и четы-

ре «звезды» со spa, рестораны, кинотеатр, апартаменты, офисы, конференц-центр, торговые помещения, причал на 130 яхт, вертолетную площадку. Культурная составляющая подразумевает развитие действующего Национального морского музея. Кроме того, на территории аутлет-центра предполагается разместить экспозиции из Русского музея (Петербург), говорится в презентации GVA Sawyer. Комплекс построят по международным экостандартам, он будет сертифицирован по системе BREEAM.

Проект реализуется с оглядкой на российских туристов, которые должны составить около половины от общего числа посетителей. Совместно с финским оператором «Кристина Круизер» планируется запустить специальные паромные марш-

руты для потенциальных покупателей из Петербурга. Россияне, приезжающие в Финляндию на шопинг, тратят в среднем 212 евро за визит, что в сумме составляет 1,93 миллиарда евро в год, подсчитали в GVA Sawyer. «Визы прибывающим морем на 72 часа не требуются. Мы надеемся, что аутлет-центр привлечет внимание соотечественников», — рассуждает Марианна Романовская, директор департамента консалтинга GVA Sawyer.

Стройка стартует этим летом. К концу 2016-го должны быть готовы первая фаза аутлета площадью 17 000 «квадратов» и прогулочная зона с объектами стрит-ритейла.

Общий объем инвестиций в проект оценивается в 400 млн евро, в первую очередь — 50 млн евро.

FORUM PROINDUSTRY

10 ИЮНЯ 2015
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ОРГАНИЗАТОР:

PROESTATE
EVENTS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

ARE
КАПИТАЛ ГРУППГИА
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ДЕВЕЛОПМЕНТWWW.PRO-CONFERENCE.RU
+7 (495) 651-61-05
+7 (812) 640-60-70

опрос

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

Жилье без полета и пафоса

Мы уже успели привыкнуть к тому, что архитекторов приглашают работать с жилыми комплексами комфорт-класса. Даже застройщики, специализирующиеся на «экономе», стали задумываться о том, как сделать внешний облик дома привлекательным для потребителя. Однако в связи с новым кризисом девелоперы опять требуют максимально простых и экономичных решений. Ощущают ли зодчие усилившееся давление заказчиков? С чего начинается «проектная» экономия — с фасадов, планировок, инженерии или благоустройства? Заставит ли кризис откатиться к типовым «панелькам» или совместными усилиями придется отыскивать недорогие, но интересные решения? Мы расспросили об этом участников выставки и деловой программы V биеннале «Архитектура Петербурга».

Феликс БУЯНОВ, руководитель архитектурной мастерской «В2»:



— С прошлой осени заказчики стремятся к экономии решительнее, чем обычно. При этом в первую очередь стремятся урезать стоимость проектных услуг. Некоторым кажется, что потратить на проектирование 1% от сметы строительномонтажных работ — это расточительство.

Если компании, работающие с объектами бизнес-класса, по-прежнему готовы к расходам, то в масс-маркете на архитектуре сейчас экономят практически все. Мы, как можем, боремся за фасады, но разнообразие планировок сокращается. Дело идет к большей типизации решений. Мы стали свидетелями возрождения крупнопанельного домостроения, хотя и на новом уровне. С другой стороны, например, «Группе ЛСР», у которой есть несколько ДСК с очень широкой номенклатурой изделий, удается в панели получать более разнообразные решения, чем другим в монолите.

Сейчас только ленивый не играет с цветом фасада. Сложнее с рельефом. Вроде и материалы стоят совсем недорого, но качество исполнения разочаровывает. Диву даешься, насколько более интересных результатов добиваются отделочники в других странах, располагая, в общем-то, теми же технологиями.

Для девелоперов, которые хотят, чтобы их дома отличались от других без больших затрат, хорошей темой может стать благоустройство. До последнего времени это была самая слабая сторона не только в петербургских строительных проектах, но и в градостроительном развитии вообще. Сейчас заказчик в заданиях на проектирование просит нас заложить «изюминки»: предусмотреть разнообразные материалы для мощения, рельеф, вывести из дворов автомобили.

Михаил КОНДИЙН, заместитель генерального директора архитектурного бюро «Земцов, Кондияин и партнеры»:



— Прагматизм заказчика при постановке задачи постоянно усиливается, особенно если речь идет о жилье. Основное условие всегда — делать дешевле. Исключения бывают, когда заказчик чувствует, что проект может перейти в более дорогой сегмент. На объектах, которые пытаются сделать знаковыми и связывают с собственным брендом, у архитектора появляются некоторые возможности, возникает более высокое качество. Что касается

массового жилья, то нередко из-за экономии нарушается масштаб, высотность. Получаются не просто жилые башни точеч-

ной застройки, а высотные стены и дворы-колодцы в 25-30 этажей глубиной.

Экономия идет на всем: на инженерии, качестве отделки, окон, дверей, лифтов. Значение имеет только одно — чтобы дом не упал.

Петербург — воронка, втягивающая приезжих со всей России, хотя и не так, как Москва. Запросы у иногородних не очень высокие, поэтому на рынок выбрасывают дешевый товар, который и приносит больше всего прибыли строительному бизнесу. Ничего не изменится, если не скорректировать глобальные градостроительные подходы. Должны расти и улучшаться города-спутники, города в области, чтобы люди в них себя чувствовали так, как в итальянских городках, которые можно пересечь за полчаса, а уезжать оттуда не хочется до конца жизни. С этой точки зрения качество жилой среды (масштаб, защищенность, уют, спрятанные стоянки, зелень, полный набор социальной инфраструктуры) важнее дорогих фасадов. Иначе лет через 30 мы получим огромный город, спальные районы которого (с ужасным качеством жизни) поглотят ближайшие пригороды.

Михаил МАМОШИН, руководитель Архитектурной мастерской Мамошина:



— В элитном строительстве и бизнес-классе проектов становится заметно меньше, а в эконом-классе экономлено уже все, что можно. Панельное жилье советского времени, в частности - 137-я серия, по пропорциям и по качеству лучше доброй половины того, что строят сегодня. Есть прекрасные разработки немецких, французских, финских коллег. Панельные дома, выполненные на современном уровне, прекрасно выглядят. Проблема в том, что в панельном и сборно-каркасном домостроении бюджет максимально прозрачен, до последней копейки. Поэтому у нас этого не будет. Будет по-прежнему монолит. Наконец-то освоена технология вентилируемого фасада, с помощью которой достигается определенная индивидуальность здания, чего не было 10 лет назад. И есть тенденция к понижению стоимости вентфасадов, на рынок вышли китайские производители.

Проектирование жилых домов у нас отталкивается прежде всего от норм инсоляции. Если бы их можно было чуть-чуть пересмотреть, мы бы делали глубокие квартиры, очень удобные для жизни, отодвигая вглубь помещения, которым дневной свет не нужен. Это были бы эффективные недорогие решения, которые позволяют сокращать периметр наружных стен, увеличивая продаваемую площадь. Но этим должны заниматься архитекторы-профессионалы, а не проектировщики в строительных организациях.

Было бы очень здорово, если б в России снова заработала схема доходного дома — как бизнес и основа цивилизованного рынка аренды. С точки зрения архитектуры это многое меняет. У жилых домов в этом случае появляется частный собствен-

ник, который заинтересован в яркой индивидуальной архитектуре. В Петербурге много исторических жилых домов, которые носят имя не архитектора, а бывшего владельца (дом Толстого, дом Капустина). Я не исключаю, что по мере развития ниши апартментов у нас сформируется институт домовладения. Жилой дом может генерировать доход не хуже, чем бизнес-центр.

Когда из инвестиционного процесса исчезнут быстрые деньги, желание наскоро построить, продать и уйти, появится смысл делать достойные жилые дома. Потому что сейчас на весь Петербург не больше 20 застройщиков, которые дорожат репутацией и работают на бренд.

Олег ХАРЧЕНКО, генеральный директор архитектурного бюро «Урбис-СПб»:



— Давление застройщика сейчас касается не отдельных решений или элементов зданий, оно жестко связано с классом объекта и потенциальным потребителем. Отделы продаж скрупулезно изучают математику спроса и предложения, вписывают продукт в рамки платежеспособного спроса. В соответствии с этим задаются типы и размеры квартир, высокая плотность. Покупательная способность населения низкая, а уходить с рынка никому не хочется. Девелоперы стремятся

заработать лишний рубль, потому что покупатель высребает последние деньги. Никому не нужны полеты фантазии, все заинтересованы в том, чтобы снизить пафос. В массовом строительстве трендом станет предельная простота — с минимальной пластикой фасадов, с самой скромной отделкой, скорее всего, просто бетонные поверхности, окрашенные в яркие цвета, чтобы выглядело повеселее.

Но если в 2006–2007 годах я постоянно слышал от застройщиков, что стоимость квартиры совершенно не зависит от имени архитектора, что хороший зодчий не повышает престижа проекта, то в последние годы кое-что изменилось. Фиксируется заинтересованность бизнеса в идеях и в именах. Я не думаю, что заинтересованность бизнеса в архитектуре совсем пропадет, даже несмотря на неважную конъюнктуру.

Святослав ГАЙКОВИЧ, руководитель архитектурного бюро «Студия-17»:



— Строгие рамки бюджета — не осинный кол для архитектуры. Они существуют всегда, в любом социальном, финансовом и технологическом состоянии общества. И в самых жестких рамках может реализоваться гениальный проект. Только студенты проектируют хрустальные дворцы, не понимая, что хозяин такого дома должен находиться, как минимум, в списке Forbes. Им простительно. Посмотрите на комплекс бизнес-класса «Ориенталь», построен-

ный ЮИТ на Барочной улице. Фасад, отделанный дешевой штукатуркой, радует и жильцов, и прохожих, и архитектурную общественность, собрал несколько дипломов.

Меня гораздо больше волнует то, что рынок сжимается. Когда биржевые индексы и деловая активность в очередной раз падают, наши переговоры по следующему проекту проходят вяло. А если котировки падают две недели подряд, переговоры прекращаются вовсе. На этом фоне технические споры о том, делать фасад из штукатурки или керамогранита, — обычный рабочий процесс.

Хорошей архитектуре не способствует не столько экономия, сколько наша странная практика проведения конкурсов. Их организуют не публично, а решения в итоге все равно принимают маркетингологи исходя из того, что продается, а что нет. Борьба между проектами, концепциями идет в основном по критерию цены. Почти никто не собирает профессиональную команду для организации архитектурного конкурса с участием Союза архитекторов, с жюри, составленным по международным правилам (50% архитекторов плюс один). Частный инвестор в этом уподобляется государству — законы 94-ФЗ, 44-ФЗ аннулировали саму возможность архитектурного конкурса для гособъектов. Но ведь это упущенные возможности для инвестора! Правильно проведенный конкурс приносит организаторам и обществу, как минимум, три-четыре интересных решения.

Petersburg Saint Design Week

20–27 мая
Неделя Архитектуры и Дизайна в Петербурге

Подробная программа на сайте spbdesignweek.ru

20–22 мая
Design Week Expo

МАНЕЖ КАДЕТСКОГО КОРПУСА, УНИВЕРСИТЕТСКАЯ НАБ., 13

spbdesignweek.ru | designweekexpo.com
instagram @spb_designweek

Генеральные инфопартнеры

реклама

интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



Раймонд ФАДЕЛЬ: «Только слабый архитектор ссылается на давление заказчика»

Компания AECOM присоединилась к Российской гильдии управляющих и девелоперов только в прошлом году. Однако на российском рынке эта глобальная корпорация, объединяющая почти 100 000 архитекторов, инженеров, проектировщиков, специалистов по планированию, работает уже 20 лет. Подробности — в интервью с региональным директором «AECOM Россия» Раймондом Фаделем.

— Компания специализируется на разработке и управлении уникальными проектами: промышленными, транспортными, спортивными. Удалось внести что-то новое в российскую практику строительства?

— Моим первым объектом в России была табачная фабрика «Филип Моррис» в Краснодаре. В то время действовали жесткие СНиП, не позволявшие делать фасады полностью остекленными, без бетонной или кирпичной конструкции хотя бы на половину высоты. Мы были одними из первых, кому в середине 1990-х удалось согласовать такой фасад, обеспечить доставку двухслойных стеклянных конструкций и применить специальные теплообменные пленки, чтобы предотвратить образование конденсата. Это были новые для российского рынка решения, и мы используем их до сих пор, хотя отопительные системы с тех пор значительно усовершенствовались.

— Западные автоконцерны, запуская производства в России, тоже приглашали AECOM. Почему? Вы лучше знаете технологические особенности производства или они просто выбирали знакомый бренд?

— В нашем портфеле восемь заводов крупных, по мировым меркам, концернов. Думаю, их владельцы искали не бренд, а компанию, обладающую опытом работы с индустриальными объектами в области машиностроения. Мы разбираемся в технологии, знаем, как проектировать, комбинировать сборочные, сварочные и окрасочные цеха, как объединить объекты, связанные одной технологической цепочкой. Этот опыт был актуализирован в разных странах. В России мы делаем специальные технические условия для таких проектов, адаптируем их к местным нормативам, работаем с органами власти над согласованиями.

— Какими проектами компания занята сейчас и какие из них интересны вам как инженеру?

— Мы гордимся участием в петербургских проектах ОДЦ «Лакта-центр» и делового квартала «Невская ратуша». Работаем над жилым комплексом в Екатеринбурге — это первый для этого города комплекс класса de luxe. Управляем строительством медиацентра НТВ в Москве — подобного нет во всей Европе. Для меня особенно интересен проект «ВТБ Арена Парк» — комплексная реконструкция и приспособление к современному использованию стадиона «Динамо» и примыкающей к нему территории. Это уникальное совмещение спортивной, жилой, коммерческой и общественной функций.

И конечно, новый терминал в аэропорту Шереметьево с подземным тоннелем, который соединит северный и южный терминалы. Он будет сдан в эксплуатацию в начале 2018-го и рассчитан на обслуживание 15 млн пассажиров в год. У нас уже есть опыт сотрудничества с ОАО «Международный аэропорт Шереметьево» — мы строили терминал E. Тогда пришлось поменять всю внутреннюю технологию, сделав перерасчет пассажиропотока, транзитной зоны, зоны получения багажа, таможни, не меняя при этом строительных объемов. К нашему приходу проект был уже утвержден, прошел экспертизу, и заходить туда повторно никому не хотелось. Поэтому мы оставили все архитектурные решения и даже не стали рассматривать создание галереи, которая соединяла бы терминал E с терминалами D и F, хотя расчеты и доказывали ее необходимость. Тем не менее сейчас в Шереметьево терминал E остается наиболее комфортным и функциональным.

— В чем особенность вашего подхода к транспортным объектам?

— В точных расчетах трафика. Мы считаем пассажиропотоки, нагрузки на дорогах. Насколько я понимаю, точные данные об этом в России можно получить только с нашими программами и при участии наших специалистов.

Новым терминалом в аэропорту Казани мы занимались с самого начала, там все сразу спроектировано по международным авиационным требованиям, и нет конфликта между потоками пассажиров. Они не пересекаются, хотя один терминал обслуживает международные и внутренние рейсы.

— Какие из ваших решений могут тиражироваться?

— Если мы говорим об объектах машиностроения, технологии у заводов похожи, подход к проектированию единый.

Дело в другом. Сейчас конкуренция между инженеринговыми компаниями на рынке идет не по цене. Важна уникальность решений. Мы недавно предусмотрели теплоснабжение подземного гаража в жилом комплексе в Екатеринбурге, перераспределив тепло с наземных этажей с помощью системы рекуперации. Это позволило добиться температуры 12–16 градусов даже в холодный сезон без дополнительных затрат.

На такие решения есть спрос. Но реализовать оригинальные идеи могут лишь опытные инженеры, видевшие не только чертежи, но и физическое воплощение объекта со всеми промежуточными этапами.

— В кризис заказчики будут отказываться от сложных инженерных решений, особенно из категории «устойчивого развития»?

— Не думаю. Заказчики заинтересованы строить здания более высокого уровня, чем раньше, позиционировать свой продукт в ином классе. Это требует качественных решений. Инвесторы и девелоперы и формируют заказ на «штучный» инженеринг, который задает категорию здания, но не приводит к удорожанию проекта в разы.

— То есть давления со стороны заказчиков вы не ощущаете? Разве они не требуют экономить на фасадах и инженерных системах?

— Такое желание нормально для клиента. Важно, чтобы техзадание было четко сформулировано, т.е. сам заказчик понимал, что он хочет построить. Задача опытного архитектора и проектировщика учесть желания, не используя при этом решения, усложняющие процесс строительства, доставки материалов и т.д.

Только слабый архитектор ссылается на давление заказчика. Любому клиенту в любые времена хочется получить самый красивый объект, вкладывая как можно меньше денег. Его надо убедить, что найденные решения и идеи обоснованы техзаданием, и вовремя получить одобрение на них.

Управление проектированием — очень важный аспект, который позволяет инженеру и заказчику не зайти в тупик и не дойти до открытого конфликта. Его отсутствие ведет к удорожанию.

— А если ситуация в экономике изменилась? И инвестор не может себе позволить то, на что рассчитывал еще вчера?

— Так бывает почти на каждом объекте. Для этого есть оптимизация, которую приходится проводить вместе с подрядчиками, поставщиками оборудования и материалов, чтобы не снижать качество. Можно заменить производителей. Есть много аналогов, по спецификации и качеству не уступающих европейским, у которых только наценка за бренд составляет 10–20%. Например, китайский керамогранит ничем не хуже итальянского. Тот же самый камень, и покупают его, кстати, в Италии, но обрабатывают в Китае, и поэтому он в разы дешевле. Это же относится и к конструктивным решениям. Чем больше у компании бэкграунд по части уникальных построек, тем лучше она справляется с таким замещением.

Главное для партнеров — заказчиков, проектировщиков, подрядчи-

ков — найти общий подход. В комплексе «ВТБ Арена» 80% материалов — импортные, большинство поставщиков и генподрядная организация — иностранные. Мы собрали всех и, несмотря на скачок валютных курсов, выработали план действий, чтобы заказчик и дальше мог финансировать стройку и не понес убытки. К счастью, все организации, задействованные в проекте, прошли предквалификацию, это совершенно адекватные партнеры.

— Вы первыми в России применили для спортивных объектов технологию BIM. В чем ее преимущества? И как она влияет на экономику?

— На маленьких объектах BIM не популярна. Заказчики считают, что это слишком дорого. Однако на крупных стройках видно, что затраты на ее внедрение малы, если сравнивать с убытками, возникающими из-за рисков и конфликтов на стадии реализации проекта.

BIM (Building information modeling) — метод организации строительства, сбора информации о ходе проекта и построения модели исходя из этих данных. Сведенные в единый центр, они позволяют координировать работу подрядчиков, контролировать бюджет и график и решать, как управлять объектом дальше.

Проектирование может идти на разных уровнях — от нулевого, когда используется обычный автокад, до второго, когда применяется 3D-моделирование, создается объемная модель с добавлением функций планирования и управления строительным производством. На практике все должны работать в программе «Ревит», реализующей технологии BIM. Она позволяет, в частности, в 3D-модели разглядеть потенциальные конфликтные ситуации при монтаже инженерных систем. Раньше каждый инженер — механик, электрик — делал свои чертежи. Затем их накладывали друг на друга и не всегда успешно совмещали. Сейчас можно проектировать, имея перед глазами весь набор от смежников. Когда видно, что горячая вода проходит рядом с холодной или труба пересекает воздуховод. Можно сразу менять решение, экономя время и затраты.

Прямую выгоду от применения BIM посчитать сложно. Трудно ведь спрогнозировать, сколько ошибок сделают инженеры в автокаде. Если эти огрехи приведут к убыткам в размере 5 или 10% от бюджета проекта, экономия при работе с «Ревит» столько и составит.

— Остается ли Россия перспективным рынком для инженеринговых компаний? Ведь западные инвесторы уходят, а отечественные пересматривают инвестпрограммы.

— Мы ориентированы на крупных заказчиков. При этом у нас 99% клиентов — российские. Мы рады иметь дело с каждым, кто видит свой проект уникальным. Если он не соответствует профессиональным требованиям, мы предпочтем не участвовать, чтобы не терять время и имидж. Работать с грамотными заказчиками интересно, потому что в этом случае проект может быть реализован более изящно, а иногда просто изумительно хорошо. А от некомпетентных быстро устаешь, и это отражается на конечном результате.

ОБУЧАЮЩИЙ
БИЗНЕС-ТУР
АМЕРИКАНСКАЯ
МЕЧТА,
ВОПЛОЩЕННАЯ
В ЗДАНИЯХ

ЛОС-АНДЖЕЛЕС
26 ИЮНЯ - 2 ИЮЛЯ, 2015

WWW.PRO-CONFERENCE.RU
+7 (495) 651-61-05. +7 (812) 640-60-70

ОРГАНИЗАТОР:

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Бизнес на показ

Участие в отраслевых выставках — одна из важных составляющих продвижения компаний. И даже на фоне всеобщей оптимизации расходов эксперты не советуют отказываться от выставочной деятельности. Следует выбрать наиболее важные мероприятия и постараться выжать из них как можно больше. Практическим советам для экспонентов была посвящена конференция «Разрешите представиться», которая прошла в Москве при поддержке РГУД.

ОЧЕНЬ ВАЖНО готовиться к выставкам заранее — хотя бы за квартал. Но большинство российских компаний этому правилу не следует. «Зачастую решение об участии принимают меньше чем за месяц до начала мероприятия. Это катастрофа. Времени на то, чтобы детально разработать концепцию стенда, придумать интересную программу, организовать тренинги для персонала, провести конкурентный анализ и пр., не остается», — говорит Екатерина Беспалова, руководитель отдела по работе с клиентами Media-Storm Communication group.



Для выставки MIPIM-2014 в Каннах компания Rose Group создала конструкцию из натуральных материалов, в центре которой стояло настоящее дерево, а пол был покрыт ковром из травы. Стенд стал победителем конкурса WOW Awards в соответствующей номинации.

РАЗВЕДКА МЕСТНОСТИ

Еще один аргумент раннего планирования — выбор стенда. Первые заявители имеют возможность получить лучшие места. «Нужно изучить план павильона, понять, где расположены входы и выходы, как будут циркулировать потоки посетителей, с какой точки стенд лучше просматривается. Есть определенные правила размещения. Например, место на главном входе, которое всегда лучше запоминается, говорит о том, что компания находится в статусе флагамена. Однако, по наблюдениям, человек, зайдя в павильон, не готов сразу приступить к переговорам, ему нужно время на адаптацию. Поэтому для деловых переговоров лучше брать третий-четвертый стенд по центральному проходу», — объясняет Николай Карасев, генеральный директор агентства выставочного консалтинга «ЭкспоЭффект». — Рекомендуем выбирать места по правую руку движения посетителей. Избегайте площадок в тупиках, дальних углах, под антресолями, на вторых этажах (граждане туда могут попросту не пойти), а также там, где стоят опорные конструкции. Если вам не досталось хорошего места или не хватило на него средств, выбирайте альтернативные варианты с высокой проходимостью: возле кафе, ре-



Внимание граждан эффективно привлекают промоутеры-роботы, которыми можно заменить людей с листовками. На стенде Сбербанка в разных выставках участвует робот Сбербаша, который умеет расположить к себе самую «сложную» аудиторию.

стороню, конференц-залов и аудиумов».

Евгений Редькин, генеральный директор и учредитель компании «Реалист», считает: стенд лучше делать ярким, чем красивым или функциональным. Хотя в идеале все это лучше совместить.

ЗАКОНЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

У компании есть пять секунд на то, чтобы остановить посетителя выставки, говорит Изабелла Атоян, директор департамента маркетинга и PR «Knight Frank Москва». За это время нужно обратить на себя внимание (в основном за счет нестандартного оформления стенда), расска-

зать, кто вы и чем занимаетесь, доказать, что покупать нужно у вас, и пр.

Для успешной коммуникации Евгений Редькин советует больше улыбаться и ярче одеваться. «Задача человека на стенде — работать с «холодными» клиентами. Нужно привлечь внимание и удержать его, поэтому не берите на выставку угрюмых менеджеров. Обязательно проводите тренинги для стендистов. Кроме того, уходите от стандартных и штампованных решений, например — все девушки должны быть в белых блузках с шарфиками, а мужчины в костюмах и галстуках. Лучше оденьте менеджера в какую-нибудь футболку-поло

салатового цвета, чтобы он был заметен, но при этом не выглядел как кассир в McDonald's, — рекомендует эксперт. — Кроме того, люди всегда притягивают людей. Поэтому нужно создать толчею на стенде, пусть даже за счет сотрудников».

«Очень важны эмоции. Необходимо воздействовать на обоняние, осязание, слух и пр.», — добавляет Роман Директович, генеральный директор «Redenex — эффективные деловые мероприятия». Один из примеров — «Кафе доступного жилья», организованное несколько лет назад на стенде ГК «Мортон». За время выставки его посетили более 1500 человек, а компанию наградили дипломом и памятным кубком «За лучший стенд». «Берите на вооружение интерактивные 3D-прогулки и демонстрации, которые работают на тач-столах, панелях и в шлемах виртуальной реальности», — говорит Олег Кельник, генеральный директор интерактивного агентства Kelnik.

После выставки стоит тщательно проанализировать итоги. «Аудит нужен, чтобы разобраться, почему что-то не сработало на 100%», — советует Екатерина Беспалова. Очень важно, чтобы брокеры оперативно собрали все визитки и связались с потенциальными клиентами. Уже через неделю это будет неэффективно, добавляет Алсу Зианшина, старший директор, руководитель отдела маркетинга и PR Cushman & Wakefield.

ПОЛНОЕ ПОКРЫТИЕ

Чтобы получить максимальную отдачу, эксперты рекомендуют работать в тандеме с организаторами. «Большинство компаний не знает о мультимедийных возможностях выставок», — уверена Наталья Зинова, директор PROEstate Events Москва. — Зачастую они берут стенд и участвуют в деловой программе, но при этом не используют другие доступные инструменты продвижения: участие в экспертном совете, исследованиях и конкурсах, пресс-конференциях и пр. Предлагайте свои объекты для гургулету-туров. Не стесняйтесь взаимодействовать с организаторами, рассказывайте о своих возможностях, объединяйтесь с партнерами и даже конкурентами, чтобы усилить свое присутствие в информационном поле. Сегодня — время нестандартных решений».

Продажа квартир в Сочи

10 квартир в ЖК «Триумф»
Кирпичная ул., д. 2, корп. 2

От 42,8 до 219,9 м²
(нач. цена от 3 899 000 до 21 062 000 руб.)

auction-house.ru

14 квартир в ЖК «Сияние Сочи»
Виноградная ул., д. 22/1, лит. В

От 75,5 до 108,9 м²
(нач. цена от 6 815 838 до 10 752 316 руб.)

8 (921) 935-31-91, 8 (800) 777-57-57

дела корпоративные

Календарь деловых мероприятий

Российская гильдия управляющих и девелоперов постоянно проводит и поддерживает разнообразные конференции, «круглые столы», экскурсии и выставки в России и за рубежом, предельно значимые для профессионалов отрасли. Предлагаем анонсы ближайших мероприятий.

Название	Дата и город	Описание
Деловой завтрак «Управление строительными проектами силами сторонней организации — «Быть или не быть?»	14 мая / Петербург	Деловой завтрак посвящен особенностям управления строительными проектами. Будут рассмотрены «за» и «против» найма управляющей компании.
Архитектурный фестиваль «Золотое сечение»	14-21 мая / Москва	Тема фестиваля — «Москва: Перегрузка?». В программе: презентации молодых архитектурных бюро, экспертные площадки, дискуссии, лекции, спецпроекты, посвященные развитию общественных пространств, созданию современных объектов социальной инфраструктуры в России, синтезу искусств и интеграции арт-объектов в городское пространство.
Обучающий курс «Основы продвижения мероприятий в социальных сетях»	17 мая / Петербург	Возможности социальных сетей по организации и продвижению мероприятий.
«Круглый стол» «Банкротство: новые правила и старые проблемы»	19 мая / Петербург	Темы обсуждения: изменения в правилах банкротства юрлиц и ИП, правила банкротства физлиц, практические аспекты применения закона о банкротстве, практика применения арбитражными судами законодательства о банкротстве.
Дискуссионный клуб: «КОТы в свободном плавании»	20 мая / Петербург	Обсуждение актуальных вопросов реализации проектов комплексного освоения: роста затрат на инфраструктуру, взаимодействия с властями и партнерами и пр.
GREET Vienna — Global Real Estate & Economy Talks	20-21 мая / Вена, Австрия	Площадка для профессионального общения в сфере коммерческой недвижимости и инвестиций в странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы (CEE и SEE), Турции и СНГ. В рамках деловой программы состоятся дискуссии на темы: экономическое развитие и тренды недвижимости в Европе, промышленность и логистика, финансирование, инвестиции в медицину и страхование.
V St. Petersburg Design Week: Юбилейный сезон	20-27 мая / Петербург	Пятый сезон международной Недели дизайна. Главное событие — выставка, которая пройдет с 20 по 22 мая в Манеже Кадетского корпуса. В программе — дни финского и итальянского дизайна, выставки «Искусство света», «Подземные картины: постеры Школы изобразительных искусств в Нью-Йоркской подzemке с 1947-го до наших дней».
Вебинар «Примеры применения инструментов технологии информационного моделирования (BIM) для снижения технических рисков инвестиционно-строительного проекта»	21 мая / Петербург	Общее описание инструментов технологии BIM, возможности автоматизированного поиска проектных ошибок с использованием информационной модели, 3D-координация разделов и пр.
Учебная программа CPM: Сертифицированный управляющий недвижимостью. 1-й курс	21-24 мая / Петербург	Маркетинг и сдача в аренду офисных зданий: оценка рынка, маркетинговое планирование, стратегии сдачи в аренду, удержание арендаторов. Разработка стратегии управления кадрами: планирование, обучение, найм и подбор персонала, обучение и повышение квалификации, управление персоналом. Преподаватель — Марат Манасян.
Учебный курс «Стандарты измерения офисных площадей BOMA International»	26 мая / Москва	Курс для владельцев, управляющих объектами коммерческой недвижимости, руководителей проектов, специалистов по оценке недвижимости, консультантов, брокеров.
VII ежегодная конференция PR/MIX	3 июня / Москва	Конференция посвящена digital PR.
Форум PROIndustry	10 июня / Петербург	Вопросы, актуальные для городских властей, промышленников и девелоперов, обсудят участники дискуссии: готов ли петербургский бизнес к новым проектам в сфере промышленности, есть ли в городе реальные возможности привлечения инвесторов для создания новых и модернизации существующих предприятий, работа резидентов индустриальных парков и пр.
Бизнес-тур в Лос-Анджелес: американская мечта, воплощенная в зданиях	26 июня-2 июля / Лос-Анджелес, США	Тематика бизнес-тура: инновационные решения в девелопменте коммерческой и жилой недвижимости больших городов, максимизация прибыльности управляемой недвижимости, новые технологии для эффективных зданий, оценка и использование потенциала недвижимого актива. В программе: посещение выставки BOMA Every Building Conference and Expo, семинар BOMA по инструментам повышения рыночной привлекательности здания, посещение легендарных объектов девелопмента Лос-Анджелеса (Walt Disney Concert Hall, The Broad museum, The Bloc, Wilshire Grand Center и др.), торжественные вечерние мероприятия BOMA Every Building Conference and Expo.
Property-тур по объектам недвижимости города Иркутска	22 июля / Иркутск	Мероприятие в рамках Байкальского саммита РГУД. Посещение ЖК «Театральный квартал», района «Иркутск-Сити», коттеджного поселка «Хрустальный» и ТРЦ «Модный квартал».
Байкальский саммит	23 июля / Иркутск	Первый саммит РГУД в Иркутске. Темы для обсуждения: новые общественные пространства, городская среда, развитие транспортно-дорожной сети, проекты комплексного освоения, сохранение исторической застройки, новые решения, технологии и инвестиционные возможности в изменившихся экономических условиях, анализ рынка недвижимости Иркутской области и Бурятии, управление объектами недвижимости.

По данным Российской гильдии управляющих и девелоперов

Группа компаний «ЛУГ» согласовала с Фондом содействия развитию жилищного строительства сроки ввода в эксплуатацию домов и сетей жилого квартала «Европа», который возводится на границе Пскова и Псковского района вдоль Рижского шоссе. Квартал является частью проекта комплексного освоения территории 152 га, где запланированы 500 000 кв.м жилья, детсады, школы и ритейл-парк на 72 000 кв.м.

ЧТО: ГК «ЛУГ», генеральный директор — Ян Лузин (на фото). Web: www.guppallug.ru

где: Регион присутствия — Псков и Псковская область.

когда: Группа основана в 2005 году.

зачем: ГК «ЛУГ» занимается реализацией инвестиционных проектов в разных сегментах коммерческой и жилой недвижимости на рынке Пскова и Псковской области. Это вертикально интегрированный холдинг, в его состав входят производственные и строительные подразделения, служба заказчика, брокерские и управляющие компании.

В девелоперском портфеле — жилые и коммерческие комплексы разной степени готовности общей площадью более 800 000 кв.м. В собственности и управлении ГК «ЛУГ» находятся бизнес-центр «Вокзальная, 20», торговые центры «Пассаж», «Звездный», «Максимум», «ПИК60» в Пскове. Среди строящихся объектов — региональный торгово-развлекательный центр «АКВАПОЛИС» на берегу реки Великая площадью 65 000 кв.м с мультиплексом и первым в регионе аквапарком. Недавно проект стал обладателем премии RCSC Awards 2015 в номинации «Лучший проект на стадии строительства».

В чем «фишка»? ГК «ЛУГ» обладает двадцатилетним опытом работы в сфере недвижимости. За это время в компании сформировалась команда профессионалов. Сотрудничает с ведущими мировыми и российскими экспертами в области девелопмента (международной консалтинговой компанией JLL, компанией «Магазин Магазинов» и др.). В 2014 году ГК «ЛУГ» вошла в число лидеров ипотечного кредитования в масштабах России по версии Сбербанка. Ранее Псковский ипотечный центр — структурное подразделение ГК «ЛУГ» — стал лидером среди организаций Пскова по продаже недвижимости через сервис Сбербанка «Партнер Онл@йн».



ТРЦ «Акваполис».



Дмитрий Некрестьянов, партнер и руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнеры», председатель Комитета по законодательству РГУД, признан «Юристом года по сопровождению судебных споров» в международном рейтинге Best Lawyers и награжден премией Адвокатской палаты Санкт-Петербурга «За успехи, достигнутые адвокатом при представительстве по гражданским (арбитражным) делам».

ЧТО: Адвокатское бюро «Качкин и Партнеры». В штате компании 25 юристов. Управляющий партнер — Денис Качкин (на фото слева). Партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям, председатель Комитета по законодательству РГУД — Дмитрий Некрестьянов (на фото справа). Web: www.kachkin.ru

где: Санкт-Петербург.

когда: Дата основания — 2001 год.

зачем: Адвокатское бюро «Качкин и Партнеры» — российская юридическая фирма, которая специализируется в области недвижимости, строительства, ГЧП и разрешения споров. Бюро представляет собой профессиональное объединение опытных специалистов высокой квалификации. Среди клиентов — датско-литовский агропромышленный холдинг «ИДАВАНГ», корпорация Johnson&Johnson, европейский промышленный концерн ThyssenKrupp AG, инжиниринговая и строительная компания «Стройтрансгаз», поставщик оборудования для нефтегазовой отрасли «Гидромашсервис», холдинг «Адамант», Газпромбанк, инвестиционный банк «КИТ Финанс», управляющая компания «РВМ Капитал», Министерство экономического развития РФ, Комитет экономического развития и инвестиционной деятельности Ленинградской области, компания «O2 Development», «Группа ЛСР», Лен-СпецСМУ, генподрядная компания STEP, Санкт-Петербургский союз архитекторов, торгово-развлекательный центр «Галерея», спутниковая телекомпания «НТВ плюс», ГК «Смешарики» и др.



В чем «фишка»? Юридическая фирма сопровождает амбициозные проекты своих клиентов в России и за рубежом. В Северо-Западном регионе России бюро «Качкин и Партнеры» удерживает лидерство среди юридических фирм, работающих с недвижимостью. Уровень юридической экспертизы в компании «Качкин и Партнеры» подтвержден рейтингами Право.RU, Chambers Europe; The Legal500 EMEA; Best Lawyers.

«Качкин и Партнеры» является членом Международной ассоциации юристов (International Bar Association, IBA), Британско-Российской юридической ассоциации (British-Russian Law Association, BRLA), Юридического общества Англии и Уэльса (the Law Society of England and Wales).

ООО «Национальная кадастровая служба» завершило кадастровые работы для ввода в эксплуатацию ЖК «Гранвиль» на набережной Лейтенанта Шмидта в Петербурге. Девелопер, используя архивные данные, сохранил исторический облик фасадов, выходящих на набережную Невы.

ЧТО: ООО «Национальная кадастровая служба» (НКС), число сотрудников — более 10, генеральный директор — Александр Зленко (на фото). Web: www.nksrf.ru

где: Регионы присутствия — Петербург, Москва, Ленинградская и Московская области.

когда: Компания основана в 2015 году.

зачем: Основные направления деятельности «НКС» — кадастровые работы для ввода объектов недвижимости в эксплуатацию, постановки на кадастровый учет и регистрации прав. Компания также обеспечивает сопровождение этих операций. Проводит визуальное и инструментальное техническое обследование зданий, строений и сооружений; техническую инвентаризацию; готовит акты обследования, которые подтверждают, что объект прекратил свое существование. Другие компетенции компании — землеустроительные и геодезические работы, проектирование, консалтинг в области строительства и девелопмента.

Среди клиентов «НКС» — строительные и управляющие компании, государственные организации. В настоящее время «НКС» сопровождает проект по приспособлению здания Биржи на Васильевском острове в Петербурге для современного использования Государственным Эрмитажем.

В чем «фишка»? Компания готова консультировать девелоперские проекты на всех стадиях, предлагать комплексные решения сложных ситуаций, связанных с управлением объектами недвижимости, представлять интересы клиентов в государственных структурах и организациях.



Здание Биржи на Васильевском острове в центре Петербурга.



В апреле международная юридическая фирма «Бейкер и Макензи» в очередной раз признана лидером российского рынка юридических услуг в области недвижимости и строительства в рейтингах международных юридических справочников Chambers Europe Guide 2015 и The Legal 500: Europe, Middle East and Africa (EMEA) 2015.

ЧТО: Международная юридическая фирма «Бейкер и Макензи». Число сотрудников в России — 277. Управляющий партнер санкт-петербургского офиса — Максим Калинин (на фото). Юрист компании Ольга Аникина — член Комитета по законодательству РГУД (на фото). Web: www.bakermckenzie.com



где: У «Бейкер и Макензи» 77 офисов в 47 странах. В России офисы действуют в Москве и Петербурге.

когда: Фирма работает в России более 25 лет.

зачем: «Бейкер и Макензи» была первой международной юридической фирмой, открывшей офис в Москве в 1989 году. Сейчас «Бейкер и Макензи» предоставляет консультации по всему кругу вопросов, связанных с недвижимостью и строительством, включая финансирование и структурирование инвестиций. Оказывает услуги в области разрешения споров, трудового и налогового права, слияния и поглощения компаний, защиты интеллектуальной собственности. Компания сопровождает сделки с офисной, торговой, промышленной и жилой недвижимостью. Среди ее клиентов — девелоперские и строительные компании, банки и финансовые организации.

В чем «фишка»? Chambers Europe рекомендует юридические услуги «Бейкер и Макензи» в области недвижимости как одни из самых лучших, отмечая высокую квалификацию фирмы в области строительных контрактов. The Legal 500 цитирует клиентов, которые хвалят компанию за то, что она «предоставляет практические и оперативные консультации, обеспечивая оптимальное соотношение между ценой и качеством». Глубокое знание российского законодательства, понимание особенностей рынка, наличие разнообразных кейсов и практики в разных странах позволили «Бейкер и Макензи» сформировать бизнес-ориентированный подход к оказанию юридических услуг. Предлагаемые решения позволяют клиентам быстро реагировать на изменения рынка и правового регулирования.

Аэропорты берут под крыло.....	10
Электрический поток.....	11
Атомное ассорти.....	11
Инвесторов зовут в парк.....	11
Бизнес на отдыхе.....	11

регионы

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

контакты

Инвесторы пойдут по карте

«Роскартография» начинает распродавать непрофильное имущество. В первую очередь инвесторам предложили недвижимость Омской картографической фабрики — участок со зданием в историческом центре Омска, рядом с местной крепостью.



Из окон здания открывается вид на главную городскую достопримечательность — Омскую крепость, расположенную в центре города.



Еще несколько лет назад в здании работала картографическая фабрика, которую в 2012 году перевели на более современную площадку.

«РОСКАРТОГРАФИЯ» — госкомпания в области геодезии и картографии, созданная в 2012-м и объединившая 32 предприятия в разных регионах страны: топографо-геодезические, картографические фабрики и пр. В прошлом году после ревизии собственности был подготовлен список почти из 200 непрофильных активов, из них 147 объектов решили реализовать. В начале 2015-го предприятие провело конкурс на выбор продавца, который выиграл Российский аукционный дом. Соответствующий контакт подписан около месяца назад.

Для первых торгов собственник выбрал здание с участком в Омске, принадлежащее местной картографической фабрике. Это около 7000 кв.м с производственными и бытовыми постройками на ул. Таубе, 13. Здания пустуют с 2012 года: фабрика переехала в новый комплекс на ул. Куйбышева, 32, построенный специально для нее. Начальная цена комплекса — 82,6 млн рублей. Торги пройдут 29 июня на электронной площадке РАД lot-online.ru.

Участок входит в состав исторического комплекса «Омская крепость» (в ней отбывал каторгу Федор Достоевский), располагаясь напротив него. Кстати, крепость ожидают серьезные преобразования, здесь появятся отель «Достоевский», кафе и зал для свадеб и торжественных мероприятий.

«Это один из самых привлекательных и дорогих участков городского центра. На его благоустройство местные власти сейчас тратят большие, по региональным масштабам, средства, — говорит заместитель генерального директора РАД Динара Усеинова. — Пятно предложат местным застройщикам и федеральным инвесторам, так как оно вполне может заинтересовать компании из других регионов».

Участок расположен в середине квартала, ограниченного улицами Алексея и Ленина и набережными рек Омь и Иртыш. Это исторический центр Омска. Над концепцией его комплексного благоустройства сейчас работают в мэрии. В декабре прошлого года Омский градостроительный совет согласовал проект, в ближайшее время должны утвердить проектно-сметную документацию. Власти надеются завершить работы к 300-летию Омска, которое будут отмечать в следующем году. На самом деле успеть к юбилею вряд ли получится, однако город выделяет на этот проект средства и даже пытается получить помощь из федерального бюджета. Деньги пойдут на расширение и реконструкцию улиц и отдельных зданий, замену и частичный вынос инженерных сетей, обустройство пешеходной зоны, замену освещения, озеленение, укрепление берегов, восстановление крепости и пр. «Квартал станет более привлекательным для горожан и туристов, что положительно скажется на прибыльности проекта на землях фабрики», — уверены в РАД.

Выход в самарский свет

Самарское представительство РАД, открывшееся в феврале, провело межрегиональную конференцию «Актуальные стратегии рынка недвижимости», на которой презентовали компанию и обсудили положение дел в отрасли.

Открыл мероприятие генеральный директор РАД и президент РГУД Андрей Степаненко, рассказавший об общей ситуации и сделавший собственный прогноз. «Не думаю, что рынок недвижимости в обозримом будущем может рухнуть вдва-три раза. Безусловно, есть спад спроса на объекты, наиболее подверженные колебаниям конъюнктуры: на офисные центры, гостиницы. Проектное финансирование других сегментов хоть и медленно, но увеличивается. Сегодняшний инвестор отличается тем, что, куда бы он ни вкладывал деньги, он хочет делать это с минимальными рисками. Он не готов погружаться в девелопмент на 7–15 лет, его устроит лишь срок в три — пять лет. Большинству нужны простые продукты, например, купить участок и через год начать на нем строительство», — говорит он. «В конце 2014-го — начале 2015 года рынок действительно был очень волатильным, однако сейчас ситуация начинает выравниваться, — констатировал Владимир Рыжков, советник председателя Поволжского банка Сбербанка России. — В частности, Сбербанк постепенно возвращается к кредитованию реального сектора, этому немало способствует ипотека по вполне подъемной ставке в 11,5%».

Пока Самарское представительство РАД в основном реализует объекты Поволжского отделения банка. Но руководство постепенно налаживает связи с местными частными собственниками, государственными и муниципальными структурами. РАД также рассчитывает в перспективе участвовать в приватизации городского имущества.

«Деловые мероприятия — не редкость для Москвы или Петербурга, но большинство российских городов ими не избаловано. Конференции позволяют познакомиться, поделиться опытом, обсудить насущные проблемы. Для нас это один из способов интегрироваться в местный рынок, поэтому мы планируем активно участвовать в светской и деловой жизни регионов своего присутствия», — говорит Ирина Ольшаникова, заместитель генерального директора РАД.

приватизация

РАД ищет акционеров

Приватизация федеральных пакетов акций идет полным ходом. Объявлены торги по 30 лотам общей стоимостью почти 8 млрд рублей. Самый дорогой — 100% акций «Свердловскавтодора» стоимостью 2,45 млрд рублей.

ОАО «Свердловскавтодор» — крупнейший региональный подрядчик по строительству и обслуживанию дорог, на предприятии работают 2485 человек. Его выручка за прошлый год — 2,2 млрд рублей. На продажу выставлены 2921 097 акций, компания полностью находится в федеральной собственности. Торги назначены на 3 июня.

В списке миллиардных объектов есть еще один лот — полный пакет акций 2-го Архангельского

объединенного авиаотряда, оцененный в 1,114 млрд рублей. Это крупнейшее вертолетное предприятие на Северо-Западе, специализирующееся на внутренних и международных пассажирских и грузовых перевозках и авиационных работах. Компания базируется в аэропорту Васьево в 12 км от Архангельска. Аукцион пройдет 5 июня.

На май и июнь намечена также продажа четырех дорожных предприятий, издательства «Се-

вер», Ступинской металлургической компании, Мурманского морского пароходства, компании «Фундаментпроект» и пр., а также предприятия «Авиатехснаб», оцененного в 986 001 000 рублей.

Компании принадлежат два участка (по совокупности — 3,5 га) и 29 зданий офисно-складского назначения площадью более 17 200 кв.м в Хорошевском районе Москвы, недалеко от станции метро «Аэропорт». Недвижимость сдается в аренду.

«Авиатехснаб» также владеет правом пользования смежного участка площадью около 2 га. Территория подходит для реализации проекта редевелопмента со строительством жилья и общественно-деловых зданий или крупного логистического комплекса. Дата продажи — 5 июня.

«Мы объявили торги по большому количеству предприятий реального сектора, с налаженными производственными процессами, действующими контрактами и пр. Они должны быть интересны инвесторам, однако сегодня предсказать итоги аукционов сложно. Тем не менее мы уверены, что покупатели на активы найдутся», — говорят в РАД.

Аэропорты берут под крыло

Региональные воздушные ворота становятся вслед за морскими портами привлекательными активами для инвесторов. Авиасектор заинтересовал крупнейшие российские компании, которые за короткое время сформировали целые холдинги, объединяющие по несколько аэроузлов. В преддверии торгов за акции аэропорта Мурманска, которые организует Российский аукционный дом по поручению Росимущества, «РАД-Консалтинг» решил разобраться в ситуации на воздушном рынке.



Принадлежащий государству блокирующий пакет (25,5% уставного капитала) ОАО «Аэропорт «Анапа» был продан РАД за 153,62 млн руб. при стартовой цене 69,62 млн.



Торги РАД по продаже 38% акций ОАО «Аэропорт Мурманск» назначены на 28 мая. Акционерами предприятия помимо государства являются ЗАО «Газпромнефть-Аэро» (24,1%), Gregory trading s.a. (10%), ЗАО «Новый поток» (5,8%) и «Венди-проект» (5,7%).

РОССИЙСКИЙ РЫНОК авиаперевозок по итогам прошлого года вырос на 10,2%, в том числе внутренних — на 17,9%. Это связано с увеличением объемов внутреннего туризма и ростом деловых коммуникаций внутри страны. Позитивная динамика может стать новым толчком для инвестиций в аэропорты и модернизацию инфраструктуры, считают эксперты.

На сегодняшний день порядка 45% всех международных аэропортов России принадлежат государству или близким к нему структурам. Из них 70% объектов находятся в региональном владении. Существенная часть аэровокзалов (42%) имеют в структуре уставного капитала большую долю частного капитала или целиком принадлежат частным компаниям. Оставшиеся 13% относятся к смешанной структуре владения.

ОЛИГАРХИ СКУПАЮТ ВОЗДУХ

Формирование крупных холдингов на этом рынке началось в 2007 году. Тогда инвесторы стали рассматривать аэропорты не только как составную часть аэродромов, но и как отдельный бизнес, способный приносить доход. По аналогии с зарубежными авиахабами в крупных российских авиаузлах стали развиваться рестораны, кафе, магазины. Одна из основных задач владельцев аэровокзалов — не просто рост пассажиропотока, но и увеличение времени, которое потенциальные клиенты проводят в зоне предоставления услуг. Наиболее выгодными считаются объекты с пассажиропотоком не менее 500 000 человек в год. Гарантированно внимание инвесторов привлекают комплексы с показателем от 700 000 пассажиров.

Привлечению инвестиций в транспортную сферу способствовало проведение международных спортивных и культурных мероприятий, таких как Олимпиада-2014 в Сочи, Чемпионат мира по футболу 2018 г. в разных городах, Всемирная выставка Экспо-2020 в Екатеринбурге и пр. К примеру, группа «Ренова» сконцентрировала в своих руках аэропорты четырех из 11 городов, где пройдут матчи мундиала в 2018 году.

Пока в России действуют три холдинга, которые принадлежат известным олигархам и имеют большие доли в значимых региональных аэроузлах.

«Аэропорты регионов» — крупнейшая из этих компаний. Ее стратегический инвестор — ГК «Ренова» Виктора Вексельберга. В холдинг входят ОАО «Аэропорт Кольцово» (Екатеринбург), ОАО «Международный аэропорт Курумоч» (Самара), ОАО «Международный аэропорт Нижний Новгород» (Стригино) и ОАО «Аэропорт Ростов-на-Дону». Их совокупный пассажиропоток по итогам первого квартала 2015-го составил 1 718 659 человек.

Компания «Базэл Аэро» управляет воздушными активами одной из крупнейших в России промышленных групп «Базовый Элемент» Олега Дерипаски. С июня 2012-го «Базэл Аэро» является совместным предприятием «Базового Элемента», Сбербанка России и Changi Airports International (100%-я «дочка» Changi Airport Group). Предприятие объединяет аэропорты на юге страны (в Краснодаре, Сочи, Геленджике и Анапе). Они обслуживают более 8% общего российского пассажиропотока и 2% совокупного грузопотока. По итогам прошлого года компания перевезла 7,8 млн пассажиров, выполнив 41 700 000 рейсов (данные «Базэл Аэро»).

ИТОГИ РАБОТЫ КРУПНЕЙШИХ АЭРОПОРТОВ РОССИИ В 2014 ГОДУ

Аэропорт	Пассажиропоток по итогам года, млн человек (прирост за год, %)
Домодедово, Москва	33,04 (+7,4%)
Шереметьево, Москва	31,57 (+7,9%)
Пулково, Петербург	14,26 (+11%)
Внуково, Москва	12,73 (+13,9%)
Кольцово, Екатеринбург	4,5 (+5,4%)
Толмачево, Новосибирск	3,96 (+5,6%)
Пашковский, Краснодар	3,4 (+20%)
Сочи	3,1 (+28%)
Уфа	2,38 (+7,3%)
Курумоч, Самара	2,37 (+9,6%)

По данным из открытых источников

Компания «Новпорт» принадлежит ГК AEON Corporation Романа Троценко и инвестиционному холдингу Meridian Capital из Казахстана. В сеть входят авиаузлы Новосибирска, Барнаула, Томска, Читы, Астрахани, Челябинска и Волгограда. Пассажиропоток по итогам прошлого года — более 7,8 млн человек.

Участие инвесторов в развитии аэропортов прежде всего отражается на увеличении пассажиропотока. Так, с 2012 года общее число пассажиров аэропортов, принадлежащих трем крупнейшим игрокам, выросло на 30–40%. При этом реконструкция терминалов, увеличение их пропускной способности, налаживание контактов с авиакомпаниями способствуют повышению доходов от всех видов деятельности аэровокзалов.

На рынке появляются и новые игроки: ООО «Аэрофьюэлз Групп», ОАО «Рампорт Аэро», ООО «АЭРОИНВЕСТ» и ОАО «Авиационно-Нефтяная Компания». В их владении находятся аэропорты Кургана, Нальчика, Минеральных Вод, Калининграда и пр. Активность проявляют также иностранные инвесторы из Китая, Турции и Сингапура.

НЕБЕСНЫЕ БИТВЫ

В 2006 году правительство приняло Концепцию управления федеральным имуществом аэропортов (аэродромов) гражданской авиации. В ней говорится, что привлечение инвестиций будет осуществляться в том числе через приватизацию. Основная задача — исключить бюджетные расходы на поддержание и развитие аэрокомплексов.

Повышение инвестиционной привлекательности российских регионов в глазах бизнеса гарантировало спрос на эти активы. На торгах и курсах в разное время были проданы акции аэропортов Кольцово (Екатеринбург), Толмачево (Новосибирск), Астрахани, Перми и пр. На сегодня решения о приватизации приняты в отношении

воздушных ворот Мурманска, Архангельска и Магадана. Торги по ним должен провести Российский аукционный дом, которому доверена реализация пакетов акций в нескольких сотнях предприятий из разных отраслей. Пока частников пускают в основном на региональные объекты, хотя возможность передачи инвесторам московских Шереметьево и Внуково обсуждается давно.

Благодаря активной конкуренции в этом секторе (в основном между компаниями первой тройки) приватизация приносит федеральному бюджету неплохие доходы. Торги чаще всего проходят со значительным превышением начальной стоимости. Так, в 2011 году 51% акций новосибирского ОАО «Аэропорт Толмачево» были проданы за 2,8 млрд рублей — в 2,5 раза дороже начальной цены. 25,5% акций аэропорта Анапы в феврале 2014-го реализованы на аукционе РАД с двукратным превышением стартовой стоимости.

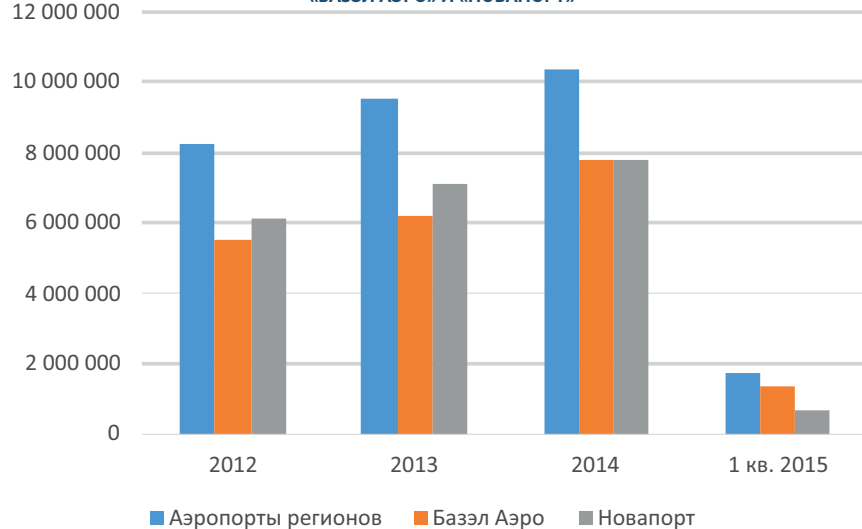
ЧАСТНЫЙ ИЗВОЗ

Инвестиции холдингов в инфраструктуру аэропортов без модернизации аэродромов сами по себе малоэффективны. Учитывая тот факт, что 100% аэродромов страны принадлежат государству, частные инвесторы вынуждены налаживать прочные связи с властью.

За рубежом отношения между государством и частными компаниями в этой отрасли уже давно стали партнерскими. За последние 15 лет во всем мире набирает темпы приватизация аэропортов. Первой европейской страной, осуществившей в конце 80-х — начале 90-х гг. масштабную и системную передачу аэровокзалов в частные руки, была Великобритания. Затем по ее пути пошли правительства Германии, Италии, Дании, Австрии. При этом власти сохраняют за собой функции административно-контрольного и надзорного характера: поддержание равных конкурентных условий, регулирование естественных монополий, обеспечение надлежащего уровня безопасности и пр.

Во многих странах активно используются и иные способы привлечения частного капитала в авиаобъекты: по договорам долгосрочной аренды, на условиях концессии или по контрактам. В России такой вариант сотрудничества пока был применен лишь однажды — при реконструкции петербургского Пулково. Аэропорт передали концессионеру на 30 лет в обмен на инвестиции в 1,4 млрд евро.

ПАССАЖИРОПОТОК АЭРОПОРТОВ, ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ХОЛДИНГАМ «АЭРОПОРТЫ РЕГИОНОВ», «БАЗЭЛ АЭРО» И «НОВАПОРТ»



Данные «РАД-Консалтинг»

АЭРОПОРТЫ, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРИВАТИЗАЦИИ НА ТОРГАХ РАД

Объект	Дата продажи	Описание
30,88% ОАО «Аэропорт Мурманск»	28 мая 2015 года	Единственный в области аэропорт, открытый для выполнения международных полетов. Аэродром первого класса по классификации Международной организации гражданской авиации (ИКАО), категория В (по длине и ширине ВПП). Максимальный принимаемый тип воздушного судна — Ту-154М и Ил-76, пропускная способность — 5 взлетно-посадочных операций в час, мест стоянок — 12. Пассажиропоток по итогам 2014 года — около 650 000 человек, грузооборот — 2200 тонн. Стартовая цена — 65 402 000 рублей.
50,99% ОАО «Аэропорт Архангельск»	IV квартал 2015 года	Аэропорт Архангельска (Талаги) — третий по величине аэропорт на Северо-Западе после Пулково и Калининградского аэропорта. По классификации ИКАО относится к первой категории. Пассажиропоток по итогам 2014 года — 801 000 человек, что на 5,1% больше показателя 2013-го.
100% ОАО «Аэропорт Магадан»	IV квартал 2015 года	Аэропорт обеспечивает авиасообщение Магаданской области с Дальним Востоком, Сибирью и Москвой. Аэропорт имеет ВВП класса А, принимает воздушные суда 1-4-го классов и вертолеты всех типов.

По данным Российского аукционного дома

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Электрический поток

Объявлены торги еще по двум объектам недвижимости, принадлежащим холдингу Россети. 29 июля потенциальные покупатели поборются за здание в центре Екатеринбурга и за помещения в Туле.



Здание НИЦ Энергетики Урала находится в самом центре Екатеринбурга, рядом с городской мэрией.

ОАО «НИЦ Энергетики Урала» выставило на аукцион здание на пересечении проспекта Ленина и улицы Карла Либ-

кнехта. Точный адрес — пр. Ленина, 38а. В ближайшем окружении — мэрия Екатеринбурга и Екатеринбургский Ар-

бат, пешеходная зона на улице Вайнера (от проспекта Ленина до улицы Радищева). Неподалеку — кинотеатр «Коллизей», почтамт, исторический район Завод-Крепость. Недвижимость реализуется как набор помещений общей площадью 7147,2 кв. м. Встройки можно сдавать в аренду как офисы класса В. Начальная цена — 198 млн рублей, или около 30 000 рублей за «квадрат».

Уральской «дочке» Россетей принадлежат еще два объекта в Екатеринбурге, попавшие в программу реализации непрофильного имущества. Это часть административного комплекса на Первомайской ул., 56 площадью 15 489,4 кв. м и здание в пер. Автоматики, За.

29 июля на торги пойдут и нежилые помещения на ул. Тимирязева, 99А в Туле, рядом с медсанчастью № 7. Они принадлежат ОАО «НИЦ Северо-Запада», сейчас используются под офисы, часть пространства занимает представительство «Тулэнерго». Общая площадь встроек на первом, четвертом и пятом этажах — 1436 кв. м. Стартовая цена — 38 млн рублей.

К собственности НИЦ Северо-Запада относится еще одно здание, выставленное на аукцион. Это дом в историческом центре Петербурга — на Вознесенском пр., 26. Его продажа назначена на 19 июня, начальная стоимость — 261,9 млн рублей.

Торги по недвижимости дочерних компаний Россетей проводит Российский аукционный дом, подписавший в прошлом году пятилетний договор на реализацию непрофильного имущества холдинга.

регионы

Атомное ассорти

Госкорпорация «Росэнергоатом» (Росатом) продает долю в уставном капитале АО «Белоярская АЭС-2» (БАЭС-2). Она не производит электроэнергию. Основные активы фирмы — бетонный завод, кафе, нежилые помещения, квартира и гаражи в городе Заречном Свердловской области.

НА ОТКРЫТЫЙ аукцион выставлены 81,3% уставного капитала АО «БАЭС-2». Это родственная структура местной атомной электростанции (второй после Сибирской промышленной АС и единственной в стране с разными типами реакторов на одной площадке). Среди видов деятельности реализуемой компании, перечисленных в ее уставе, — сдача внаем недвижимости, общестроительные работы, аренда автомобилей и оборудования и пр. Прав-

да, у нее есть и полномочия по распределению тепло- и электроэнергии.

В собственности БАЭС-2 находятся два участка общей площадью около 1,5 га, недостроенное кафе, а также 21 здание и постройки (по совокупности 16 500 кв. м). Это места в гаражном боксе на улице Попова, квартира и офисное помещение в доме 21 по Ленинградской улице, а также бетонное предприятие на базе Белоярского завода строительных конструкций.

Пакет акций, который пойдет на аукцион, оценен в 235 млн рублей. Он находится в совместной собственности Росатома и ООО «Энергоатоминвест» (еще одной структуры госкорпорации). Торги пройдут 23 июня на электронной площадке РАД lot-online.ru.

Заречный — небольшой город на реке Пышма в 40 км от Екатеринбурга с населением менее 28 000 человек. Бюджет Заречного на этот год — 1,14 млрд рублей, существенная его часть формируется за счет отчислений крупнейшего предприятия — электростанции. Кроме того, Росатом инвестирует в Заречный напрямую. Так, зимой госкорпорация открыла после реконструкции бассейн, который теперь соответствует Олимпийскому стандарту и признан лучшим во всей Свердловской области.

анонс

Инвесторов зовут в парк

Российский аукционный дом анонсировал продажу участка под офисно-складской центр в индустриальном парке «Индиго» в Новой Москве. Лот полностью «упакован», в апреле собственник даже получил градостроительный план.



ПЯТНО 0,9 га принадлежит ООО «Альтера», 100% долей которого и предлагают инвесторам. Оно подготовлено к застройке: есть градплан

и проектная документация на комплекс площадью около 9000 «квадратов», оплачены технические условия подключения к инженерным сетям

(газо-, водо- и электроснабжение, канализация). Начальная цена — 80 млн рублей.

Участок входит в состав индустриального парка «Индиго», строящегося в деревне Николо-Хованское в Новой Москве. До Калужского шоссе — 2 км, до Киевского — 3 км, до МКАД — 3,5 км. Парк, рассчитанный на 45 резидентов, займет почти 81 га, площадь застройки — 400 000 кв. м. По информации собственника, все пятна уже распроданы. По данным Департамента развития новых территорий столицы, основное строительство завершится до конца года. Готовые складские комплексы заполнены практически на 100%, говорят в РАД.

«Участок расположен рядом с крупными транспортными магистралями. Кроме того, проект развития Новой Москвы предусматривает продление Сокольнической линии метро от станции «Саларьево». Одна из новых станций будет находиться рядом с технопарком, что сделает эту территорию еще более доступной и интересной для будущих арендаторов», — комментирует Дмитрий Петраков, начальник департамента по работе с коммерческой недвижимостью РАД. — По нашим оценкам, окупаемость инвестиций с учетом времени строительства составит шесть-семь лет.

«Индиго» входит в состав крупного проекта комплексного освоения 13 000 га земли. На них построит около 20 млн кв. м жилья, 600 000 кв. м социальных объектов и 3 млн кв. м коммерческой недвижимости. Технопарк позволит частично решить проблему трудоустройства новых жителей, создав рабочие места более чем для 3000 человек.

хроника

Дебют под напряжением

Российский аукционный дом провел первые торги в рамках сотрудничества с «дочками» ОАО «Россети». Торговая сеть «Магнит» в середине апреля выкупила здание в центре Казани, которое прежде занимал магазин. Объект на ул. Батыршина, 28 А площадью 613 кв. м продан за 35,6 млн рублей с превышением стартовой стоимости в 1,6 раза (постройку оценили в 22 млн).

По договору с электросетевой компанией, заключенному в прошлом году на пять лет, РАД реализует непрофильное имущество дочерних обществ Россетей. Сейчас в работе находятся около 30 объектов в разных регионах, торги по нескольким из них назначены на июнь.

Из цеха — на пляж

Площадка Таганрогского кожевенного завода продается под редевелопмент. Имущественный комплекс предприятия — это территория 22,9 га (семь участков) и производственные здания общей площадью 50 700 кв. м.

Завод расположен в Восточном районе, в 1,5 км от центра Таганрога, на Контрской ул., 78, недалеко от морского порта. По оценке собственника, здесь можно построить почти 200 000 кв. м жилья и около 12 000 «квадратов» коммерческих площадей. Предприятие не работает уже около года, его мощности перенесены на другое место.

«По Генеральному плану до 2025 года в Восточном районе, в основном на намывных территориях, планируется создать крупный туристический и курортный комплекс с новыми пляжами, парками культуры и отдыха и пр.», — рассказывает Дмитрий Альбрехт, руководитель департамента по работе с частными собственниками РАД.

Недвижимость продается на торгах. РАД назначил их на 25 июня. Стартовая цена — 650 млн рублей.

Комплексное соседство

Участок площадью 4,97 га рядом с Колпино (Петербург) выставлен на аукцион со стартовой ценой 450 млн рублей. Пятно предназначено под многоэтажную жилую застройку, по проекту планировки и межевания на нем можно возвести 85 500 кв. м жилья.

По соседству планируется реализовать проект комплексного освоения территории «Красный Кирпичник»: на площадке 44,92 га запланированы жилье, общественно-деловые центры и социальная инфраструктура.

Бизнес на отдыхе



РЖД продает действующий мини-отель в составе санатория «Октябрьский» на берегу Черного моря. 28 мая РАД проведет соответствующий аукцион. Гостиница на ул. Плеханова, 55 в Сочи рассчитана на 29 постояльцев (16 номеров). Ее площадь — 1300 кв. м, размер прилегающего участка — 2700 кв. м. Трехэтажное здание с мансардой и цокольным этажом построено в 2001 году.

«Комплекс «Октябрьский» — один из самых оснащенных санаториев в Сочи. У него сформировался стабильный пул клиентов. Приобретая мини-отель, будущий инвестор получает готовый бизнес, который может приносить доход без дополнительных вложений», — комментирует Динара Усеинова, заместитель генерального директора РАД.

Начальная цена отеля — 90 млн рублей.

Центр на любителя

РАД продал застройку в центре Москвы, на ул. Маросейка, 2/15, стр. 1, недалеко от станции метро «Китай-город». Площадь помещения — 157,5 кв. м. На аукцион поступили две заявки, по ходу торга было сделано 36 шагов на повышение. В итоге лот достался победителю за 158 млн рублей при стартовой цене в 149 млн, то есть каждый «квадрат» стоит около миллиона.

РАД-Консалтинг

умные решения

Предпродажная подготовка

- правовой анализ возможности реализации объекта;
- разработка рекомендаций по реализации объекта;
- подготовка презентации объекта;
- разработка и проведение рекламной кампании.

Оценка

- подготовка заключения об оценке;
- организация оценки;
- организация экспертизы оценки.

Стратегический консалтинг

- анализ рыночной целесообразности проекта;
- маркетинговое исследование;
- финансовый анализ (анализ финансовой целесообразности проекта);
- анализ наилучшего и наиболее эффективного использования земельных участков, зданий, имущественных комплексов.

Инвестиционный консалтинг

- разработка инвестиционного меморандума;
- разработка или экспертиза бизнес-плана;
- проверка инвестиционных рисков – дью-диллидженс.

Антикризисный консалтинг

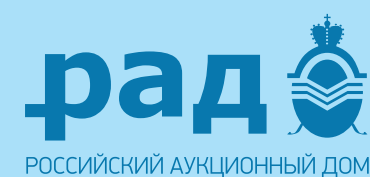
- комплексный анализ портфеля недвижимости;
- реструктуризация портфеля недвижимости и проектов.

Контактная информация:

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

РАД-Консалтинг
(812) 334-40-01, (812) 777-57-57
consulting@auction-house.ru

auction-house.ru



Антикризисное предложение – пакет консалтинговых услуг «РАД-Экспресс»

Краткий аналитический отчет «РАД-Экспресс» – оптимальное предложение как для собственника, принимающего решение о дальнейшей судьбе актива, так и для инвестора, определяющего эффективность вложений.

- **Общее описание объекта, его позиционирование, краткий анализ сегмента рынка.**
- **Определение диапазона рыночной стоимости объекта.**
- **Описание преимуществ и недостатков объекта с точки зрения его ликвидности.**
- **Рекомендации по предпродажной подготовке с целью повышения ликвидности объекта.**
- **Обоснование оптимального способа реализации.**

В результате:

- 📖 **Аналитический отчет для собственника**
- 📖 **Презентация для инвестора**



Наши клиенты:

