



ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

событие

Евгения ИВАНОВА

Ноябрьская революция

Одиннадцатый съезд Российской гильдии управляющих и девелоперов стал в некоторой степени революционным: утвердили президента, избрали нового исполнительного директора, договорились об изменении устава и состава президиума. Официально объявили о разделении Гильдии и PROEvent.

УЧАСТНИКИ СЪЕЗДА, состоявшегося в конце ноября в Москве, первым делом утвердили итоги работы за год и согласовали список компаний, исключенных из партнерства. За этим последовало официальное вступление в должность нового президента — генерального директора Российского аукционного дома Андрея Степаненко, избранного еще в 2012-м и весь последний год проработавшего на этом посту с приставкой «элект». Он рассказал об основных достижениях: переименование партнерства в Российское, переезд форума PROEstate в Москву, плотное сотрудничество с федеральными министерствами и пр. Основными задачами будущего года г-н Степаненко назвал расширение деятельности Гильдии, развитие сотрудничества с органами исполнительной власти, масштабное присутствие в регионах, ревизию работы комитетов и пр.

Заниматься этими вопросами станет новый исполнительный директор РГУД. По итогам голосования им стала Елена Бодрова (на фото), долгое время работавшая в правительстве Петербурга. «Уверена, что потенциал Гильдии позволит справиться с этими целями, — говорит г-жа Бодрова. — Сейчас в ее состав входят крупнейшие отраслевые компании. Пока это в основном московские и петербургские структуры, но мы намерены усиливать свои позиции по всей стране: региональные компании заинтересованы в том, чтобы войти в партнерство, готовое продвигать их интересы на всех уровнях и помогать со структуризацией местных рынков».

Павел Гончаров, работавший на этом посту с 2002 года, возглавит компанию PROEvent, которая сейчас выделяется в самостоятельную структуру. Основным заказчиком PROEvent будет Гильдия, по поручению которой новая компания станет заниматься организацией и проведением ее мероприятий, выставок, форумов, бизнес-туров и пр.

Все нововведения будут закреплены в уставе Гильдии, за корректировку которого проголосовало большинство. Также участники съезда выбрали новых членов президиума РГУД на 2013–2015 годы. Ими стали: управляющий партнер «Colliers International Россия» Ни-



Исполнительный директор РГУД Елена Бодрова.

колай Казанский, вице-президент ОАО «Газпромбанк» Алексей Чичканов, партнер, руководитель отдела консультаций в области недвижимости в СНГ Ernst & Young Ольга Архангельская, президент GVA Sawyer Вера Сецкая.

«ГУД NEWS» ДОСЬЕ

Елена Бодрова родилась в Ленинграде. Кандидат юридических наук. С 2007 года работала в Смольном. В 2010–2012 годах занимала пост советника вице-губернатора Петербурга, отвечала за вопросы управления государственным имуществом, строительную отрасль, работу с объектами культурного наследия. Последняя должность — начальник отдела маркетинга ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости». Замужем, воспитывает двоих сыновей. Интервью с Еленой Бодровой читайте в следующем номере «Гуд News».

контакты и контракты

Евгения ИВАНОВА

Операция «Освобождение»

Руководство имущественного блока Минобороны встретилось с членами РГУД и рассказало о концепции использования высвобождаемого имущества, сроках и принципах продажи.

ЧЛЕНЫ Гильдии смогут участвовать в реализации активов МО в качестве продавцов, оценщиков, консультантов, покупателей и пр.

Продажу имущества военные намерены передать профессиональным компаниям, которых будут выбирать на конкурсной основе. Для этого были подготовлены поправки в профильное законодательство. Правительство должно рассмотреть их до конца года. По ним предлагается разрешить реализацию высвобождаемого

имущества на голландских аукционах и посредством публичного предложения. Вознаграждение организатора торгов не входит в стоимость объектов и оплачивается покупателем. Если поправки утвердят, то первые конкурсы министерство сможет объявить уже в январе.

Какие именно активы прежде всего предложат рынку, военные пока не говорят. «Создавать открытую базу имущества министерство не станет, публичный доступ будет обеспечен

только к объектам, по которым принято решение о продаже», — говорит Дмитрий Куракин, директор Департамента имущественных отношений Минобороны.

Предполагается, что высвобождение имущества, а точнее «освобождение», как говорят в ведомстве, будет носить массовый характер. За счет быстрых продаж министерство рассчитывает серьезно сократить эксплуатационные расходы. «Даже если рынок скажет, что объект стоит рубль, министер-

ство свою проблему решит: освободится от необходимости его содержать», — поясняет Владимир Жуковский, заместитель директора Департамента имущественных отношений МО.

Министерство не только продает, но и покупает недвижимость, например квартиры и участки. Количество закупок будет увеличиваться, так как перед ведомством стоит задача не только сократить вооруженные силы, но и качественно их улучшить.

hot news

«Норникель» на высоте

ГМК «Норильский никель» на десять лет обособилась в «Меркурий Сити». Горно-металлургическая компания арендовала 14 000 кв.м на 21–26-м этажах небоскреба в ММДЦ «Москва-Сити».

Золотая башня «Меркурий Сити» считается самым высоким небоскребом Европы. Арендная ставка, по которой ГК «Меркурий Девелопмент» сдала офисы «Норникелю», в соответствии с условиями договора не разглашается. Консультантом сделки — одной из крупнейших в 2013-м на офисном рынке Москвы — выступила консалтинговая компания S.A. Ricci.

«Небоскреб «Меркурий Сити» изначально строился для статусных арендаторов, — отметил по этому поводу Александр Эльстер, коммерческий директор проекта «Меркурий Сити». — Символично, что крупнейший мировой производитель цветных металлов выбрал для штаб-квартиры золотую башню».

Несколько раньше транснациональная компания JTI (Japan Tobacco International) приобрела в собственность в «Меркурий Сити» пять этажей офисных помещений общей площадью около 10 000 кв. м. Сейчас башня заполнена на 40%. Учитывая масштаб небоскреба, это один из лучших показателей в городе для проектов, находящихся на аналогичном этапе реализации.

Тюменский кристалл

Компания Cushman & Wakefield сообщила о техническом открытии ТРЦ «Кристалл» в Тюмени. Торгово-развлекательный центр сдан в аренду на 99,6%.

«Кристалл» — крупнейший торговый объект в Тюмени. Его общая площадь — 100 000 кв. м., арендопригодная — 75 000 кв. м. Среди «якорных» арендаторов — гипермаркет «Ашан», который работает с февраля 2013-го, «Леруа Мерлен», кинотеатр «Киномакс», «М.видео». В торговом центре будет открыто более 180 магазинов международных и федеральных брендов, среди них — Tommy Hilfiger, Reserved, House, Mohito, Cropp Town, «Детский мир» (1500 кв. м.), «Манго» (824 кв. м.), «Спортмастер» (1800 кв. м.), O'stin (533 кв. м.). Девелопер проекта — компания ООО «Стройпроект», эксклюзивный консультант — Cushman & Wakefield.

Наталья АНДРОПОВА

В НОМЕРЕ:

| | |
|--------------------------------------|-----|
| Интервью с Александром Шарповым..... | 2 |
| Новости компаний..... | 3-5 |
| Столичные амбиции..... | 6 |
| PROUrban по-голландски..... | 7 |
| Охота на иностранцев..... | 7 |
| Управление без тайн..... | 8 |
| Интервью с Дэвидом Домресом..... | 9 |

кадры решают

Банкир в Jones Lang LaSalle



Петербургский офис Jones Lang LaSalle возглавил Дмитрий Прохорович. Последние десять лет он трудился в ЮниКредит Банке. С 2008 года занимал пост заместителя управляющего филиалом банка в Петербурге и отвечал за развитие корпоративного бизнеса в регионе. До этого работал в Инвестиционно-банковской группе «НИКойл» и банке «Менатеп-СПб».

Дмитрий Прохорович родился в 1974 году в Ленинграде. В 1996-м закончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов по специальности «Финансы и кредит».

В Jones Lang LaSalle он будет отвечать за развитие бизнеса и укрепление имиджа компании в Петербурге и Северо-Западном регионе в целом, за расширение портфолио эксклюзивных проектов и предоставление услуг полного цикла для корпоративных клиентов компании.

«Петербург и Северо-Запад России в целом — один из ключевых рынков для Jones Lang LaSalle, и цель занять здесь лидирующую позицию стратегически важна для нас», — комментирует Шарль Будэ, управляющий директор Jones Lang LaSalle по России и СНГ.

Повышение в ROSS Group



На должность генерального директора ГК ROSS Group назначен Олег Рыжов, ранее занимавший кресло исполнительного директора. На новом посту он будет отвечать за стратегическое развитие бизнеса компании, продвижение услуг комплексного управления объектами коммерческой недвижимости.

Г-н Рыжов работает в ГК ROSS Group с 2006 года. На последней должности управлял работой с собственниками объектов коммерческой недвижимости и с корпоративными клиентами. В его обязанности входило руководство исполнительным и финансовым департаментами и др.

Перестановки в Kalinka



Решением совета директоров Kalinka Real Estate Consulting Group исполнительным директором компании назначен Имран Богданов (на фото — слева). В 2007–

2010 гг. он был заместителем руководителя службы подготовки инвестиционных контрактов ГК «ПИК», где занимался организацией и контролем исполнения инвестиционных проектов (сдача объектов в эксплуатацию, регистрация прав собственности на объекты недвижимости и передача прав соинвесторам-покупателям). Пост директора по продажам занял Игорь Бессонов. В 2010–2013 гг. он трудился в корпорации Mirax Group, где отвечал за финансирование, разработку структур и схем реализации проектов.

Colliers ставит на торговлю



Анна Никандрова перешла на должность регионального директора и руководителя департамента торговой недвижимости в России Colliers International. В круг ее полномочий теперь входят стратегическое развитие бизнеса, взаимодействие с собственниками и арендаторами торговых помещений, а также расширение портфеля проектов Colliers International в Москве, Петербурге и регионах РФ. Г-жа Никандрова работает в Colliers International

с 2004 года, до недавнего времени возглавляла департамент торговой недвижимости в петербургском офисе.

«Россия — наиболее перспективный рынок торговой недвижимости, опережающий по темпам строительства все страны Европы и открывающий широкие возможности как для девелоперов, так и для ритейлеров. Поэтому мы продолжаем укреплять команду в приоритетном для нас сегменте», — комментирует Николай Казанский, управляющий партнер Colliers International в России.

Евгения ИВАНОВА

Выпуск подготовлен
Информационно-издательским центром
«Недвижимость Петербурга»

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

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

Приглашаем всех
к информационному сотрудничеству!

интервью



— Расскажите, почему было решено продать компанию PROEvent и как NAI Besar стал ее владельцем?

— Хочу начать с небольшого исторического экскурса. PROEvent был создан в 2006-м по инициативе отцов-основателей Гильдии. Именно тогда возникла идея превратить ежегодный форум по недвижимости, который проводила ГУД, в выставку PROEstate. Естественно, на это требовались деньги. Поэтому была создана компания, 16% акций которой отошли к Гильдии за использование бренда, а остальные достались физическим лицам — инвесторам, которые и профинансировали организацию PROEstate в 2007-м. Компания развивалась. Мы не только занимались PROEstate, но и оказывали услуги региональным администрациям и таким структурам, как, например, Фонд РЖС, по их продвижению на MIPIM и другие международные выставки, организовывали бизнес-туры для членов ГУД и пр.

За эти годы состав акционеров PROEvents несколько изменился. К 2013-му мы с Павлом Гончаровым, генеральным директором PROEvent, стали владельцами 56% акций. При этом у участников сообщества периодически возникали вопросы, почему Гильдия является учредителем компании, занимающейся коммерческой деятельностью.

В этом году было решено перенести PROEstate в Москву, чтобы придать мероприятию иной уровень и масштаб. Гильдия как владелец пакета акций оказалась не в состоянии тратить на выставку дополнительные средства. В связи с этим мы стали искать для PROEvent стратегического партнера, однако эта затея не увенчалась успехом. Тогда все акции компании были выставлены на аукцион за 30 млн рублей, и в результате их собственником стал NAI Besar. Гильдия получила за свой пакет 4,8 млн рублей.

Для меня главным побудительным мотивом приобретения PROEvent стала многолетняя связка с РГУД. Кроме того, в структуре NAI Besar есть компания NAI Besar Promo, которая занимается продвижением. Объединение сил дает синергетический эффект и позволит увеличить нашу долю на рынке рекламных и консалтинговых услуг.

— Судя по всему, особой конкуренции на торгах не было. Зачем тогда понадобился аукцион?

— Это было решение правления Гильдии, которое настаивало на публичной и открытой продаже. Правление же согласовывало цену и признало ее адекватной. Кстати, в результате этой сделки моя личная доля в PROEvent и доля Павла Гончарова уменьшились и составляют теперь в общей сложности 40%. Это произошло потому, что мы привлекли московских соинвесторов, готовых вкладывать средства в выставку. Они поверили в то, что PROEvent станет крупнейшим в России форумом в сфере недвижимости, который соберет на своей площадке все регионы.

Тем не менее со временем мы все же рассчитываем договориться со стратегическим инвестором уровня Сбербанка, который принес бы в компанию по-настоящему серьезные деньги. Хотя сейчас дополнительных инве-

Беседовала Анастасия ЯСИНСКАЯ

Александр ШАРАПОВ:
«Мы хотим сделать российский Exrogeal»

Этой осенью компания PROEvent — организатор форума PROEstate и других мероприятий Гильдии — была продана на торгах и стала юридически независимой от РГУД. Как будет строиться теперь сотрудничество между этими структурами? Выиграет ли Гильдия от новой схемы отношений? Как будет развиваться PROEstate? Эти и другие вопросы мы задали Александру Шарапову, вице-президенту РГУД и главе ГК NAI Besar. Именно эта структура приобрела акции PROEvent на аукционе.

стиций достаточно, чтобы развиваться так, как мы запланировали.

— Между Гильдией и PROEvent заключен новый договор о сотрудничестве. На какой период он подписан и какая сумма роялти за использование бренда РГУД в нем обозначена?

— Контракт заключен на 10 лет. Кроме 4,8 млн рублей, вырученных на аукционе от продажи акций, Гильдия получит еще 10 млн в течение срока действия договора. При этом все бонусы и скидки для членов РГУД должны быть сохранены.

— Что поменялось в отношениях двух теперь уже независимых структур и каким образом зафиксированы взаимные обязательства?

— Не думаю, что в отношениях Гильдии и PROEvent что-то поменяется. Я один из учредителей и первый президент нашего объединения. Поэтому я лично не готов к тому, чтобы PROEvent работал без Гильдии.

PROEvent — один из инструментов РГУД. На мой взгляд, правильно и разумно, если при Гильдии будут возникать и другие коммерческие структуры, подобные нашей. Например, нам нужен мощный обучающий центр. Чтобы его сформировать, понадобится 15–20 млн рублей. Уверен, что на рынке можно найти инвесторов под такой проект. Кроме того, мы могли бы создать свой сайт по коммерческой недвижимости.

— Насколько жесткая связка между Гильдией и PROEvent? Вправе ли стороны работать с другими партнерами?

— Я считаю, что многоженство вредно для психологического здоровья. В этом случае неизбежны противоречия и конфликт интересов. Мы не видим для себя других стратегических партнеров, кроме Гильдии. И план мероприятий как согласовывали, так и согласуем с руководством РГУД. Для нас важна обратная связь с правлением, чтобы заранее оценить, насколько та или иная конференция или дискуссия интересна участникам рынка. Ведь неэффективные мероприятия не только убыточны, но и вредны для имиджа Гильдии и PROEvent.

В свою очередь, бренд PROEstate уже несколько лет как официально зарегистрирован за PROEvent — по решению правления Гильдии, поэтому, если РГУД решит проводить выставку с кем-то еще, это будет уже другая выставка. Но, надеюсь, дело до этого не дойдет.

PROEstate выполняет для рынка тройную задачу. Во-первых, это площадка для общения, обмена мнениями и опытом между представителями бизнеса в недвижимости; во-вторых, территория для взаимодействия с властью; в-третьих, место для привлечения инвестиций. За три дня здесь можно получить концентрированную информацию и увидеть сотни интересующих тебя людей.

— Какие первые шаги вы предпримете для развития выставочного бизнеса?

— Первый шаг уже сделан: мы переехали в Москву. Концепция PROEstate не меняется. Мы точно так же будем делать ставку на мощную дискуссионную программу с

участием представителей государства. Я считаю, это наш конек. Сейчас налаживается активное взаимодействие с регионами. Новая идея — сотрудничать с региональными корпорациями развития. Это позволит несколько изменить формат выставки, акцентировать внимание на просторных стендах городов и областей, где будут представлены не только государственные, но и разнообразные частные инвестпроекты. В этом смысле мы хотим быть похожими на мюнхенский Exrogeal. Чтобы реализовать эти планы, нужен большой рекламный бюджет, дополнительные усилия на продвижение, поездки в регионы. Все это сейчас делается.

Мы мечтаем о выставке по недвижимости не только для России и стран СНГ, но и для всей Восточной Европы. Нечто подобное происходит сейчас в мае в Вене. Однако размер австрийской экспозиции даже меньше, чем у нас сегодня.

— Насколько вы рассчитываете увеличить выставочные площади PROEstate в 2014-м?

— Вдвое. На мой взгляд, эта задача вполне выполнима. В этом году переезд из Петербурга в Москву отсек немалое количество питерских участников, москвичи к новой для себя выставке относились осторожно. Тем не менее мы получили успех уже с первого раза, пусть и небольшой, но успех. Поэтому в следующем году, потрудившись, можно серьезно расширить экспозицию.

— Какая доходность прописана в бизнес-плане развития PROEvent?

— Мы нацелены сейчас не на прибыль, а на инвестиции. Бизнес еще не построен. В него надо вкладывать деньги, чтобы в будущем он стал источником дохода.

— А ваши столичные партнеры через какое время рассчитывают зарабатывать на компании?

— Мы намерены через 3–5 лет достичь такого уровня, чтобы продать PROEvent стратегическому инвестору, отдав ее на аутсорсинг. А о том, какую доходность удастся получить при совершении этой сделки, я пока говорить не готов.

— Будет ли PROEvent развивать другие форматы? Или сейчас все силы брошены на трансформацию PROEstate?

— Есть задача сохранить мероприятия в Петербурге. В конце ноября мы провели PROUrban, думаю, будем его продолжать. В феврале организовали конференцию для администрации Ленобласти, полагаю, она тоже будет развиваться. Заинтересованность у властей есть, поскольку нам удастся пригласить инвесторов не только из Москвы, но и из-за рубежа. Есть планы создать инвестиционно-градостроительную выставку в Московской области. С другими регионами тоже идут переговоры. Им нужны форумы для привлечения бизнеса, в рамках которых могут появиться и тематические экспозиции. Однако всероссийская выставка по недвижимости должна быть одна.

сделка

Наталья АНДРОПОВА

С намывом все «О'Кей»

Группа компаний «О'Кей» арендовала в Петербурге 3,2 га намывной территории у ЗАО «Терра Нова» для строительства гипермаркета, заплатив 1,5 млн руб. Одновременно фирма закрепила за собой право приобрести участок в собственность. Обеспечительный платеж составил \$2 млн.

ДОГОВОР АРЕНДЫ заключен на 11 месяцев. Объект расположен по адресу: Петербург, Невская губа, участок 4 (западнее Васильевского острова, квартал 3). Информацию о сделке опубликовал Центр раскрытия корпоративной информации. Основной договор купли-продажи земли должен быть заключен не позднее июня 2014-го. Его окончательная стоимость неизвестна. В ЗАО «Терра Нова» сделку не комментируют.

До недавнего времени Васильевский остров обходился всего двумя гипермаркетами — «Пентой» на Уральской ул., 29 и «Перекрестком» на Морской наб., 35/38. До конца года в ТЦ «Балтийский» откроется PRISMA. Но дефицит по-прежнему есть. Объем за-

стройки, заявленный на намывных землях, приближается к 1,5 млн кв.м, но планы возведения коммерческой недвижимости девелоперы пока не конкретизируют.

Напомним, из 350 га будущего намыва выделено 170 га. Из них 11 га принадлежит «Лидер Групп» — компания строит здесь 190 000 кв.м жилья (проект «Гавань капитанов»). На 12 га Seven Suns Development возводит жилой комплекс на 6800 квартир. «Ренова Стройгрупп» приобрела в 2012 году у «Терра Нова» право на 85 га территории под строительство 700 000 «квадратов». Последней крупной сделкой стало соглашение между «Терра Нова» и турецким девелопером Renaissance об освоении 40 га намыв-

ных земель, подписанное в июне 2013-го на Петербургском экономическом форуме. Застройщик планирует выйти на площадку в конце 2014-го и возвести 600 000 кв.м жилья и 150 000 «квадратов» коммерческой недвижимости.

По этому поводу президент ЗАО «Терра Нова» Лев Пукшанский заметил, что «сгоряча продали даже то, что еще не намыли». В следующем году компания намерена возобновить гидронамыв территории.

Эксперты утверждают, что намыв 1 кв.м обходится не дешевле \$400. Если учесть объективные трудности с обеспечением этих территорий инженерной инфраструктурой, цена готовых участков должна оказаться еще выше.

«Мы намываем землю на Васильевском острове, как ни обидно, с весьма высокой себестоимостью», — отмечает г-н Пукшанский. — По инженерии мы никогда на город не наделись. Электричеством территория может быть обеспечена в достаточной объеме (после ввода в 2014 году подстанции «Василеостровская» 330/110 кВ), по воде и канализации идет проектирование. Есть отдельный инвестпроект по теплу».

деньги

Подготовила Юлия МИХЕЕВА

Выборочное разорение

С 1 января вступят в силу новые правила определения налога на некоторые виды объектов коммерческой недвижимости. Реально закон начнет действовать не во всех регионах. На какое-то время частично сохранится прежний порядок. Нюансы разъясняет Николай Рудоманов, юрист налоговой практики юридической фирмы VEGAS LEX.



имеет один из видов надлежащего пользования (например, для размещения объектов торговли и общепита, офисных зданий и др.); если не менее 20% площади объекта предназначено или фактически используется в коммерческих целях по видам деятельности, перечисленным выше.

В отношении объектов указанных иностранных организаций применяется новый порядок вне зависимости от выше приведенных критериев.

Теперь налог на имущество организаций рассчитывается как произведение налоговой ставки, действующей в конкретном субъекте РФ, на кадастровую стоимость недвижимости. Все объекты, подпадающие под действие нового положения НК РФ, будут собраны в специальный перечень. В каждом регионе формируется свой, который утверждает местный орган исполнительной власти. Этот перечень должен быть направлен в налоговые органы и опубликован не позднее 1 января (размещен на интернет-портале местного органа исполнительной власти).

В 2014-м максимальная ставка налога, прописанная в НК РФ, составит 1% (для Москвы — 1,5%), в 2015-м — 1,5% (в столице — 1,7%), в 2016-м и последующие годы для всех без исключения — 2%.

Обращаю внимание, что каждый регион может установить особые условия налогообложе-

ния. Стоит также учесть, что если до нового года перечень объектов не будет опубликован, то применяется прежний порядок определения налоговой базы. Так, в Петербурге депутаты успели принять поправки в закон касательно ставки только для иностранцев — 0,7%. В отношении остальных построек, если не появится такого перечня, сохранится прежний порядок: налог составит 2,2% от балансовой стоимости.

Для сравнения: в Москве в соответствии с законом «О налоге на имущество организаций» по новому будут облагаться некоторые виды объектов общей площадью свыше 5000 кв.м (если они стоят на участках, предполагающих размещение торговых, офисных, административных и коммерческих объектов). В столичный перечень, утвержденный 29 ноября 2013-го, вошли 1842 объекта общей площадью свыше 33 млн кв.м.

В новых правилах заложено сразу несколько «подводных камней». В частности, неоднозначно урегулирован вопрос определения суммы платежа, если произошла смена собственника в течение налогового периода.

Формулировка пункта 4 ст. 378.2 НК РФ не позволяет дать четкий ответ, что такое торговый центр и подпадают ли под это определение объекты, используемые для размещения одного предприятия (например, паркинга или ресторана).

В случае оспаривания кадастровой стоимости не понятно, как будет пересчитываться налог. С одной стороны, новая стоимость отображается в кадастре со дня принятия такого решения. С другой стороны, фактически стоимость меняется на 1 января.

Новый порядок утвержден № 307-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и главу 30 части второй Налогового кодекса РФ» от 2 ноября 2013-го.

стройплощадка

Тулский эконо

Группа компаний «Портал Групп» выиграла закрытый тендер на строительство продовольственного дискаунтера в Туле. Имя заказчика не раскрывается. Работы на объекте начнутся до конца года. Ввод в эксплуатацию назначен на третий квартал 2014-го.

Участок для магазина площадью 5988 кв.м расположен в Пролетарском районе, на ул. Баженова, 4 Б. Площадь центра составит 1300 кв. м. В его составе заявлен паркинг на 72 машины. Стоимость строительства — 40,9 млн руб. «Рынок качественных современных дискаунтеров в городе развит слабо, в основном представлены супермаркеты более высокой ценовой категории. Поэтому объект будет актуален», — комментирует Сергей Ореханов, генеральный директор ГК «Портал Групп».

Концентуальный «Парнас»

Группа компаний «Айтас» объявила о строительстве бизнес-парка «Парнас» во Всеволожском районе Ленинградской области. Заявленный срок сдачи — 2018 год.

Бизнес-парк разместится на участке почти 50 га, рядом с зоной жилищного строительства; по северной границе проходит Кольцевая автодорога. «Участок имеет хорошие транспортные связи и резервы свободной территории под промышленную застройку», — говорится в сообщении компании. По данным агентства, в этом году девелопер уже построил съезд с КАД на свою территорию.

Общая площадь комплекса составит 475 000 кв.м, торговая — 100 000 кв. м. Кроме того, в состав бизнес-парка войдут офисы, дилерская деревня, индустриальный парк и пр. Архитектор проекта — Charman Taylor Espasa.

Проект намерены реализовать по концепции Sustainable Real Estate («жизнеспособная недвижимость»): с улучшенными подъездными путями, транспортными развязками, благоустроенной примыкающей территорией. Предусмотрено использование регенеративных источников энергии и энергосберегающих технологий. Сейчас идет проектирование и инженерная подготовка территории.

Это второй проект бизнес-парка в портфеле ГК «Айтас». Первый запланирован под Ростовом-на-Дону, на участке 81,7 га. Там «Айтас» получает техусловия на подключение коммуникаций, разработан мастер-план участка, изменена категория земель.

Пушкин с финским акцентом

Компания «ЮИТ Санкт-Петербург» начала строить первую очередь жилого комплекса комфорт-класса Inkeri в южной части города Пушкина. В нее войдут девять пятиэтажных домов общей площадью 45 800 кв.м (около 600 квартир). Сдать их намерены в середине 2016 года. По проекту планировки в квартале зарезервировано место под детские сады, школу, поликлинику, магазины и пр. Продажа жилья в комплексе уже началась. Минимальные цены — 78 000 руб. за «квадрат». Площадь квартир — от 24,7 до 90 кв. м.

Шелковская сгача

Жилой комплекс «Дом на Московской» в подмосковном Шелково введен в эксплуатацию. Девятиэтажный шестисекционный комплекс построен в центральной части микрорайона Жегалово, в 16 км от МКАД по Ярославскому или Шелковскому шоссе. Общая площадь объекта, по данным Управления архитектуры и градостроительства Шелково, составляет около 27 000 кв.м, в том числе квартир — более 18 000 «квадратов» (250 штук).

Площади квартир варьируются от 43 до 125 кв.м. В комплексе предусмотрены 89 «единичек», 62 «двушки», 91 «трешка» и восемь четырехкомнатных вариантов. Минимальная цена — 2,88 млн (за однокомнатную квартиру 43,15 кв.м), четырехкомнатная (125,74 кв.м) обойдется в сумму от 5,85 млн руб. Квартиры сдают подготовленными под чистовую отделку.

Застройщик — компания «Индустрия проектов», для которой, по данным брокера — «БЕСТ Новострой», этот объект стал первым. «В отличие от большинства новостроек, реализация которых начинается на этапе котлована, продажи в этом комплексе стартовали незадолго до завершения строительства», — говорит Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой». Первым покупателям уже начали выдавать ключи, сообщают риэлторы.

Сельская новостройка

ГК «УНИСТО Петросталь» представила проект жилого квартала «Аннинский парк» в деревне Куттужи Ломоносовского района Ленинградской области. В него войдут шесть 12-этажных домов, многоэтажный паркинг, детский сад на 155 мест и начальная школа. Садик предполагается возвести в рамках программы правительства Ленобласти «Соцобъекты в обмен на налоги». Строительство развернется на участке площадью 12,12 га. Девелопер позиционирует объект в сегменте эконо-класса. Четыре из шести корпусов будут возведены по панельной технологии.

Стоимость жилья — 50 000–52 000 руб./кв. м. Самое бюджетное предложение — студия за 1,1 млн руб. Стройку планируют завершить в 2019 году, первую очередь намерены сдать в третьем квартале 2015-го.

Общий объем инвестиций в проект оценивается в 5 млрд руб.

Евгения ИВАНОВА

Учебная программа

CRM - СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ
УПРАВЛЯЮЩИЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

I, II, III, IV КУРСЫ

2014 год
Санкт-Петербург

www.PROEstate.ru

+7 (495) 668 09 37

+7 (812) 640 60 70

ОПОРНИК
PROESTATE
EVENTS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
УАБ АИИ
управляющих
девелоперов

ARE
ACADEMY OF REAL ESTATE

IREM

CERTIFIED
PROPERTY
MANAGER



стройбаза

Офисно-складской микст

Мы продолжаем рубрику «Стройбаза». В прошлом номере «Гуд News» была опубликована информация о строящихся торговых комплексах, на этот раз редакция составила перечень офисных и складских объектов, строительство которых, по данным надзорных органов, началось в 2013 году.

Надеемся, что эти сведения пригодятся потенциальным подрядчикам и управляющим, консультантам и брокерам, которые рассчитывают пополнить портфель проектов. Возможно, в нашем списке вы найдете своих будущих деловых партнеров.

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

ОБЪЕКТЫ ОФИСНОГО И СКЛАДСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ, СТРОЯЩИЕСЯ В МОСКВЕ

| АДРЕС | ЗАСТРОЙЩИК | ПОДРОБНОСТИ |
|--|---|---|
| ЦАО, Арбат, Романов пер., 2, стр. 1 | ООО «Ингео» | Третья очередь бизнес-центра «Романов Двор» |
| СВАО, район Лианозово, Дмитровское шоссе, вл. 159 | ООО «Арендный сервисный центр» | Административно-производственный комплекс |
| ТАО, пос. Первомайское, дер. Ивановское, уч. 65 | ООО «Подворье» | Производственно-складской комплекс «Сотрудничество» |
| ЦАО, район Басманный, Спартаковский пер, вл. 2, стр. 1-5, 7, 9, 10 | ОАО «МТ Ресурс» | Вторая очередь бизнес-центра «Платформа» |
| НАО, пос. Мосрентген, корп. 102 | ЗАО «МОСРЕНТГЕН» | Складское здание с административно-бытовой частью |
| САО, район Головинский, Головинское шоссе, вл. 5 | ЗАО «Бизнес-центр «Кронштадтский» | Многофункциональный комплекс (1-я, 2-я очереди) |
| ЗелАО, район Крюково, Зеленоград, 16-й микрорайон, пересечение проездов 657 и 649 | НП «Центр развития предпринимательства Зеленоградского административного округа г. Москвы» | Деловой центр |
| ЗАО, район Можайский, р.п. Заречье | ООО «Заречье-девелопмент» | Многофункциональный административно-торговый комплекс «Бизнес-парк «Сколково» |
| НАО, г. Московский, уч. М10 | ООО «Центр «Стройград-5» | Многофункциональный общественно-деловой и гостиничный комплекс |
| ЦАО, район Пресненский, 1-й Красногвардейский проезд, пересечение с 3-м транспортным кольцом, ММДЦ «Москва-Сити», уч. №16а | Компания с ограниченной ответственностью «ЛИСАРИО ТРЕЙДИНГ ЛИМИТЕД/LISARIO TRADING LIMITED» | МФК «ОКО» общей площадью около 250 000 кв.м, в том числе офисы – 122 5 000 кв.м |
| САО, р-н Сокол, ул. Врубеля, 4 | ЗАО «Коммерсантъ. Издательский Дом» | Административное здание |
| ТАО, пос. Краснопахорское, дер. Поляны, рядом с уч. 50:27:0020118:737 | ООО «Абсолют Менеджмент» | Административное здание |
| САО, р-н Хорошевский, Ленинградский пр., вл. 37А, корп. 14 | ЗАО «ЗАПАДНЫЙ МОСТ» | Административный комплекс с автостоянками |
| СВАО, р-н Бутырский, Складочная ул., вл. 1, стр. 3, 19, 20, 21, 29, 30, 34, 36, 37 | ГСК «ПЛ. ДЕГУНИНО», ООО «Бизнес парк «Савеловский» | Бизнес-центр «Савеловский Сити» компании MRGroup, 1-я очередь. Заявленный срок сдачи – третий квартал 2014 г. |
| СЗАО, р-н Хорошево-Мневники, Новохошевский проезд, вл. 24, корп. 1 | ФГУП «Издательско-торговый Центр «Марка» | Административное здание с надстройкой одного этажа с мансардой |
| СЗАО, р-н Митино, Дубравная ул., вл. 50 | ООО «Научно-производственное проектно-строительное объединение «КУРС» | Коммунально-складской комплекс |
| ЗелАО, р-н Крюково, Зеленоград, 16-й микрорайон, пересечение проездов 657 и 649 | НП «Центр развития предпринимательства ЗелАО» | Деловой центр |
| ЗАО, р-н Крылатское, Рублевское шоссе, вл. 42, корп. 1 | ООО «ЗАР ГАЛЕРЕЯ» | Торгово-офисный центр |
| ЮВАО, р-н Рязанский, Рязанский пр., вл. 20, корп. 1, 2, 3 | ООО «ИФГ «Капитал» | Многофункциональный деловой комплекс малого предпринимательства с выставочно-ярмарочным центром |
| ЦАО, р-н Замоскворечье, Садовническая ул., вл. 82, стр. 3-6, 8, 9, 12 | ООО «Краснохолмский камвольный комбинат» | Многофункциональный общественно-деловой комплекс (2-й этап 3-й очереди) |
| ЮЗАО, р-н Коньково, ул. Миклухо-Маклая, вл. 16/10 | НП «Центр развития предпринимательства ЮЗАО» | Многофункциональный деловой комплекс |
| ЦАО, р-н Хамовники, Пречистенская наб., вл. 5-7 | ЗАО «Дон-Строй Инвест» | Жилой корпус и офисное здание в составе комплекса «Кленовый ДОМ» |
| ЦАО, р-н Замоскворечье, ул. Коровий Вал, вл. 5, стр. 1, 2, 3 | ОАО «КМКИ Добрынинский» | Торгово-деловой многофункциональный комплекс |

По данным Мосстройнадзора и информации из открытых источников

Продолжение на стр. 5

доходное место

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Радужные метры

В Екатеринбурге открылась вторая очередь ТРК «Радуга Парк» от компании «Форум-групп». Общая площадь комплекса, расположенного в Верх-Исетском районе, за счет нее достигла 130 000 кв.м, арендопригодная — 67 000 кв.м.



ПЛОЩАДЬ второй очереди — около 20 000 кв.м. Ее арендовали спортивный гипермаркет Decathlon (4700 кв.м), гипермаркет товаров для детей «Бубль Гум» (2200 кв.м), «Остин», Gloria

Jeans, «Твое», «Леонардо» и пр. Для Decathlon площадка в «Радуга Парке» стала первой в уральском регионе.

Первая очередь комплекса, построенного на ул. Репина, 94, открылась год назад. Для реализации проекта «Форум-групп» выбрала участок размером около 22 га. В числе «якорных» арендаторов ТРК — гипермаркеты «О'Кей», Media Markt, Hoff. Сейчас на долю «якорей» суммарно приходится почти 50 000 кв.м. На территории комплекса также работают более 140 магазинов известных марок: Benetton, Concept Club, Levis, MANGO,

Sisley, Adidas, Nike, Reebok, «Л'Этуаль» и пр. Имеется фуд-корт площадью около 2000 кв.м (McDonald's, Paul Bakery, Baskin Robbins, Subway, Burger King, «Крошка-картошка» и др.), парковка на 2000 машин. Эксклюзивный брокер объекта — компания «Магазин магазинов».

Важная часть «Радуга Парка» — развлекательная зона размером около 7000 кв.м: семейный парк развлечений Happyton (более 2500 кв.м), первый в городе мультиплекс сети «КАРО Фильм» на десять кинозалов и ледовый каток. В «Форум-групп» ее называют самой крупной в Екатеринбурге.

По данным девелопера, ежемесячно комплекс посещают примерно 600 000 человек. Как уверяют в компании, с момента открытия второй очереди трафик увеличился на 30%.

подробности

«Карнавал» на привозе

Весной следующего года в центре Саратова начнется строительство ТРК «Карнавал» площадью около 220 000 кв.м. Эксклюзивный брокер — консалтинговая компания СВРЕ.

«КАРНАВАЛ» возведут на территории около 5 га, на месте бывшего завода резинотехнических изделий между улицами Большая Горная, Университетская и Соколова, где сейчас работает оптово-розничный рынок «Привоз». Рынок, в свою очередь, переезжает на новую площадку на севере города.

В состав торгового комплекса войдут продуктовый

гипермаркет, супермаркеты электроники, детских и спортивных товаров, товаров для дома. Помимо торговой галереи в «Карнавале» будут работать мультиплекс на десять залов, детский развлекательный центр (5000 кв.м), около десяти предприятий общепита, фуд-корт примерно на десять операторов, подземный паркинг на 2500 машин и пр. Сдать объект в эксплуатацию планируется в

2016 году. Инвестор — ЗАО «Олеонафта», концепция ТРК разработана Jones Lang LaSalle.

Новый комплекс станет самым крупным в Саратове. В «Олеонафте» говорят, что пока площадь самого большого подобного объекта в городе (ТРК «Триумф-Молл» на ул. Зарубина, 167) — около 60 000 кв.м.

По мнению коммерческого директора «Олеонафты»

Антон Алексеева, современных торговых площадей в Саратове пока недостаточно. Он приводит данные компании Welhome, подсчитавшей, что обеспеченность торговыми метрами в городе одна из самых низких в Приволжском федеральном округе — на тысячу жителей приходится всего лишь 70 кв.м. В Казани этот показатель составляет 500 кв.м, в Саратове — 365 кв.м. При этом аналитики говорят о большом потенциале городов ПФО с населением от 500 000 до 1 млн человек, в числе которых помимо Саратова называют Ульяновск, Ижевск, Набережные Челны, Пермь и пр.

госприемка

SPA от металлургов

В Череповце заработал первый в городе аквапарк. По заказу ОАО «Северсталь» комплекс построила компания «Ханса Строй» (ГК «Ханса», HansaGroup).



КОМПЛЕКС «Радужный» площадью 4000 кв.м возведен в Шекснинском районе, на Шекснинском пр., 4. В его составе помимо аттракционов работают семь крытых пла-

вательных бассейнов и один наружный, две водные спирали протяженностью 75 и 54 метра, два детских бассейна глубиной 60 и 25 сантиметров, сауны, джа-

кузи, соляная комната с имитацией морского бриза, массажный кабинет, хамам и пр. Главный объект комплекса — 25-метровый бассейн на пять дорожек. При строительстве были использованы новые для российского рынка решения. Так, помимо обычной очистки воды через угольные и песочные фильтры установлена система обеззараживания ультрафиолетом.

Затраты на строительство компания «Северсталь», выступившая в том числе и в роли инвестора, оценивает в 500 млн руб. Работы на объекте начались в 2012 году, от проектирования до сдачи гос-

комиссии прошло 20 месяцев. Темпы строительства подрядчик называет рекордными.

«Аквапарк — это семейный физкультурно-оздоровительный комплекс с широким спектром услуг», — рассказывает Сергей Торопов, генеральный директор дивизиона «Северсталь Российская сталь».

«Радужный» — первый аквапарк не только в Череповце, но и в Вологодской области. Проектная мощность комплекса — 250 000–300 000 посещений в год, одновременно в нем могут находиться 300 человек.

Это второй инфраструктурный проект ЗАО «Ханса Строй» в Череповце. В 2006 году компания построила местную Ледовую арену на 6000 человек площадью около 14 000 кв.м на Октябрьском пр., 70.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

торги

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Чистый погряд

Управляющая компания Clever Estate выиграла тендер на обслуживание первого в Волгограде гипермаркета оптовой торговли Selgros Cash&Carry. Официальное открытие комплекса состоится в начале следующего года.

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ гипермаркета — 57 000 кв.м. До его запуска УК будет проводить предэксплуатационные работы, займется уборкой и обучением сотрудников, нанятых на объект. Стоимость контракта не разглашается.

Портфель Clever Estate с учетом этого объекта достиг порядка 2 млн кв.м недвижимости, говорят в компании.

Помимо победителя в тендере участвовали четыре пре-

тендента, в том числе московские, говорится в сообщении УК Clever Estate. Ее предложение включало оптимальный расчет расходных материалов, техники и химии (в том числе и немецкой экопродукции), были предложены новые для региона поставщики расходных материалов и пр.

Это первый магазин Selgros Cash&Carry в Волгограде. На российский рынок немецкая компания, главным конкурентом

которой является сеть Metro Cash&Carry, вышла в 2006 году (кстати, Metro работает в Волгограде с 2004-го). Принципиальной разницей в бизнесе двух трейдеров является то, что карты покупателей в Metro могут получить только юристы и индивидуальные предприниматели, а Selgros выдает их и «физикам».

Сегодня семь комплексов Selgros работают в Москве, Рязани, Казани и Ростове-на-Дону

(с июня этого года). Ассортимент гипермаркетов насчитывает десятки тысяч наименований продовольственных и непродовольственных товаров, изготовленных по немецким технологиям.

По данным УК Clever Estate, комплекс Selgros Cash&Carry — третий по размеру торговый объект в городе. Он расположился рядом с бывшим 40-м цехом завода «Баррикада» на ул. Маршала Еременко, 49 в Краснооктябрьском районе, рядом с пересечением с улицей Генерала Ватутина. Строительство гипермаркета длилось около полугода.

prime location

Управленцы вышли на площадь

Jones Lang LaSalle займется управлением бизнес-центра класса А «Белая Площадь» в Москве.



КОМПАНИЯ выиграла тендер на оказание услуг по управле-

нию и эксплуатации. Собствен-

компания OI Properties. Общая площадь делового комплекса — 110 000 кв.м, арендуемая — 76 100 кв.м. Он располагается на пересечении Бутырского Вала и 1-й Тверской-Ямской улицы (Лесная ул., 5), перед площадью Белорусского вокзала, рядом с храмом Николы Чудотворца у Тверской заставы. Комплекс построен в 2009 году. Он состоит из трех зданий высотой от 6 до 15 этажей, соединенных пешеходными зонами. В составе бизнес-центра работают многочисленные магазины и заведения общепита. Есть собственный паркинг на 840 машин.

В числе арендаторов — компании PricewaterhouseCoopers, Deloitte, McKinsey & Co, Microsoft, Swedbank, BNP Paribas, CBRE и пр.

«Белая Площадь» — крупнейший в России офисный

центр, обладающий сертификатом BREEAM.

«Мы планируем укрепить его имидж как одного из лучших офисных комплексов в России. Здесь впервые будет применен принципиально новый формат управления и эксплуатации, направленный на создание максимально комфортных условий для собственников, арендаторов и посетителей», — говорит Наталья Якименко, директор «Управление недвижимостью и эксплуатация, Jones Lang LaSalle» по России и СНГ.

«Мы много лет сотрудничаем с Jones Lang LaSalle как с брокером по сдаче в аренду наших бизнес-центров. Это наш первый опыт совместной работы в области управления недвижимостью», — рассказал Александр Островский, генеральный директор OI Properties.

регионы

Липецкий кит

Mallino Development Group (MDG) начала брокеридж ТРЦ «Кит» в Липецке. Первый договор подписан с сетью гипермаркетов «Ашан».



СТРОИТЕЛЬСТВО двухэтажного комплекса на улице 50 лет НЛМК на берегу реки Воронез начнется в следующем году. Сейчас компания проводит тендер по выбору генподрядчика. Общая площадь объекта составит 154 500 кв.м. Сдать его MDG обещает в конце 2015-го.

В составе «Кита» будут работать более 200 торговых предприятий (гипермаркеты продуктов, техники и электроники, спорттоваров, товаров для дома, магазины международных и отечественных марок), а также 20 ресторанов и кафе (в том числе собственная пивоварня).

Заключив на старте предварительный договор с «Ашаном», компания сразу заполнила объект на 20%.

Примерно половину общей площади комплекса займет развлекательная зона, в состав которой войдут первый в городе аквапарк (8000 кв.м), кинотеатр, кры-

тый парк аттракционов, каток и пр. Парковка ТРЦ рассчитана на 1800 машин. Именно развлекательная составляющая гарантирует успех проекту, считает девелопер. Генеральный директор компании Валерий Чуватин обещает будущим посетителям «беспрецедентные до сих пор возможности проведения семейного досуга». В презентационных материалах MDG говорится о планируемом ежедневном трафике в 30 000 человек.

В компании надеются, что хорошую посещаемость комплекса обеспечат будущие жильцы возводимых по соседству с «Китом» домов. По данным MDG, недалеко от их объекта в ближайшее время может начаться масштабное малоэтажное строительство.

ТРЦ «Кит» в Липецке — бывший проект обанкротившейся компании ОАО «Кит-Кэпитал». Кроме того, в портфеле MDG находятся четыре действующих комплекса, принадлежавших банкроту: в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле, Оренбурге и Николаеве (Украина).

стройбаза

ОБЪЕКТЫ ОФИСНОГО И СКЛАДСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ, СТРОЯЩИЕСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ

| АДРЕС | ЗАСТРОЙЩИК | ПОДРОБНОСТИ |
|--|--|---|
| Красного Текстильщика ул., 17, лит. А | ОАО «Прядильно-ниточный комбинат им. С.М.Кирова» | Административное здание |
| Верейская ул., 50, лит. А | ОАО «НПФ «Меридиан» | Административное здание |
| Обуховской Обороны пр., 45, лит. Ю | ОАО «Ленинградский комбинат хлебопродуктов им. С.М.Кирова» | Административное здание |
| Репищева ул., 14, (уч. 3) | ООО «Салотти» | Склад |
| Кропоткина ул., 1, лит. А | ОАО «ФХК «Империрия» | Бизнес-центр со встроенной автостоянкой |
| Бабушкина ул., 21, лит. Б | ООО «ГК «САВАЛАН» | Торгово-складской комплекс класса Б. заявленный срок сдачи — январь 2014 г. |
| Кантемировская ул., уч. 1 (северо-восточнее д. 19, лит. А) | ООО «ИнтерБизнес» | Административное здание |
| Свердловская наб., 44, лит. Б (корп. 19, 18) | ООО «Бизнес-парк «Полуостров» | Комплекс административных зданий |
| Кантемировская ул., 5, корп. 5, лит. Е | ООО «Атикс» | Нежилое здание под офисы |
| Кожевенная линия, 29, корп. 7, лит. П | ООО «Дом-Инвест» | Складское здание |
| Якорная ул., уч. 1 (юго-восточнее д. 7а) | ООО «ПРОНА» | Логистический центр |
| Пушкин, Киевское ш., 22-й км., уч. 1 | ЗАО «Бетсет» | Складской комплекс, 1-й этап |
| Пулковское ш., 41, лит. А | ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы» | Гостиница, бизнес-центр, многоуровневая автостоянка |
| Коллонтай ул., уч. 1 (севернее д. 8, лит. А) | ООО «ВИРО» | Многофункциональный общественно-деловой центр |
| Территория предприятия «Шушары», уч. 554 (Центральный) | ООО «ИС-ЛЭНД» | Склад-холодильник, 1-й этап |
| Волковский пр., 10, лит. А | ЗАО «Ник» | Офисное здание |
| 3-я Конная Лахта, д.38, лит. А | ЗАО «Бритиш Американ Табако-СПб» | Складской корпус |
| Шушары, отд. Бадаевского, уч. 247 | ЗАО «Вюрт Северо-Запад» | Производственно-складской комплекс, первый этап |
| Ватутина ул., уч.1 (юго-восточнее д. 17, лит. Б) | ООО «ТСК» | Административно-складское здание |
| Сестрорецк, Строителей ул., 12, лит. А | ОАО «МКО «Севзапмбель» | Административно-складской комплекс |
| Смолячкова ул., 6, корп. 1, лит. Б | ООО «Десна Глобал» | Бизнес-центр с подземной автостоянкой, компания Renaissance Development |
| Колпино, Финляндская ул. д. 19, лит. Б | ООО «Юникосметик» | Производственно-складской комплекс |
| Петро-Славянка, территория предприятия «Ленсоветовское», уч. 113 | ООО «Логопарк КАД» | Логистический комплекс |
| Тот же, уч. 94 | ООО «МЛП-Шушары» | Многофункциональный логистический комплекс класса А |
| Книпович ул., 15, лит. П | ОАО «Торсион» | Здание складского комплекса |
| Александровской фермы пр., 33, лит. Г1 | ООО «РОНА К» | Складская база |
| Коломяжский пр., 10, лит. М | ООО «Нева Тафт» | Складской корпус |
| Ленинский пр., 153, лит. В | ООО «Фрегат» | Административное здание |
| Малоохтинский пр., 45, лит. А | ООО «Лерса Эйдженси» | Бизнес-центр класса А Eightedges |
| Красного Курсанта ул., 25, лит. Д | ЗАО «Пентакон» | Офисное здание |
| Яблочкова ул., 7, лит. Л | ООО «Стандарт» | Нежилое здание с надстройкой под офисы |
| Шушары, Московское шоссе, 15а | ООО «Агросервис плюс» | Производственно-складское здание готовых металлических изделий |
| Горелово, Аннинское шоссе, 1, корп. 5, лит. Б | ООО «МИНИМАКС» | Склад |
| Территория предприятия «Предпортовый», уч. 9 (Старо-Паново) | ООО «АвтоКомплекс Каскад» | Склад с административно-бытовыми помещениями |
| Профессора Попова ул., 23, лит. Д | ООО «АРГО» | Административно-офисный центр, 2-й этап |
| Канонерский остров, 28, лит. А | ООО «РЕКОМ» | Административное здание |
| Пр. Культуры, 48, лит. А | ООО «Руброперти» | Склад пищевых продуктов |
| Непокоренных пр., 49, лит. В | ООО «Управляющая группа» | Реконструкция под административное здание |
| Территория предприятия «Шушары», уч. 554 (Центральный) | ООО «ИС-ЛЭНД» | Склад-холодильник с офисными помещениями |
| Лиговский пр., 140, лит. А | ООО «ПромИнвест-Групп» | Бизнес-центр со встроенным гаражом, холдинг «Первый базис» |
| Профессора Попова ул., 37, лит. А | ООО «Лига» | Бизнес-центр «Сенатор» (корп. 2, 3-я оч.) |
| Лактинский пр., 2, корп. 3, лит. А | ЗАО «ОДЦ «Охта» | МФК «Лахта-центр» |
| Маяковского ул., 12, лит. П | ООО «УК «Град-титан» | Нежилой дом под бизнес-центр |
| Пионерская ул., 27, лит. А | ЗАО «АКФАФОР ПРОДАКШН» | Офисное здание с магазином |
| Парголово, Пригородный п., уч. 39 | ООО «Осиновая роща» | Складской комплекс, вторая очередь, склад №3 |
| Энгельса пр., уч. 2 (восточнее д. 179, лит. А) | ОАО «Компрессор» | Склад материалов |
| Территория предприятия «Предпортовый», уч. 9 (Старо-Паново) | ООО «АвтоКомплекс Каскад» | Здание склада |

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

Столичные амбиции

Завершается год, который стал переломным в деятельности РГУД: она вышла на федеральный уровень. Насколько полезной оказалась работа Гильдии в 2013-м, что не удалось сделать и на что хотелось бы рассчитывать в году наступающем? С такими вопросами мы обратились к профессионалам рынка, членам некоммерческого партнерства. Не все ответы были предсказуемо «гладкими». Однако в целом «взгляд изнутри» оказался позитивным. Особенно вдохновил РГУДовцев переезд PROEstate в столицу.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



Сергей ОРЕХАНОВ, генеральный директор ГК «Портал Групп», председатель экспертного совета по промышленному девелопменту и инфраструктуре РГУД:

— Мы рады, что Гильдия получила статус Российской. За десять лет со дня основания она сформулировала несколько значимых инициатив федерального уровня, в том числе в сфере развития законодательства, и улучшила взаимодействие с регионами.

РГУД действительно эффективна: она поддерживает членов профессионального сообщества, помогает налаживать взаимодействие. В этом году проведено много полезных мероприятий, в которых участвовало

большое количество иностранных и региональных игроков, что немаловажно, учитывая современные тенденции развития рынка.



Андрей ПАТРУШЕВ, директор департамента маркетинга и PR компании KR Properties:

— Создание профессиональных ассоциаций — закономерный путь развития бизнеса в каждой цивилизованной стране. Благодаря им представители отрасли могут максимально эффективно доносить свое мнение до наблюдателей, участников рынка, а также до представителей смежных сфер экономики.

У нас долго не было полноценного объединения, представляющего интересы девелоперов и управляющих, но с недавних пор есть Гильдия. На наш взгляд, это одно из самых успешных бизнес-объединений в России, что видно хотя бы по работе в правительственных комиссиях. Ранее никто не представлял интересы девелоперов в нашей стране на таком высоком уровне.



Игорь САРЫЧЕВ, генеральный директор компании «Терра Нова»:

— Обычно наш комитет по девелопменту активно организовывал мероприятия Гильдии. Но в этом году работа внутри компании отняла все свободное время. К тому же мероприятия стали чаще проходить в Москве, куда не всегда удается выбраться. Поэтому сложно оценить итоги работы.

Как правило, в деятельности Гильдии участвует высший менеджмент компаний, четко знающий свои цели и задачи. Он тратит на общественную работу свое драгоценное время. И если деятельность союза ограничивается констатацией общеизвестных фактов, а не конкретными предложениями, то его эффективность снижается.

Мне кажется, РГУД должна больше уделять внимания рядовым членам, чутко реагировать на их запросы и пожелания. Есть ощущение, что на каких-то этапах она работает «автономно», в отрыве от участников объединения, которые остаются в стороне. Поэтому Гильдия не всегда отражает мнение основной массы сообщества.



Дмитрий ДАНИЛОВ, учредитель и управляющий партнер ГК «НДМ»:

— На наш взгляд, 2013-й был для Гильдии интересным и удачным. За это время прошло огромное количество конференций, «круглых столов», семинаров. Те из них, где побывали сотрудники нашей компании, оставили приятные впечатления и послужили источником ценной информации. В этом смысле Гильдия никогда не разочаровывает. Переезд PROEstate в Москву пошел только на пользу: расширилась деловая программа, появились новые темы и контакты.

Как представители федеральной компании, мы надеемся, что в следующем году внимание к регионам не ослабнет, а наоборот, станет более пристальным. Там достаточно острых вопросов, требующих обсуждений и конкретных действий, участие Гильдии было бы весьма полезным.



Айрат ГИЗЗАТУЛЛИН, генеральный директор ОАО «УК «Идея Капитал», полномочный представитель РГУД в Казани:

— В этом году Гильдия традиционно провела несколько крупных федеральных мероприятий: PROEstate, бизнес-туры в мировые центры и др. Занималась классификацией российских бизнес-центров. Казанское отделение всячески поддерживает союз. Сейчас мы готовимся к Рождественскому саммиту в Татарстане. Большим событием для нас стала победа двух проектов республики на конкурсе FIABCI Prix d'Excellence: технополиса «Химград» в номинации «Индустриальная недвижимость» и «СМАРТ Сити Казань» в номинации «Мастер-план».

Гильдия объединяет профессионалов и оказывает помощь в развитии, обмене опытом. В регионах — большая заинтересованность в специализированных курсах по обучению сотрудников. Надеемся, образовательные программы РГУД помогут им.



Алексей ШАСКОЛЬСКИЙ, заместитель руководителя департамента оценки недвижимости Института проблем предпринимательства:

— Немножко озадачил переезд PROEstate в Москву, вернее, то, что там получилось. Второе дыхание, которого все ждали от смены прописки, как-то не очень проявилось. Значит, кислородная подушка оказалась в другом месте. Не было того, что знаменовало бы новый этап в развитии. Это немного обескуражило.

Тем не менее Гильдия сохранила свое лидерство. Осталось реализовать на практике программные заявления Андрея Степаненко о выходе на лоббирующие позиции в федеральных структурах и прочие новшества.

Нельзя продолжать прежний формат на фоне некоторого охлаждения к работе РГУД со сторо-

ны рядовых членов. Чтобы сохранить привлекательность, нужно постоянное обновление, а новое не торопилось появляться.

В следующем году хотелось бы видеть ростки чего-то прорывного и динамичного.



Константин ФИЛИППИШИН, генеральный директор УК «Экодолье»:

— Среди несомненных успехов Гильдии я бы назвал PROEstate в Москве. Только в рамках деловой программы прошло более 60 различных мероприятий, интересных для специалистов. За два дня в форуме участвовали порядка 2700 человек. Это показатель! Другое важное событие — организация Всероссийского конкурса по «зеленому» строительству Green Awards. Кстати, первым победителем этой премии в номинации малоэтажное строительство стал наш проект в Оренбурге.

Хочу отметить и Рождественские саммиты, которые теперь проходят в разных городах. И мы рады, что можем участвовать в них с региональными проектами.

В будущем хотелось бы большего внимания к вопросам комплексного развития территорий в сфере малоэтажной застройки, к экологичному и энергоэффективному строительству.



Алексей БАЛУКИН, директор департамента технического заказчика ТЕКТА Group:

— В Гильдии мы лишь около года. Летом началась разработка классификации жилья, в которой мы участвовали. Пока разделение жилого фонда на сегменты происходит условно, поэтому позиционирование новостроек застройщиками можно расценивать как маркетинговый ход. Классификация как некий стандарт станет полезной и для игроков рынка, и для покупателей.

В 2014-м хотелось бы увидеть больше практических шагов, а также развитие обсужденных инициатив, которые нам как девелоперам можно будет использовать на практике.



Иван ПОТЕХИН, генеральный директор ГК «Эспро»:

— Впервые за свою историю PROEstate прошел в Москве, форум шагнул на более высокий уровень, стал более статусным. Весьма полезным для участников оказалось разделение экспозиций на тематические секторы, что улучшило навигацию и позволило профессионалам повысить эффективность своего участия.

В этом году Гильдия организовала интересную для нас обучающую конференцию по управлению складом, в ходе которой мы смогли поделиться опытом и почерпнуть много полезного у других участников. Один из несомненных плюсов подобных мероприятий в том, что они дают возможность в ходе живой беседы обменяться информацией и установить важные контакты.



Евгений ТЕСЛЯ, заместитель генерального директора по вопросам устойчивого развития компании «Бюро техники»:

— «Зеленый» комитет РГУД разработает собственный стандарт повышения энергоэффективности и экологичности объектов недвижимости — это главная новость под конец года для нас. Сейчас на базе комитета формируется рабочая группа. Второе значимое достижение — переезд форума в столицу, хотя есть фирмы, которые остались недовольны этим. Однако мы там не только участвовали в различных дискуссиях, но и получили уйму нужных контактов. Благодаря форуму у нас появились новые проекты в нескольких регионах России, а также в Казахстане.

В следующем году я ожидаю вторую волну активности по «зеленому» строительству. Несколько фирм (от поставщиков оборудования до консультантов и девелоперов) подключатся к разработке стандартов, что поможет эффективному развитию новой технологии.



Владимир ГАВРИЛЬЧУК, генеральный директор корпорации «Адвекс. Недвижимость»:

— Гильдия — значимое и связующее звено на рынке, которое реально помогает членам работать эффективнее, в том числе за счет новых контактов на различных мероприятиях. Весьма познавательными и поучительными были бизнес-туры. В этом году Гильдия сделала большой шаг вперед, став общероссийской. Это один из немногих примеров успешной экспансии петербургского бренда на столичный рынок. В дальнейшем нужно подтягивать регионы.

В будущем хочется большего вовлечения в процесс участников рынка, которые представляют всю технологическую цепочку — от концепции и начала строительства до финальных продаж и последующего управления.



Николай КАЗАНСКИЙ, генеральный директор компании Colliers International в России:

— Меня избрали вице-президентом РГУД, это важное достижение для меня. На мой взгляд, уходящий год был самым успешным для Гильдии. Первый раз провели PROEstate в Москве, и этот блин не вышел комом. Некоторые петербургские фирмы недовольны, но надо понимать, что это объединение для всех россиян. Другое важное и верное решение в том, что Андрей Степаненко вывел Гильдию на федеральный уровень, она стала общероссийской. Центр принятия решения перешел в Москву, обновляется президиум, вливается молодая кровь, и это все — позитивные изменения 2013-го.

В будущем я жду более активной работы союза как в Москве, так и в регионах.

КОНТАКТЫ

Наталья АНДРОПОВА

PROUrban по-голландски

В Главном штабе Государственного Эрмитажа состоялся первый форум PROUrban, посвященный путям развития исторических городов. Организаторами выступили Генеральное консульство Королевства Нидерландов в Петербурге, Российская гильдия управляющих и девелоперов и Эрмитаж.



Колледж транспорта и логистики в Роттердаме. Студия Neutelings Riedijk Architects объединила офисы, аудитории, медиасетер, спорткомплекс и мастерские в 70-метровой высоте с видом на порт.



Студия Mies van der Roep architects предложила Варшаве «спрятать» современный выставочный павильон в ландшафте дворцово-паркового ансамбля Лазенки.

В РАМКАХ форума встретились ведущие голландские урбанисты и российские профессионалы в области архитектуры и девелопмента. Диалог, как и проходящая в Эрмитаже до 12 января 2014-го выставка «Архитектура по-голландски. 1945–2000», состоялась в контексте перекрестного года «Голландия — Россия 2013».

Работа форума шла по нескольким направлениям. Пленарная сессия была посвящена влиянию современной архитектуры и дизайна на развитие исторических городов.

«Петербург часто называют городом-музеем. В связи с этим необходимо использовать опыт лучших музеев и культурных центров всего мира для решения актуальных проблем», — заявил директор Эрмитажа Михаил Пиотровский.

«Во время войны Роттердам потерял «сердце города». Это открыло новую страницу в формировании его архитектурного облика, — пояснил, открывая дискуссию, мэр Роттердама Ахмед Абулалев. — Петербург шел другим историческим путем, но сегодня перед городами стоят схожие проблемы».

Начальник отдела городского планирования Министерства жилищного строительства Роттердама Мартин Аартс выразил мнение голландцев, что города всегда были и будут двигателями инноваций. При этом самая важная часть мегалополиса, которая обеспечивает ему жизнестойкость и привлекательность, — именно центр.

Несмотря на то что голландские урбанисты активно делились своими градостроительными и архитектурными решениями, с первого часа дискуссии обозначилась разница в пробле-

матике. Голландцы видят свою задачу в том, чтобы сделать общественное пространство удобным для людей сейчас и актуальным на несколько лет вперед, то есть для них основная проблема — в спросе на те объекты, которые они создают. Главной проблемой российских девелоперов и архитекторов становятся многочисленные «нельзя», которые устанавливают власть, нередко непредсказуемо и произвольно. В Голландии радуются частной инициативе, в России ее боятся.

«Я не вижу энтузиазма со стороны государства при обсуждении формата ГЧП. Оно не привлекает девелоперов к решению проблем исторического центра. В Роттердаме же представители городской администрации напрямую приглашают бизнес к равноправному диалогу о дальнейшем развитии», — заявил вице-президент, управляющий директор ОАО «Банк ВТБ» Александр Ольховский.

Власти уже почти согласны с девелоперами. Например, заместитель председателя КГИОП Петербурга Александр Леонтьев признает, что действующие в городе нормы настолько жесткие, что делают невозможным любое строительство в историческом центре. «Соблюдая букву закона, можно только стоять на месте», — заявил он. Г-н Леонтьев считает, что с учетом уникальности города необходимо законодательство, рассчитанное только на Петербург. Кроме прочего оно должно защищать людей, которые согласны жить в помещениях, не соответствующих современным нормам, лишь бы оставаться в историческом центре. Но проблема «можно» и «нельзя»

относится не только к центру. Как показала панельная дискуссия «Город и вода. Архитектурный диалог Санкт-Петербурга и Роттердама», российские архитекторы серьезно ограничены и в работе с water-front. Хотя сюжет этот неисчерпаем, а люди всегда готовы платить за вид на воду. Многие идеи, связанные со строительством на набережных, с изменением береговой линии и т.п., для российских архитекторов остаются неосуществимыми.

Второй ключевой темой форума стало формирование «центров» на периферии — альтернативных по отношению к центру историческому.

«Петербургу необходимо новое «сердце». Это должна быть комфортная и всесторонне развитая зона, которая стала бы не просто спутником, а самобытной и полноценной частью города и отвлекла бы застройщиков от исторического центра», — сформулировал проблему президент Российской гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор ОАО «Российский аукционный дом» Андрей Степаненко.

Еще одна дискуссия была посвящена «умному городу» и «архитектуре и культуре экономического процветания». В ходе разговора Хан ван ден Борн, партнер архитектурного бюро KСАР, урбанист Кеес Донкерс и Микель Ридайк, сооснователь бюро Neutelings Riedijk Architects, поделились опытом трансформации существующего городского пространства в так называемый SMART-city. Выступали и отечественные девелоперы — представители компаний «Северо-Запад Инвест» и «СТАРТ Девелопмент», развивающие

НОВЫЙ КУРС

Охота на иностранцев

В составе Российской гильдии управляющих и девелоперов появился комитет по иностранным инвестициям и работе с инвесторами. С инициативой создать новую структуру выступили ООО «Портал Групп» и российское подразделение мировой сети NAI Global — NAI Bescar.

Комитет призван сформировать единое информационное пространство для тех, чьи деньги уже работают в России, для потенциальных инвесторов из-за рубежа и для компаний, которые входят в РГУД. Новая структура должна создать благоприятные условия для совместной работы и способствовать привлечению иностранных инвестиций в девелоперские проекты на территории РФ.

Программа-минимум — сотрудничество с отдельными компаниями, выходящими на наш рынок, максимум — работа с крупными организациями, объединяющими иностранцев. В том числе — через подготовку и проведение конференций, совещаний и семинаров по вопросам инвестиционной политики. То есть комитет займется тем же, что Гильдия делала до сих пор, но в постоянном режиме. Кроме того, его участники будут анализировать и обобщать факторы, сдерживающие приток иностранных инвестиций; обдумывать новые инструменты для их привлечения; обобщать успешный опыт тех членов РГУД, которым удалось найти партнеров на Западе и Востоке.

Наиболее амбициозным выглядит стремление участвовать в выработке основ государственной политики и предлагать изменения в законодательство, которое регулирует вопросы инвестиционной деятельности.

«Видимо, утратив надежду на то, что отечественные инвесторы сподобятся делать вложения на родине, ГУД пытается побудить иностранцев занять их нишу, — иронизирует Алексей Шаскольский, заместитель руководителя департамента оценки Института проблем предпринимательства. — Дело благодарное. Только при существующем инвестиционном климате заманить импортных туда, куда местные идти не рискуют, будет непросто. Это вам не зимнюю Олимпиаду в субтропиках разыгрывать!»

Тем не менее инициаторы убеждены, что желающих поправить по мере сил российский инвестиционный климат в профессиональном сообществе найдется достаточно.

«Мы сейчас собираем команду комитета, тех, кто заинтересован в сотрудничестве с иностранными компаниями. Когда структура будет утверждена, руководство намерено составить план работы, который соотнесет с международными выставками и графиком международного отдела Гильдии», — говорит Сергей Ореханов, генеральный директор ООО «Портал Групп».

«Инициатива, конечно, хороша, — комментирует Евгения Стрельцова, директор по связям с общественностью ООО «Управляющая компания «СТАРТ Девелопмент». — Мне кажется, были бы востребованы малые «тематические» формы. Например, приглашение иностранных предпринимателей и финансистов на шоу промышленных инвестиций, в котором сначала им покажут возможности региона в целом, а потом — отдельные проекты. Успеха можно достичь при грамотном подборе инвесторов и широком географическом охвате».

Гильдия приглашает своих членов принять участие в деятельности нового комитета. Предложения можно направлять по адресу rzn.63@mail.ru

Наталья АНДРОПОВА, Евгения ИВАНОВА



Городской музей Антверпена — выставочные пространства Михель Ридайк дополнил видами на старую гавань и центр.



«Зеленый» небоскреб Neutelings Riedijk Architects спроектирован для Парижа — парки возможны на любой высоте.

в окрестностях Петербурга проекты городов-спутников «Новый берег» и «Южный». Концепции оказались достаточно разными, чтобы диалог состоялся на равных. Голландцам оказалась чуждой российская склонность строить прогнозы на 20 лет вперед, безоговорочно в них верить и вкладывать миллиарды в строительство городов с «нуля».

Не меньше внимания привлекли «панели» «Культура и девелопмент: инвестиционная синергия» и «Политика городского полицентризма. Риски, возможности, роль государства и частного бизнеса».

Организаторы ожидают, что форум станет ежегодным местом встречи для урбанистов, девелоперов, архитекторов, планировщиков, представителей власти и академических структур.

Гильдия Управляющих и Девелоперов объединяя лидеров рынка недвижимости

PROESTATE EVENTS

ГУДИМ НА МИР

11-14 марта 2014

Франция, Канн

www.PROEstate.ru

+7 (495) 668-09-37

+7 (812) 640-60-70

Управление без тайн

В столице прошла вторая ежегодная конференция «Управление бизнес-центрами», организованная РГУД. Знаниями делились представители крупнейших компаний, работающих с недвижимостью. Мы публикуем выдержки из наиболее интересных выступлений участников.

Дмитрий ФИЛИН, директор отдела управления недвижимостью СВРЕ:

— Я бы хотел уточнить терминологию, которая используется на рынке: что такое facility management (FM) и property management (PM). Типичный перечень услуг PM: стратегическое планирование, сдача в аренду, финансовое управление, взаимодействие с арендаторами и управление арендными отношениями, юридическое сопровождение, риск-менеджмент и управление страхованием.

Лучший перевод для FM — управление инфраструктурой, которое включает в себя техническую эксплуатацию систем здания и оборудования, уборку, ресепшн, управление корпоративным транспортом, организацию рабочих мест, охраны, питания и пр.

Среди тенденций, которые мы видим на рынке, — расширение спектра услуг компаний. Например, фирмы начинали с уборки, а теперь занимаются технической эксплуатацией. Происходит укрупнение: большие предприятия поглощают небольших игроков. Еще одна тенденция, которая существует уже давно, — дефицит профессиональных кадров.

Мария ОНУЧИНА, директор департамента управления объектами NAI Besar:

— Каковы риски при передаче управления новой компании? Потеря темпов работы, истории объекта, документов по проекту, сопротивление сотрудников, дискомфорт арендаторов, необходимость выплатить компенсацию сокращаемому персоналу.

На самом деле всего этого можно избежать. Или хотя бы минимизировать потери. Собственнику необходимо вести свой архив документов. Сотрудников, работавших на объекте, после переобучения можно устроить в штат УК. Очень важно дать возможность новому управляющему до начала работ проанализировать ситуацию. Заранее необходимо получить график выхода на объект. И уже на начальном этапе сотрудничества нужно предусмотреть в договоре четкие условия выхода компании из контракта.

Плюсы сторонней УК: сформированный инвестиционный продукт, единая отчетность на объектах, стандарты управления, профессиональный персонал.

Передача на аутсорсинг FM-услуг дает возможность экономить на затратах, снизить стоимость штата, уменьшить риски владения недвижимостью.

Андрей ФИЛИППОВ, директор по маркетингу и продажам Cushman & Wakefield:

— Есть несколько причин для создания или сохранения собственной службы управления: желание полностью контролировать весь процесс, невысокий уровень объектов, непривлекательный для профессиональных УК, или наличие в здании нескольких собственников. Перейти к внешнему управлению сложно давно сложившимся предприятиям, для которых такое решение будет означать серьезные реформы: смену менеджмента, сокращение персонала и пр.

Основные причины передачи здания на аутсорсинг: высокое качество работы УК, существующих в конкурентной среде; снижение управленческих рисков; уменьшение операционных расходов при работе с подрядчиками, с которыми у УК за годы сотрудничества сложились особые отношения и особые расценки; сокращение затрат. Последнее особенно актуально для собственников с одним-тремя объектами, которым управляющая «надстройка» в пересчете на 1 кв.м обходится довольно дорого. Важный момент — отпадает необходимость заниматься непрофильным бизнесом.

Максим САМОЙЛЕНКО, партнер УК «Артэко»:

— В структуре расходов на управление бизнес-центром можно выделить эксплуатацию инженерных систем, уборку, охрану, дополнительные услуги (мелкие строительные работы, служба по работе с арендаторами, управление парковкой, ресепшн и пр.). За эксплуатацию инженерных систем отвечает главный инженер, в его компетенцию входит обслуживание лифтов, диспетчерская, аварийная службы и пр. Затраты на эту часть — порядка 30% от общего бюджета, по московским расценкам — 60–80 руб./кв.м в месяц. Бюджет на клининг — примерно 30%, или 40–50 руб./кв.м в месяц за внутренние помещения и 15–20 руб./кв.м — за прилегающую территорию.

На охрану приходится около 20% бюджета, круглосуточный пост в Москве обойдется в 120 000–150 000 руб. Сейчас есть тенденция создания собственных служб организации пропускного режима. В бизнес-центрах, как правило, этого достаточно, а если происходят какие-то экстренные ситуации, то с помощью аварийной кнопки вызывают ближайший наряд полиции. Бюджет на дополнительные услуги — еще около 10%.

Средняя стоимость обслуживания здания для Москвы, таким образом, составляет 2600 руб./кв.м в год.



Константин КОЗЛИТИН, руководитель отдела управления и эксплуатации Sawatzky Property Management:

— О сокращении расходов необходимо задумываться на протяжении всей жизни здания. На этапе проектирования закладываются основные концептуальные решения, которые позволят в будущем снизить затраты на обслуживание. Во время строительства этого можно добиться за счет оборудования и материалов. В период эксплуатации все корректировки будут носить лишь локальный характер, их чрезвычайно трудно внедрить и выполнить. Основные затраты на эксплуатацию состоят из расходов на обслуживание (в том числе на привлечение профессиональной УК), прямых затрат собственника (налоги, страхование и т.д.), коммунальных платежей и расходов на ремонт.

Есть несколько возможностей сократить затраты. Диспетчерский контроль позволяет существенно уменьшить штат технического персонала, снизить коммунальные платежи (оптимизировать потребление электричества и тепловой энергии). Подобный эффект дает и использование современного оборудования (в основном речь идет об энергосберегающих технологиях). Плюс организационные мероприятия. Например, можно внедрить руководство по отделочным работам для арендаторов, использовать эффективные способы обращения с отходами. Часть работ на объекте можно проводить в рамках гарантийных обязательств стройкомпаний и поставщиков. Оптимизировать тарифы на электроснабжение можно, сдав высоковольтное оборудование в аренду. Это позволит не тратиться на техническое обслуживание, перенести счетчики с высокой стороны на низкую, не выполнять ремонтные работы и дополнительно получать арендную плату. Существенной экономии можно достигнуть, централизованно закупая материалы и услуги УК.

Дмитрий ТАРАСОВ, коммерческий директор KR Properties:

— Один из трендов для зданий класса А, В и В+ в Москве — использование при расчетах ставки triple net. Понятие пришло из США, если перевести дословно — «трижды очищенная», то есть это ставка за вычетом затрат на страхование, содержание и налогов. Что можно и нужно брать дополнительно: коммунальные платежи, уборка, страхование помещений и гражданской ответственности. Отдельные опции: отопление, коммунальные платежи по общим системам здания, увеличение ставки для помещений с отделкой.

Ставка all-in, «все включено», характерна для бизнес-центров классов С или В-. Она включает все расходы на аренду, а в некоторых случаях — и на содержание.

Для комплексов категории А и В+ характерно использование ставки, номинированной в долларах, для уровня С — в рублях.

Игорь ЧУМАЧЕНКО, партнер, руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство» юридической фирмы VEGAS LEX:

— На рынок арендных отношений значительно повлияло постановление Пленума ВАС «Об отдельных вопросах практики применения правил ГК РФ о договоре аренды», принятое в январе этого года. Ключевые моменты этого документа: часть «вещи» (помещения, участка и т.п.) можно передать в аренду; для регистрации договора аренды такого объекта не нужен кадастровый паспорт; предметом аренды может быть «будущая вещь», на которую нет свидетельства о вводе в эксплуатацию и свидетельства о праве собственности; размер арендной платы может меняться по соглашению сторон чаще одного раза в год.

PROESTATE®

8-10 СЕНТЯБРЯ 2014
Москва, Россия

Международный инвестиционный
форум по недвижимости

ОРГАНИЗАТОРЫ:



Министерство
регионального развития
Российской Федерации



Ассоциация
управляющих
и девелоперов
объединяя лидеров
рынка недвижимости

PROESTATE®
EVENTS

Точка
притяжения

+7 (495) 668-09-37

WWW.PROESTATE.RU

+7 (812) 640-60-70



интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

Дэвид ДОМРЕС: «В американском бизнесе сейчас как никогда популярно слово «прозрачность»»

Мы продолжаем рассказывать об обучающей программе «СРМ — сертифицированный управляющий недвижимостью», которая разработана институтом IREM (Institute of Real Estate Management, Чикаго) и дает российским специалистам право работать на международном рынке. В 2010 году Гильдия начала сотрудничать с IREM, получив лицензию на проведение курсов в Петербурге. Подробнее о содержании курса и о специфике работы с российскими слушателями рассказывает преподаватель-инструктор IREM Дэвид Домрес.

— Как давно вы стали преподавать в России?

— В 2005 году. Первая группа была в Москве. Тогда у меня сложилось впечатление, что российский рынок управления недвижимостью вот-вот получит импульс к развитию. Люди начали интересоваться управлением, получать специальное образование в этой области, осваивать международный опыт.

В последние годы много русских инвесторов и управляющих приезжают в США, чтобы лучше изучить наш финансовый рынок. Многие пытаются связать российскую экономику с иностранным бизнесом, чтобы можно было проводить транзакции, делать инвестиции. Поэтому образование в области управления финансами, недвижимостью очень востребовано.

— Вы считаете, что американские подходы к управлению могут быть перенесены на рынки других стран?

— Российскому рынку недвижимости всего 20 лет, нашему — лет 200, но по европейским меркам он все еще считается очень молодым. И я полагаю, что финансовые модели, которые применяются в Америке, лучше воспринимаются в России и некоторых азиатских странах, чем где бы то ни было.

— В чем суть курса, который вы читаете российским слушателям?

— Студенты IREM должны научиться смотреть на объект с финансовой стороны, с эксплуатационной и с рыночной. Управление недвижимостью держится на этих трех аспектах, и, если слаб один из них, бизнес-конструкция перестает быть устойчивой.

Что касается рыночного анализа, я учу студентов анализировать предложения всех возможных конкурентов, чтобы установить правильную арендную плату и пр. В эксплуатационной составляющей я объясняю, по каким критериям строить обслуживание объекта, чтобы оно было выгодным. Например, как правильно рассчитать, стоит ли ремонтировать оборудование или лучше его заменить, потому что это окупится быстрее. Третья часть курса — финансовая. Я учу эффективно управлять недвижимостью — делать операционные расходы ниже, прибыль выше и т.д.

Наконец, есть курс этики, который, на мой взгляд, помогает сделать из хорошего управляющего — прекрасного. Мне нравится эта часть программы IREM, потому что честность в деловых отношениях важна независимо от того, в какой стране вы работаете.

Если бы я хотел начать бизнес в России, я бы начал с того, что позвонил одному из моих учеников, прошедших курс СРМ, и спросил совета. Потому что уверен: они финансово подготовлены, у них есть этические стандарты, они смогут грамотно ввести меня в курс дела.

— В России есть вещи, которые владельцы активов предпочитают не доверять сторонним управляющим. В том числе и из-за отсутствия четкого этического кодекса на рынке. Расскажите, что подразумевает кодекс IREM.

— Курс состоит из практических примеров, которые описывают конкретные ситуации. Студентам предлагается выбрать из двух моделей поведения этически верную.

Один из главных принципов заключается в признании того, что чужие деньги — это всегда чужие деньги. О них надо заботиться, хранить их, как свои, понимая в то же время, что когда-то придется их отдать. В американском бизнесе сейчас как никогда популярно слово «прозрачность».

Мы учим, что, если подписан контракт, как бы ни складывались затем обстоятельства, надо действовать в рамках этого документа. Отклонение от него считается неэтичным поведением, даже если делается из благих побуждений.

В ситуации, когда в стране нет профессиональных стандартов и деятельность управляющего не является лицензируемой, статус СРМ — безусловное конкурентное преимущество, потому что IREM — известная организация, и у нее стандарты есть. Те, кто заканчивает курс, получают индивидуальное членство в IREM. Управляющая компания тоже может быть аккредитована институтом. Для этого есть списки минимальных стандартов, которыми компания обязуется руководствоваться при управлении объектами. Для владельцев зданий это весьма убедительно.

— Часто ли российские слушатели задают вопросы, на которые вам, как человеку незнакомому с местной практикой, трудно ответить?

— Часто. В этих случаях я могу сказать, как поступил бы, будучи СРМ и имея 32-летний опыт управления недвижимостью. Я даю инструменты, подсказки, с помощью которых они могут попробовать разрешить специфичную российскую ситуацию. С моими учениками я общаюсь по конкретным финансовым вопросам. Они показывают мне цифры и спрашивают, как добиться экономической эффективности в тех или иных условиях. Я помогаю сделать расчеты.

Курс СРМ — это не заучивание правил. Обучение — это не только чтение лекций, но и обмен мыслями и знаниями. Наше общение продолжается по Интернету, уже не в рамках занятий.

У российских студентов хороший фундамент, и они готовы учиться. Они рассказывают, какие бы перед ними открылись возможности, будь у них больше инструментов.

— Вы ощущаете, что им приходится работать на рынке, где уровень рисков гораздо выше, чем на американском?

— Рисков действительно много. Не всегда легко соотносить их с рисками на американском рынке, где все-таки есть правила игры. Там риски более прогнозируемые, их легче рассчитать для каждого типа объектов. Вообще, Америка, Европа и Россия — это совершенно разные рынки. Высокий уровень рисков и отсутствие каких-либо гарантий приводит к тому, что Россию редко рассматривают в качестве места для инвестиций. Даже тогда, когда экономическая конъюнктура в Америке и Европе далека от идеальной и инвестор ищет, куда бы ему уйти.

— Вам приходилось бывать в зданиях, которыми управляют ваши российские студенты?

— Нет, и я очень хочу, чтобы кто-нибудь меня пригласил. В других странах, например в Южной Корее, я был у своих учеников — в офисном здании, внутри которого находилось гольф-поле. Управление офисами требовало совершенно иных решений, нежели управление рекреационными помещениями. И мне очень понравилось, как они это делали.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

Александр ШАРАПОВ, президент ГК NAI Bescar

— Степень СРМ, на мой взгляд, крайне важна для управляющих компаний. Я бы рекомендовал получить ее всем «топам» и управляющему составу, чтобы они могли передавать полученные знания остальным сотрудникам. Это важно как при продаже услуг, так и при обсуждении целей работы, стратегии управляющей компании.

Степень СРМ получают по итогам прохождения четырех курсов в институте IREM и написания бизнес-плана без всякой опоры на теоретический материал. Этот курс помогает структурировать всю информацию и грамотно пользоваться ею на практике. Однако более эффективным обучение становится, если у слушателя уже есть опыт работы. Рынок управления недвижимостью у нас только зарождается. Поэтому на данном этапе правильно изучать иностранную практику, применяя ее в российских реалиях.

Николай ВЕЧЕР, генеральный директор GVA Sawyer в Петербурге:

— Сейчас в России идут активные попытки создать собственные профстандарты. Есть идеи использовать международные наработки. Многие из них сводятся к этике, то есть описывают, КАК должен вести

себя участник рынка по отношению к другим. Это важно, но еще важнее для нас сейчас вопрос о том, ЧТО нужно делать, какой должна быть технология управленческих действий, чтобы привести к запланированному результату. Курс СРМ как раз из разряда таких.

Востребованность СРМ у нас пока невелика, потому что эта профессиональная степень рассчитана на свободный рынок, который в сфере управления недвижимостью развит в России крайне слабо. Собственники предпочитают управлять самостоятельно, им важнее всего не потерять контроль над денежным потоком, который генерирует объект. Вопрос эффективности при таком способе управления стоит далеко не на первом месте. Поэтому собственники не готовы платить больше высокопрофессиональным специалистам.

В 1999–2000 гг. я прошел профессиональную переподготовку в Политехе у профессора Евгения Озерова по программе «Экономика и менеджмент недвижимости». Он был создан на основе курса IREM. Могу сказать, что американский опыт для нас применим вполне, но с несколькими оговорками. Во-первых, налогообложение и налоговое планирование у нас совершенно разные. Во-вторых, уровень прозрачности российского рынка несоизмеримо ниже.

Закрывать вакансии просто на hh.ru

hh.ru
HeadHunter

Более 14 000 000 посетителей в месяц*
Более 340 000 проверенных работодателей
Более 300 000 открытых вакансий
Более 440 000 приглашений в неделю

*По данным LiveInternet за октябрь 2013



реклама

Компания **ROSS Group** подписала эксклюзивный договор на брокеридж строящегося ТРЦ «Праздничный» в Барнауле. Ввод комплекса в эксплуатацию намечен на четвертый квартал 2014 года.

ЧТО: ROSS Group — управляющая компания полного цикла. Генеральный директор — Олег Рыжов (на фото). Web: www.gossgroup.ru

где: Иркутск, Иваново, Красноярск, Москва, Мытищи, Новокузнецк, Пенза, Новосибирск, Кемерово, Сургут, Альметьевск, Московская область, Казань, Краснодар, Тольятти, Воронеж, Омск, Орск, Белгород, Барнаул, Якутск, Улан-Удэ, Южно-Сахалинск и другие города России.

когда: История компании начинается с 2000 года, с проекта «Торговый квартал на Свободном» в Красноярске.

зачем: ROSS Group предоставляет полный комплекс услуг по созданию и управлению объектами коммерческой недвижимости: выбор участка под застройку, маркетинговые исследования, разработка концепции, сдача площадей в аренду, строительный консалтинг, управление действующим объектом. В портфеле консалтингового подразделения компании за время работы — более 150 концепций торгово-развлекательных центров в различных регионах.



В чем «фишка»? Комплексное управление коммерческой недвижимостью — основная стратегия холдинга.

В конце 2008 года ROSS Group вывела на рынок новое предложение — услугу антикризисного управления. В него входят: сохранение пула арендаторов, их ротация, обеспечение возврата дебиторской задолженности, аудит операционных расходов, оптимизация затрат на содержание объекта, внедрение сберегающих технологий, программы повышения лояльности арендаторов и посетителей, а также увеличения продаж, извлечения дополнительной доходности.



ТРЦ «Галактика» в Краснодаре.

Управляющая компания **NAI Bescar** объявила тендер на создание проекта и подбор арендатора для помещения в креативном пространстве «Ткачи» (Петербург, наб. Обводного канала, 60).

ЧТО: NAI Bescar — российское подразделение мировой сети NAI Global, лидера мирового рынка коммерческой недвижимости. Число сотрудников — более 2000 человек, президент компании — Александр Шарапов (на фото). Web: www.naibecar.com

где: 350 офисов в 55 странах мира. Фронт-офисы в Москве и Петербурге, а также представительства в 19 городах России.

когда: Партнерская сеть NAI основана в 1978 году, Bescar Realty Group создана в 1992-м. В 2009 году компания Bescar вошла в партнерскую сеть под брендом NAI Bescar.

зачем: За 21 год деятельности на российском рынке компания NAI Bescar приобрела опыт работы с объектами любой сложности и функционального назначения во всех сегментах рынка недвижимости. Фирма также реализует собственные девелоперские проекты. Специалисты группы компаний продали более 10000 объектов недвижимости, свыше 15000 объектов сдано в аренду, выполнено более 1300 консалтинговых работ. На сегодня в управлении NAI Bescar — более 2 млн кв.м площадей по всей России.



В чем «фишка»? Используя знание местного рынка, а также технологии и ресурсы Всемирной сети, NAI Bescar предоставляет клиентам всю линейку услуг на рынке недвижимости по единым международным стандартам. Интегрированность в работу NAI Global дает возможность привлекать для каждого проекта лучших специалистов со всего мира. Гибкость системы NAI позволяет быстро находить эффективные и профессиональные решения.



Комплекс апартментов Vertical на Московском проспекте в Петербурге.

Группа компаний «Портал Групп» выиграла закрытый тендер на строительство продовольственного дискаунтера в Туле. Работы на объекте начнутся до конца года (подробности — на стр. 3).

ЧТО: ГК «Портал Групп» — консорциум российских и иностранных строительных, девелоперских и инвестиционных компаний. Партнер ГК, председатель Экспертного совета по промышленному девелопменту и инфраструктуре Российской гильдии управляющих и девелоперов Сергей Ореханов (на фото). Web: www.portalgroup.ru

где: Проекты более чем в 12 странах. В России работает в Москве, Петербурге, Рязани, Челябинске, Екатеринбурге, Самаре, Уфе и других городах.

когда: В России — с 1993 года.

зачем: Основная специализация в РФ — привлечение инвестиций, девелопмент и строительство региональных и федеральных объектов. Работает с иностранными инвесторами по различным проектам на рынке недвижимости, в том числе инфраструктурным, на территории России и стран СНГ. Активно сотрудничает с некоммерческими и государственными организациями.



В чем «фишка»? «Портал Групп» обладает стабильным материальным положением и сотрудничает с различными финансовыми институтами. Активный член Российской Гильдии управляющих и девелоперов: инициатор создания Экспертного совета по промышленному девелопменту и инфраструктуре, Комитета по иностранным инвестициям и работе с инвесторами. Совместно с Экспертным советом компания запустила «Федеральную базу инвестиционных площадок», которая призвана объединить игроков рынка недвижимости и представителей регионов для создания сервиса по подбору участков промышленного назначения и оказанию консалтинговых услуг.



Шатурская ГРЭС.

Фирма **VEGAS LEX** в консорциуме с Первой инфраструктурной компанией InfraOne и НП «ГЛОНАСС» заключили контракт на проект внедрения системы взимания платы с большегрузного транспорта в Московской области.

ЧТО: Юридическая фирма VEGAS LEX, число сотрудников — более 100 человек. Управляющий партнер — Александр Ситников (на фото). Web: www.vegaslex.ru

где: Центральный офис расположен в Москве. Офисы в России: Волгоград, Краснодар.

когда: Фирма основана в 1995 году.

зачем: VEGAS LEX — одна из ведущих российских юридических фирм, предоставляющая широкий спектр правовых услуг. Эксперт в сфере антимонопольного регулирования, энергетики, государственно-частного партнерства и инфраструктуры, недвижимости и строительства, земельных вопросов, разрешения судебных споров в различных отраслях бизнеса, корпоративного и налогового права, фармацевтики, автомобильной отрасли, противодействия корпоративному мошенничеству и пр. Сотрудничает с органами государственной власти, крупными профессиональными ассоциациями, общественными объединениями. Участвовала в создании модели развития Московского авиационного узла, разработке инвестиционной модели первой в России высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва — Казань, создании системы взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения (проект «12-тонников»), проекте модернизации морского порта Тамань, совместном с Российским союзом промышленников и предпринимателей Всероссийском исследовании по выявлению проблем противодействия корпоративному мошенничеству в российских компаниях и др.



В чем «фишка»? В деловой среде VEGAS LEX известна как компания, которая справляется с самыми трудными юридическими задачами. Согласно рейтингам «Право.Ru-300» и «Секрет Фирмы» («Коммерсантъ») 2013 года VEGAS LEX входит в пятерку лучших российских юридических фирм; Best Lawyers 2013 рекомендовал юристов компании в различных отраслях права; номинант премий Chambers Europe 2013, The Legal 500 Europe, Middle East&Africa-2013, European Legal Experts 2013, International Financial Law Review 2013.

В НОМЕРЕ:

| | |
|-------------------------------------|----|
| Спрос на Сибирь..... | 12 |
| Подмосковный дебют..... | 12 |
| Солнечная система..... | 13 |
| Гора с видом на фонтаны..... | 13 |
| Монопольное хозяйство..... | 14 |
| Интервью с Владимиром Кривошея..... | 15 |

госконтракт

Евгения ИВАНОВА

Северный погряг

Российский аукционный дом выиграл конкурс на право организации аукционов по приватизации имущества Ханты-Мансийского автономного округа — Югры. Договор заключен на два года.

ПО УСЛОВИЯМ контракта РАД будет проводить торги по всем объектам из программы приватизации 2014-го и 2015 годов, стартовая стоимость которых — не менее 200 млн руб. По словам Анжелики Имановой, начальника департамента по приватизации, в список могут попасть ОАО «Ханты-Мансийская аптека», ГУП «Северавтодор», об-

служивающее всю дорожную сеть региона, ОАО «Птицефабрика «Челябинская», Нижневартковский научно-исследовательский и проектный институт нефтяной промышленности (НИПИнефть) и пр.

О продаже некоторых активов из перечня говорят уже давно, например, о реализации НИПИнефть речь заходила еще в 2011-м. При-

мечательно, что институт стал собственностью региона менее десяти лет назад. В 2004-м ХМАО приобрел его контрольный пакет акций у ТНК-ВР, а через некоторое время выкупил целиком. Признание НИПИ во многом получил за счет проектов обустройства вновь вводимых и реконструкции существующих нефтяных месторождений, разработанных для заказчиков из своего региона, Сахалина и Ямала.

Челябинскую птицефабрику регион пытается продать последние несколько лет, однако желающих пока нет.

Недвижимости в перечне активов нет, так как стартовая стоимость

объектов, заявленных в программе, не дотягивает до 200 млн руб. Их реализацией займется казенный Центр организации торгов.

Отметим, что программу приватизации на 2014–2016 годы правительство ХМАО утвердило в сентябре этого года. В планах на 2014-й — реализация более сотни объектов.

Это третий конкурс по продаже имущества ХМАО, выигранный РАД. В рамках первых двух компания реализовала разного добра примерно на 13 млрд руб., в том числе ОАО «Ханты-Мансийский банк» и ОАО «Птицефабрика «Нижневартовская».

госзаказ

Электронный госзаказ

Весной следующего года Минэкономразвития проведет тендер. С его победителем подпишут контракт о создании Единой информационной системы в сфере закупок (ЕИС). Техническое задание к конкурсу готовит Высшая школа экономики (ВШЭ).

Создание ЕИС предусмотрено 44-ФЗ «О контрактной системе...», который вступит в силу с 1 января 2014 года. Она сменит существующий сегодня портал госзакупок zakupki.gov.ru. Новая база будет гораздо более полной. Сейчас заказчики размещают в Сети только документы для обсуждения тендеров начальной стоимостью выше 1 млрд руб., данные о конкурсе в момент его объявления и публикуют итоги.

В ЕИС появятся планы закупок и отчеты об исполнении договоров. Кроме того, предусмотрено создание реестра контрактов, жалоб и банковских гарантий, списка недобросовестных поставщиков и форм типовых контрактов и пр. Вся эта информация будет выложена для общего пользования. Отдельно оговорена подготовка удобной поисковой системы (сегодня найти нужный контракт на сайте госзакупок даже по четко сформулированному запросу — непросто).

Конкурс на разработку концепции и технического задания для новой площадки выиграла ВШЭ, предложив 6,9 млн руб. (стартовая цена — 37 млн руб.). В тендере также участвовали компании «ЛАНИТ», «Контрактные системы», «ИБС Экспертиза», «НОРБИТ», Inline Technologies, «Энвижн Групп» и «Армада Центр».

ВШЭ работает вместе со специалистами Минэкономразвития, Минфина и Федерального казначейства. Свои предложения разработчики представят в начале наступающего года и передадут их на утверждение правительства. Если проблем с согласованием не возникнет, то конкурс на создание ЕИС объявят в марте-апреле.

Сергей Икрянников, начальник отдела формирования единых информационных систем Минэкономразвития, в начале декабря заявил, что поэтапное введение новой системы начнется в 2016 году (прежде речь шла о старте в 2015-м).

анонс

Наталья АНДРОПОВА

Право на спорт

Российский аукционный дом выставил на продажу 100% акций общества, которое владеет недостроенным спортивным комплексом в Приморском районе Петербурга. Начальная цена актива — 35 млн руб.

ОБЩЕСТВО с ограниченной ответственностью «Корт» обладает правом долгосрочной аренды (до 14 октября 2059 года) участка 2873 кв.м, расположенного на Байконурской ул. (юго-западнее пересечения с пр. Королева). Надел предназначен для размещения объектов физкультуры и спорта и предоставлен обществу для строительства спорткомплекса.

Компания является собственником незавершенного здания, стоящего на участке (Байконурская ул., 22, лит. А). Согласно проекту общая площадь комплекса составит 6233 кв.м. Отопливаемые помещения занимают 5499 кв.м. В здании также предусмотрена неотопливаемая заглубленная стоянка на 24 автомобиля размером 724 кв.м.

Проект подразумевает создание водной

зоны с тремя чашами бассейнов: для спортивно-оздоровительного плавания, для занятий аквааэробикой и для обучения плаванию. Здесь также должны появиться зал для игровых видов спорта, тренажерные, спортивные и физкультурно-оздоровительные залы, салон красоты и солярий, фитнес-бар, помещения для детских занятий. Предусмотрены административно-офисные помещения.

Степень готовности здания — 70%. Его конструктивные особенности: каркас из колонн и перекрытий из монолитного железобетона, наружные стены — из пенобетонных блоков с минераловатным утеплителем и вентилируемым фасадом. К настоящему времени готовы фундамент, а также стены и колонны цокольного этажа. Получены и частично выполнены технические условия «Ленэнерго», «Водоканала», ГУП «ТЭК» на подключение к инженерным сетям. У ООО «Корт», акции которого выставлены на продажу, есть разрешение на строительство.

Объект находится в жилом массиве Приморского района. Физкультурно-оздоровительных комплексов здесь недостаточно, это признают даже власти. Всего два спорткомплекса со стадионами («Спартак» и «Приморец»), два спортклуба, один теннисный корт. Фитнес-центров,



клубов и танцевальных студий — 43, в основном они сосредоточены вокруг станций метро «Старая Деревня», «Пионерская», «Комендантский проспект».

Тем не менее, отмечают специалисты РАД, если новый собственник не захочет развивать на Байконурской спортивную функцию, характеристики объекта позволяют перепрофилировать его под торгово-развлекательный комплекс.

prime location

Евгения ИВАНОВА

Дом у Ратуши

На продажу выставлено здание с участком на 10-й Советской ул., 8, лит. А в Петербурге. Объект находится рядом с комплексом «Невская Ратуша», часть которого в ближайшее время займут городские чиновники.

ПЛОЩАДЬ ЗДАНИЯ — около 500 кв.м, участка — примерно 1600 «квадратов». Собственник просит за них 115 млн руб.

В советское время здесь располагался детский сад № 35 Смольнинского района. Сейчас он закрыт, здание давно пустует и постепенно разрушается. Исторической ценности дом не представляет, это типовое двухэтажное сооружение, которое можно снести.

Объект располагается в зоне средне- и много-



этажных многоквартирных жилых домов, объектов общественно-деловой застройки. В 2010 году КГА выдал градплан на участок, по которому здесь можно построить шестиэтажное здание площадью около 5400 кв.м с паркингом на 24 ма-

шины (площадь квартир — 2865 кв.м). Таким образом, нагрузка на метр возводимой площади составит около 40000 руб. По оценке собственника, локация позволяет позиционировать будущий объект в бизнес-классе.

Несколько лет назад владелец, имя которого не разглашается, получил техусловия на подключение к сетям, однако срок их действия уже истек.

Выставленный на реализацию участок находится недалеко от квартала «Невская Ратуша», что, по мнению экспертов Российского аукционного дома, существенно повышает его привлекательность. Первые корпуса общественно-делового комплекса, в который должны перебраться комитеты и ведомства Смольного, уже введены в эксплуатацию. Полностью его сдадут в 2016-м.

Неподалеку есть детские сады, школы, фитнес-клуб и предприятия общественного питания. Примерно в двух километрах — станции метро «Чернышевская» и «Площадь Восстания».

Евгения ИВАНОВА

вопрос-ответ

Эскроликбез



Мы продолжаем публиковать вопросы, связанные с работой эскроу-службы ОАО «Российский аукционный дом». Ее руководитель Татьяна Гирфанова рассказывает о специфике совершения сделок по объектам, зарегистрированным на несовершеннолетних граждан.

Вопрос. Хочу продать квартиру, треть доли в которой записана на пятилетнюю дочь. Какие существуют ограничения по продаже недвижимости, собственниками/сособственниками которой являются несовершеннолетние дети?

Наталья Костюгова

Ответ. Ребенок может стать собственником/сособственником жилья в нескольких случаях: при приватизации площади, на которой он зарегистрирован, при покупке объекта или его доли на ребенка, наследовании, получении недвижимости в дар. Процедура оформления прав на детей простая, их интересы по сделке представляют родители (опекуны). Продать недвижимость, находящуюся в собственности несовершеннолетнего, гораздо сложнее. Любые действия с такими объектами подконтрольны органам опеки и попечительства. Невозможно реализовать собственность ребенка, не предоставив ему аналогичную или большую долю в праве собственности на другое жилье. Инспектор оценивает, насколько улучшатся условия его жизни при совершении сделки. Неудобства возникают для продавцов альтернативного варианта жилья, которые лично или через доверенное лицо должны представить свои документы в органы опеки и письменно подтвердить свою готовность продать объект данным людям. Органы опеки требуют согласия на сделку обоих родителей. Согласие обоих родителей понадобится и при прописке-выписке с одного адреса на другой.

Трудности возникают, когда с использованием средств от продажи «детской» собственности в жилье со вторичного рынка покупают квартиру в строящемся доме. В этом случае требуется высокая степень готовности объекта как гарантия минимизации рисков. В органы опеки представляют документы по дому, справки о степени его готовности и договор долевого участия, по которому ребенку выделяется доля. Ее размер необходимо обсудить с инспектором до заключения договора со строительной фирмой.

Сложно проходят сделки, когда детей увозят из города в область. Инспектор может потребовать справку об инфраструктуре поселка: наличии детсадов, школ, поликлиник и т. д. Если его что-то не устроит, то бесполезно будет доказывать, что вы выезжаете из комнаты в отдельное жилье, что ребенку нужен свежий воздух, — получите отказ. Нужно обзавестись дополнительными справками, например о материальном положении, о состоянии здоровья, о предоставлении работы родителям на новом месте и т. д. Органы опеки подходят индивидуально к каждому вопросу и могут пойти на компромисс, если будут уверены, что сделка совершается во благо ребенка.

Не приобретайте новую собственность на ребенка, пока не получено разрешение органов опеки на продажу принадлежащего ему жилья. Иначе получится так, что на момент обращения в органы опеки несовершеннолетнему фактически будут принадлежать два объекта, и, продавая один из них, вы должны приобрести аналогичную площадь взамен.

До принятия нового ЖК РФ разрешение органов опеки на продажу объекта требовалось, даже если ребенок был только прописан в продаваемом помещении. С 01.01.2006 этого не нужно. Исключения составляют случаи, когда дети на момент приватизации были прописаны в квартире, но в число собственников не включены. Такая ситуация была возможна с 1991 по 1994 год. Достигнув совершеннолетия, они имеют право подать в суд с требованием признания приватизации недействительной и включения их в число собственников. Для продажи таких квартир необходимо разрешение органов опеки и попечительства. Граждане, чьи права были нарушены, представляют нотариально заверенные заявления, что им известно о нарушении их прав при приватизации, но они не имеют никаких материальных претензий, связанных с этим, и согласны с продажей квартиры. Эти заявления застрахуют добросовестных покупателей жилья от возможных судебных споров.

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

Подготовила Евгения ИВАНОВА

приватизация

Наталья АНДРОПОВА

Спрос на Сибирь

На торгах Российского аукционного дома реализован блокирующий пакет акций ОАО «Иртышское пароходство». Пакет продавался в рамках программы приватизации государственного имущества на 2013 год. Сумма сделки в 1,34 раза превысила начальную цену, достигнув 130 млн руб.

НА ПАКЕТ в размере 25,5% от уставного капитала компании претендовали пять участников.

Зарегистрированное в Омске Иртышское пароходство считается крупнейшим предприятием водного транспорта в Сибири. Оно осуществляет перевозку грузов и пассажиров от границ Казахстана до Северного Ледовитого океана. Располагает флотом для транспортировки нефти и нефтепродуктов суммарной мощностью более 100 000 тонн, состоящим из сухогрузов, танкеров, буксиров и пяти пассажирских судов.

Судами типа «река-море» компания перевозит значительные объемы сырой нефти и различных видов топлива на Западное побережье полуострова Ямал (Харасавэй), в устьевые порты Енисея, Дудинки, Игарки, на острова Белый, Велькицкого, Диксон. Планирует развивать доставку грузов в районы Крайнего Севера.

Пароходство владеет собственной производственной базой — Омским судоремонтно-судостроительным заводом, участками земли общей площадью более 33,3 га, в том числе — в Центральном административном округе Омска, административными зданиями и складами.

Начальная цена пакета составляла 97 млн руб. В ходе английского аукциона с шагом на повышение 3 млн руб. участники сделали 12 шагов. В результате блокирующий пакет перешел в руки ООО «Обь-Иртышская Логистическая Компания».

Еще одни торги по пакетам акций, принадлежащим Федерации, состоялись на прошлой неделе. С молотка ушли 40,8% ОАО «Аэропорт Курган». Цена продажи — 31,1 млн руб. Победитель аукциона — ООО «Аэрофюзл Групп».

«Мы довольны итогами торгов, —

отметил генеральный директор ОАО «Российский аукционный дом» Андрей Степаненко. — Скоро год, как мы реализуем госпакеты акций федеральных предприятий, и несмотря на то что переданные нам активы нельзя назвать высоколиквидными (среди них нет ни одного контрольного пакета), результаты положительные. Общий итог всех сделок по федеральной приватизации — 1,9 млрд рублей. Средний коэффициент превышения цены продажи над начальной — 1,2».

Напомним, в 2013-м РАД успел реализовать пакеты акций тринадцати предприятий, ранее принадлежавшие государству. Среди них ОАО «НИПИИ «Ленметрогипротранс», ОАО «Колымская судоходная компания», ОАО «Сибирский научно-исследовательский и проектный институт цветной металлургии», ОАО «Ульяновский автомобильный завод», ОАО «Сахалинское морское пароходство», мукомольное открытое акционерное общество «Авангард» и др.

Следующие торги назначены на 30 января 2014-го — на аукцион выставлены 25,5% акций ОАО «Фирма «Энергозащита» за 187 млн руб.

Один из самых интересных активов из программы приватизации может быть реализован 11 февраля. Это 38% акций одного из крупнейших проектных институтов России — ОАО «Сибирский горный институт по проектированию шахт, разрезов и обогатительных фабрик» («Сибгипрошахт»). Стартовая стоимость пакета — 102 млн рублей.

Институт с 1929 года занимается не только проектированием шахт и угольных разрезов, но и реконструкцией и ликвидацией горнодобывающих предприятий в качестве проектировщика и генерального подрядчика. За последние

10 лет коллектив выполнил проекты шахт «Томская», «Денисовская» и «Инаглинская», разрезов «Бачатский», «Нерюн-гринский», подготовил проект строительства обогатительной фабрики «Листвянская-2». В 2013 году институт разработал корректировку транспортной части Ургунского участка разреза «Горловский» для ЗАО «Сибирский Антрацит», а также корректировку горно-транспортной части разреза «Ирбейский» для ОАО «Красноярскрайуголь».

Заказчиками проектной документации являются также ОАО «Мечел», ОАО «ОУК «Южубассуголь» (холдинг ЕВРАЗ), ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (Уральская горно-металлургическая компания). В августе 2013-го ОАО «Сибгипрошахт» заключило договор с китайскими компаниями China Shenhua Overseas Development & Investment Co и Shengyang Beijing Huayu Engineering Co на разработку предварительного технико-экономического обоснования для строительства двух угольных месторождений на границе России и Китая.

«История института, результаты деятельности и финансовое положение говорят о нем как о бизнесе с высокой степенью инвестиционной привлекательности, — считает г-н Степаненко. — Компания широко известна в сфере горнодобывающей промышленности и имеет долгосрочные партнерские отношения с ведущими предприятиями в этой области. Пакет в размере 38% акций позволяет получать отчетность общества и участвовать в управлении компанией. Я уверен, что интерес к активу проявят не только действующие акционеры, но и независимые инвесторы».

Заявки на участие в аукционе принимаются до 15 января.

продано!

Евгения ИВАНОВА

Подмосковный дебют

Прошли первые в этом году торги по продаже имущества Московской области в рамках программы приватизации. С молотка ушли акции ОАО «Карьероуправление-1 «Мосавтодор».



НА АУКЦИОН был выставлен пакет из 26% акций общества. На участие в торгах поступили две заявки: от ООО

«Орбита-Авто» и ЗАО «Новые технологии». Победила московская компания «Орбита-Авто», предложившая

за лот 31,815 млн руб. при начальной цене 31,5 млн.

Карьероуправление зарегистрировано в городе Химки. Основное направление деятельности — сдача в аренду собственных производственных мощностей в Карелии.

Организатором торгов по продаже имущества Московской области выступил Российский аукционный дом, выигравший конкурсный отбор, проводимый Минмособлимуществом. В течение пяти лет компания будет проводить аукционы, реализуя пакеты акций, доли в УК, объекты недвижимости и участки, принадлежащие региону.

Ближайшие торги назначены на 23 декабря. Инвесторам предлагают два здания в Москве, на ул. Большая Ордынка, 55/3, стр. 1 и 2 (на фото), рядом со станциями метро «Серпуховская» и «Добрынинская». Это двухэтажные флигели на первой линии и во дворе: фасадный — кирпичный, дворовый — бревенчатый. Они не являются объектами культурного наследия. Участок под зданиями площадью 1400 кв.м оформлен в аренду до 2046 года. Стартовая цена — 81,8 млн руб.

На 30 декабря назначены торги по наделу площадью 2600 кв.м со складом в городе Электрогорске. Стартовая цена — 4,15 млн руб.

подробности

Наталья АНДРОПОВА

Гора с видом на фонтаны

Российский аукционный дом выставил на продажу почти 16 га под многоквартирную жилую застройку вблизи Петергофа.

УЧАСТОК ПЛОЩАДЬЮ 158 697 кв.м продается за 250 млн руб. Его точный адрес: Ленинградская область, Ломоносовский район, дер. Низино, ул. Центральная, 1 Б. Надел находится на Троицкой горе — высшей точке Бабигонских высот, тянущихся на восток к деревням Сашино, Костино, Санино, Князево. С вершины открывается вид на Финский залив, Старый Петергоф, Кронштадт. Берег Финского залива — в 4,5 км.

Совсем рядом — административная граница Петербурга. Из Низино легко добраться не только до разных районов города, но и в любую точку Ленинградской области. В непосредственной близости к участку проходят Гостилицкое, Санкт-Петербургское шоссе и КАД. Аэропорт Пулково находится в 40 км от Троицкой горы. До железнодорожной станции Старый Петергоф при желании можно дойти пешком — она в 2,5 км.

Территория относится к землям поселений и предназначена под малоэтажную многоквартирную застройку. В Низинском сельском поселении есть действующий Генеральный план и Правила землепользования и застройки.

Технические условия на подключение к инженерным сетям были получены

в 2008 году и уже не действуют. Тем не менее, по информации собственника, электроснабжение объекта может идти от новой подстанции ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети». Можно также получить воду с повысительной насосной станции (ООО «Ленинградский областной водоканал»), а стоки отвести в канализационные очистные сооружения, расположенные в районе Порзолово. Кроме того, до 2015 года город планирует построить в Петергофе канализационные очистные сооружения и реконструировать водоводы, в том числе — от водопроводной станции Корчино (Пушкин) до Ломоносова. Газоснабжение может осуществляться от газопровода высокого давления ООО «Санкт-Петербург Трансгаз Газпром» Петербург—Кронштадт.

«Площадь, местоположение и форма участка позволяют реализовать высококлассный проект комплексного освоения территории, — говорят специалисты Российского аукционного дома. — Сейчас участки в Ленинградской области около городских границ становятся особенно привлекательными. Кроме того, область предлагает девелоперам понятную схему реализации проектов».

По крайней мере, с качеством воздуха и местами для прогулок у новоселов точно не будет проблем. К северу от участка расположены садово-парковые ансамбли Петергофа: Английский и Луговой парки, Александрия и Сергиевка, Нижний парк. Петергоф находится настолько близко, что жители Низино могут пользоваться всей городской инфраструктурой. Добраться до магазинов, медицинских учреждений, аптек, школ, детских садов и спортивных клубов на автомобиле можно за 5–10 минут.

Девелоперы уже успели оценить все преимущества этих мест. Восточнее компания ТД «Олимп» строит микрорайон «Троицкая гора», который разместится на 30 га на границе с Петергофом. Первая очередь должна быть введена во втором квартале 2015 года. Полностью проект реализуют до конца 2017-го. В микрорайоне будут свой парк, зона отдыха с беговыми и велосипедными дорожками, школа и два детских сада.

К северо-востоку на 2,5 га Санкт-Петербургский государственный университет строит 7–12-этажный жилой массив на 406 квартир. На юго-востоке территорию площадью более 100 га осваивают под малоэтажные жилые комплексы «Петергоф-сити» и «Бельведер I и II». На участке вдоль Гостилицкого шоссе планируется продуктовый гипермаркет.

доходное место

Евгения ИВАНОВА

Солнечная система

На этой неделе на электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru пройдут торги по продаже четырехзвездочного офисно-гостиничного комплекса «Солнце» на Байкальской ул., 295 Б в Иркутске.

ПЯТИЭТАЖНЫЙ МФК находится рядом с Байкальским трактом и выставочным комплексом «Сибэкспоцентр», недалеко от аэропорта. Имущественный комплекс включает два участка общей площадью почти 2 га, основное здание размером около 12 600 кв.м, два деревянных коттеджа на 143 метра каждый и инженерные объекты. Здание построено в 1999 году и перестроено в 2010-м.

Гостиница занимает примерно 2500 кв.м — это 50 номеров от 25 до 140 кв.м. Тарифы на проживание — от 3500 до 6000 руб./сутки. В отеле работают два ресторана («Солнце» на 140 мест и «Ария» на 80 мест), бар «Иркутчино», собственная кондитерская и летняя веранда на 200

«квадратов». Есть две парковки на 233 машины.

Около 7000 кв.м используется под офисные цели. Главный арендатор — крупнейшая в регионе нефтедобывающая компания «Верхнекамнефтегаз». В списке клиентов также значатся «Каргасокдорстрой», Предприятие буровых работ, Региональное Агентство Воздушных Сообщений.

Актуальная арендная ставка составляет 1000 руб. за кв.м в месяц с учетом коммунальных платежей и уборки.

Начальная цена лота — 432,6 млн руб.

Торги проводятся по поручению конкурсного управляющего в рамках процедуры банкротства ЗАО «Санкоммерс»,

которому принадлежит комплекс.

В 2007 году компания поменяла собственника, кредит в размере 540 млн руб. на покупку был выдан Номос-банком под залог 100% акций общества и его недвижимости. После реструктуризации и начисления пеней долг вырос до 700 млн руб. В июле 2011-го Арбитражный суд Москвы вынес решение взыскать с компании большую часть задолженности. В декабре этого же года Арбитражный суд Иркутской области ввел процедуру наблюдения над ЗАО «Санкоммерс», претензии к которому помимо банка были у охранный предприятия и многочисленных партнеров.

регионы

Евгения ИВАНОВА

Суд на птичьей горе

Имущество обанкротившейся птицефабрики «Няндом-Бройлер» выставлено на электронные торги. Активы предприятия продают десятками лотами, один из которых — имущественный комплекс.

ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ лотов превышает 200 млн руб. Самый значимый из них — недвижимость завода в городе Няндоме Архангельской области. В списке объектов — почти 90 пунктов (склады, птичники, гаражи и пр.), однако участка, на котором стоит предприятие, нет. Все постройки продают с обременением: они заложены по кредиту, выданному Россельхозбанком. Стартовая цена — 182 млн руб.

Отдельным лотом предлагают 245 единиц оборудования и автомоби-

лей. Начальная стоимость — 13,24 млн руб. Кроме того, на аукционе можно приобрести квартиры, нежилые помещения, машины и оборудование.

Торги, назначенные на 13 января, пройдут на электронной площадке lot-online.ru.

Арбитражный суд Архангельской области признал птицефабрику «Няндом-Бройлер» банкротом в апреле этого года. Предприятие входит в московскую компанию «ОГО», которую еще недавно называли в числе крупнейших агропро-

мышленных комплексов страны. Причиной банкротства называют взятые кредиты и низкие доходы фабрики, которая не имела собственного торгового звена и передавала материнской компании всю продукцию. Производство на фабрике встало осенью 2012-го.

Инициатором банкротства выступила компания «Титан». Среди кредиторов также значатся Архангельская сбытовая компания, местные власти, ФНС, Россельхозбанк (на его долю приходится самая весомая часть долгов — более 300 млн руб.) и пр.

Летом 2012 года в отношении само-го холдинга «ОГО» была введена процедура наблюдения. В марте 2013-го Арбитражный суд Москвы признал его банкротом. Главный кредитор компании — тот же Россельхозбанк, которому она задолжала 5 млрд руб.

анонс

Сберкассы в массы

Российский аукционный дом проведет в конце этого — начале следующего года около 30 аукционов по помещениям и зданиям, в большинстве из которых прежде располагались отделения Сбербанка России. Все они сейчас отнесены к непрофильному имуществу и переданы для продажи на торгах. Часть объектов реализуется на электронной площадке lot-online.ru. Подать заявки на все лоты независимо от места продажи можно в любом филиале РАД.

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

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ

| Адрес | Начальная цена/цена отсечения, руб. | Подробности |
|---|-------------------------------------|---|
| Кировская обл., Зуевский район, г. Зуевка, ул. Десантников, 8 | 740 000 | Помещение 59,7 кв.м, первый этаж |
| Владимирская обл., г. Александров, ул. Революции, 36 | 9 573 000 | Помещение на первом этаже, 579,4 кв.м |
| Тюменская обл., г. Тюмень, ул. 50 лет ВЛКСМ, 63 | 25 300 000 | Помещение на цокольном этаже ТРК «Тремьер», 241,2 кв.м |
| Пензенская обл., Иссинский район, с. Бекетовка, ул. Центральная, д б/н | 23 000 | Помещение на первом этаже, 24 кв.м |
| Тюмень, ул. Широтная, 104, корп. 2/1 | 16 705 000/ 10 855 000 | Помещение на первом этаже 9-этажного жилого дома, 162 кв.м |
| Кировская обл., г. Слободской, ул. Степана Халтурина, 19 | 10 200 000/ 6 120 000 | Помещение на первом и втором этажах, 431,5 кв.м |
| Тюмень, ул. Валерии Гнаровской, 5 | 17 200 000 | Помещение на 2-м этаже пристроенного здания, 304 кв.м |
| Омск, ул. Магистральная, 50 | 16 400 000 | Отдельно стоящее 2-этажное здание с зем. участком, 474 кв.м |
| Челябинская обл., г. Чебаркуль, ул. Электростальская, 34 | 8 630 000/ 6 530 000 | Помещение на первом этаже, 242,8 кв.м |
| Ростовская обл., г. Донецк, ул. Максима Горького, 60 | 24 935 000/ 22 310 000 | Помещение на втором этаже офисно-торгового здания в центре города на первой линии, хорошая транспортная доступность, 980,7 кв.м |
| Псковская обл., г. Псков, пер. Комиссаровский, 7а | 5 694 000 | Помещение на первом этаже четырехэтажного жилого дома в центре города под офис и объект сферы услуг (в том числе отделение банка), 158,4 кв.м. Вход — отдельный с торца здания. |
| Саратовская обл., г. Саратов, ул. Барнаульская, 7 | 33 480 000 | Помещение на первом этаже и в подвале, 837 кв.м |
| Пермский край, г. Березники, ул. Юбилейная, 127, лит. А1 | 33 688 503 | Двухэтажная пристройка с цокольным этажом и мансардой, 1293,4 кв.м |
| Нижегородская обл., Богородский район, пос. Центральная, ул. Ленина, 12 | 730 000/ 438 000 | Помещение на первом этаже, 34,6 кв.м |
| Нижегородская обл., г. Бор, ул. Филиппова, 1 | 6 000 000/ 3 600 000 | Помещение на первом этаже, 119,3 кв.м |
| Нижегородская обл., г. Бор, ул. Филиппова, 1 | 690 000/ 414 000 | Помещение на первом этаже, 27,9 кв.м |
| Красноярский край, ЗАТО Железнодорожск, г. Железнодорожск, ул. Октябрьская, 41 | 10 848 000 | Помещение на втором этаже, 279,6 кв.м |
| Респ. Хакасия, Алтайский район, с. Белый Яр, ул. Ленина, 80, лит. А | 9 560 000 | Помещение на первом и втором этажах, 405,9 кв.м |
| Саратовская обл., г. Энгельс, ул. Менделеева, 6 | 1 388 437,6 | Помещение на первом этаже, 117,8 кв.м |
| Ульяновская обл., Цильнинский район, с. Большое Нагаткино, ул. Садовая, 36А | 389 000 | Подвал, 134,9 кв.м с участком 2019 кв.м |
| Респ. Татарстан, г. Бавлы, ул. Вагапова, 48А | 1 305 000 | Помещение на первом этаже, 59,7 кв.м |
| Респ. Хакасия, г. Абакан, ул. Некрасова, 26А | 6 210 000 | Помещение, 101,3 кв.м |
| Кировская обл., Юрьянский район, пос. Мурыгино, ул. Фестивальная, 10 | 1 660 000 | Здание площадью 108,8 кв.м и участок 569 кв.м |
| Краснодарский край, город-курорт Анапа, микрорайон 12, д. 30 | 4 850 000 | Помещение на первом этаже девятиэтажного жилого дома, 1979 г. постройки, на пересечении улиц Астраханская и Промышленная, 65,3 кв.м |
| Краснодарский край, Туапсинский район, пгт. Джубга, пер. Зеленый, 5 | 1 344 000/ 1 008 000 | Нежилое помещение на первом этаже, здание 1978 г. постройки, 36,2 кв.м |
| Краснодарский край, Туапсинский район, пос. Новомихайловский, ул. Мира, 86 | 2 780 000/ 2 085 000 | Помещение на первом этаже гостиницы, расположенной рядом с федеральной трассой М4, 74,5 кв.м |
| Калининградская обл., Калининград, ул. Генерала Павлова, 34, лит. III из лит. I | 12 500 000 | Помещение на первом этаже, 158,6 кв.м в центре города. Вариант использования — торговое назначение, объект сферы услуг, склад (архив) |
| Краснознаменский район, пос. Добровольск, ул. Советская, 11 | 608 000 | Нежилое помещение на первом этаже, 43,9 кв.м. Вход — отдельный с улицы. Вариант использования — торговля, объект сферы услуг |
| Санкт-Петербург, 11-я линия В.О., 24, лит. А | 9 233 736/ 7 386 988,8 | Помещение в цоколе, 107,7 кв.м. Подходит для офиса, объекта сферы услуг. Вход — отдельный с улицы и общий с улицы и со двора; 5 минут пешком до ст.м. «Василеостровская» |

По данным Российского аукционного дома

Евгения ИВАНОВА

правила игры

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

Монопольное хозяйство

Эффективное управление активами становится жизненно важной темой для корпораций. Например, энергетиков и РЖД к снижению издержек подталкивает государство, ограничивая рост тарифов. В то же время после нескольких скандальных историй монополисты и министерства стали осторожнее относиться к продаже государственного имущества. О своих активах и перспективах их использования крупнейшие землевладельцы страны и их партнеры рассказали на второй международной конференции Remic 2013 (Real Estate Management in Corporation).



Всеволод ВОРОБЬЕВ, начальник управления по работе с имуществом департамента по управлению имуществом ОАО «Газпром»:

— Система производственного питания на административных и производственных объектах группы «Газпром» создавалась в 1990-е, когда отсутствовала какая-либо альтернатива. Сейчас ситуация существенно изменилась, и корпорация корректирует подходы к использованию имущества. Мы выявили более 120 избыточных точек, свыше 80 складов общей площадью более 70000 кв.м, 20 с лишним объектов по производству продуктов питания и около 100 магазинов. Большинство из них предстоит перепрофилировать под производственные нужды, остальные будут выставлены на продажу.

Медицинский комплекс мы разделили на две составляющие: производственная медицина (здравпункты, медицинские объекты в вахтовых поселках) и коммерческая (поликлиники, амбулатории, стоматологические кабинеты). Для первой категории основной акцент делается на снижении издержек. В отношении крупных коммерческих объектов можно говорить о повышении доходности: привлекать средства от фонда ОМС, клиентов на коммерческой основе, предлагая востребованные услуги по средним рыночным ценам. Несколько медучреждений по результатам 2012 года уже показали отсутствие убытков.

Руководство Газпрома поставило задачу вывести на безубыточность и санаторно-курортный комплекс, а в перспективе — довести его рентабельность до среднего по рынку уровня. Это сложно: объекты создавались в советские времена и не рассчитаны на коммерческое использование, у них очень широкая география. Тем не менее мы ориентируем их на повышение цен, оказание дополнительных платных услуг, привлечение клиентов со стороны. Консервируем неэффективные комплексы, свертываем убыточные виды деятельности, внедряем конкурентные закупки, энергосберегающие технологии.

За первое полугодие 2013-го дочерние общества Газпрома улучшили финансовый результат по сравнению с первым полугодием 2012-го на 400 млн рублей. Мы выставили на продажу 10 объектов, которые нельзя вывести на безубыточный уровень без существенных инвестиций. Несколько уже реализовано, выручено около 300 млн рублей.

Самым эффективным способом отчуждения имущества мы считаем торги. В последнее время для продвижения и продажи своих активов активно используем электронные площадки, хотя не все наши ожидания от них оправдались. В первую очередь многие из них рассчитаны на конкурентные закупки. Их интерфейс не настроен на продажу активов, поиск неудобен для потенциальных покупателей. Кроме того, электронные площадки нередко просят плату за участие в торгах.



Максим ЗОЛОТАРЕВ, заместитель начальника дирекции железнодорожных вокзалов ОАО «РЖД»:

— В состав нашей дирекции входят 250 вокзалов, расположенных по всей стране. Их обновлению до сих пор препятствовало то, что имущество РЖД передавалось в виде производственно-технологических комплексов. Невозможно было ни продать отдельный объект, ни заключить долгосрочный договор аренды ради вовлечения его в инвестиционную деятельность. Надо было расформировать ПТК, чтобы иметь возможность привлекать к работе на вокзалах сетевые компании, заключать инвестдоговоры.

Вокзальные комплексы имеют определенные ограничения в обороте: их нельзя продать, а отдельные участки — даже сдать в аренду. Вокзалы в основном проектировались в советское время и не предусматривали больших коммерческих площадей. Недостаточно инженерных коммуникаций. Подготовка помещений требует больших вложений, и это бремя мы перекладываем на арендаторов.

Мы проанализировали доходность дирекции, количество площадей, вовлеченных в оборот, формы оказываемых услуг. У нас было много «штатных» предприятий питания и торговли, почти все — нерентабельные. Мы вывели на аутсорсинг эти услуги, а также услуги камер хранения, санитарных комнат, носильщиков. Это позволило не только сократить расходы на содержание этих подразделений и выплату зарплат, но и получать доход.

На конкурсной основе мы выбрали профессиональных сетевых операторов. Победители должны были оплатить опцион, «входной билет» за право развивать деятельность на вокзалах. Это не дополнительный источник дохода для нас, а стимул для инвестора быстрее отбивать деньги, открывая больше точек по всей стране. Победитель должен создать совместное предприятие с компанией, которая входит в холдинг «РЖД».

Мы включаем в условия конкурсов не отдельные объекты, а метраж, который партнеры должны «выбрать» в результате развития сетевого проекта. Это позволяет сетевым компаниям не проходить конкурс по каждому вокзалу, а планировать свое развитие на объектах РЖД как бизнес. Применение сетевого подхода позволило за пять лет увеличить долю вовлеченных в оборот площадей с 7 до 12%, в 2,3 раза поднять выручку.

Форма договора доверительного управления, которую мы использовали для Курского вокзала в Москве, с коммерческой точки зрения себя оправдала, наши доходы значительно выросли, как и качество услуг. Но совместить все это с технологической стороной обслуживания вокзала оказалось непросто. Поэтому пока эта практика не получила широкого распространения.



Александр ШАРОПОВ, президент ГК NAI Besar:

— Мы начали взаимодействовать с РЖД около пяти лет назад. Сначала было создано совместное предприятие по эксплуатации и клинингу вокзалов. За два года оно доказало свою эффективность: расходы в этой области сократились примерно на 30%. Следующее СП, ведающее камерами хранения, работой носильщиков и санитарными комнатами, принесло увеличение выручки только на пяти московских вокзалах с 5 млн до 30 млн рублей в месяц.

Мы помогли РЖД провести комплекс работ по зонированию и увеличению коммерческих площадей на вокзалах и пересадочных узлах. Выполнили модернизацию Финляндского вокзала в Петербурге, вокзала в Выборге.



Дмитрий КУРАКИН, директор Департамента имущественных отношений Министерства обороны РФ:

— У Минобороны сегодня, по самым скромным оценкам, 12,5 млн га земли, 4,5 млн га лесов, свыше 600 000 зданий и сооружений, включая дороги, порты, причалы, сети и т.д. Министерству свойственны все проблемы корпораций: имущественный блок не сформирован, объекты не учтены, не внесены в реестр федеральной собственности, права на них не зарегистрированы.

Казалось бы, смысл управления очевиден — обеспечить Вооруженные силы адекватным имущественным комплексом для решения их задач. При этом два года назад и сейчас министерство проводит совершенно разную имущественную политику. Чтобы получить дополнительный источник финансирования, надо было выявить как можно больше избыточного имущества и продать его. Вырученные деньги увеличивали расходный бюджет Минобороны. В результате разного добра реализовали на 24 млрд рублей. Когда я был председателем КУГИ в Петербурге, мы ежегодно на протяжении нескольких лет генерировали неналоговые доходы в бюджет на уровне 30–32 млрд рублей. Сравните эти цифры.

Проводившаяся политика породила уйму внешних скандалов и внутренних конфликтов в министерстве между военным и невоенным блоками. Это повлекло изменения в политике, был объявлен мораторий на продажу.

На балансе министерства много избыточных активов: военные городки, детские сады, школы, соцкультбыт, котельные, дорожная инфраструктура и пр. Зачастую их у нас никто не хочет забирать, даже даром.

Искусство управленца в нашем случае не в том, чтобы максимизировать доход, а в том, чтобы пристроить эти активы. Мы не отделяем имущество, на котором можем заработать, от того, которое надо передавать. Недвижимость передаем комплексно, вместе и с социальными, и с потенциально доходными объектами (например, участками).

Очевидно, что вскоре мы все-таки вернемся к продаже. Наш анализ показывает, что 80% торгов, которые Минобороны объявляло в последние годы, не состоялись. В тех случаях, когда договор все-таки был заключен, это были торги с единственным участником. Сейчас мы настаиваем на работе со специализированными организациями.



Андрей СТЕПАНЕНКО, генеральный директор ОАО «Российский аукционный дом»:

— Плюсы от продажи имущества на открытых торгах для госкорпораций очевидны. Реализация активов на аукционе — лучшая гарантия от претензий любых проверяющих органов. Но только если продавец — известная, легальная организация, которая имеет историю продаж, серьезного учредителя, электронную площадку.

Важно не впадать в крайности. Еще недавно признавали только классические аукционы. Последние два года госструктуры ориентируются исключительно на электронные торги. Между тем в мире сплошь и рядом практикуются торги смешанные: Sotheby's, Christie's одновременно работают в зале и на электронной площадке.

Сейчас много говорится об адекватной оценке имущества, о добросовестности оценщиков. У РАД есть опыт работы с аукционными домами в Амстердаме, Берлине, Париже. Уверяю вас, никому в мире не придет в голову нанять оценщика не ради консалтинга и продвижения актива, а для того, чтобы он определил стартовую цену. В Нью-Йорке стартовая цена — 20% от балансовой стоимости актива, в Амстердаме это вообще 100 евро и т.д. При этом никто не боится голландских аукционов, потому что создан институт прозрачных публичных продавцов, которые контролируются государством.

Голландский аукцион с 50%-й ценой отсечения привлекает потенциальных покупателей. Зачастую цена, оттолкнувшись от 50%, начинает расти, и в итоге сумма сделки превышает стартовую. В этом случае не надо доказывать добросовестность оценщика. Адекватность цены подтверждается в законодательно отрегулированном процессе открытых торгов.



Дмитрий СТАПРАН, директор по организационному развитию «Русгидро»:

— Для электроэнергетики закон четко определяет: все, что не относится к генерации энергии, ее распределению, диспетчеризации и продажам, можно отнести к коммерческой недвижимости. Мы движемся примерно в том же направлении, что и РАН, где все имущество передано в управление вновь созданному агентству. Мы переводим все объекты, которые можно и нужно вовлечь в коммерческий оборот, на баланс специального юридического лица, которое называется «Сервис-Недвижимость». За счет масштаба получаем экономию на издержках и нарабатываем опыт.

Сохраняя то, что действительно нам нужно, остальное приводим в пригодное к продаже состояние и реализуем. Прибыль от деятельности «Сервис-Недвижимости» позволит в ближайшие 10 лет привлечь 10,6 млрд руб. для финансирования профильной деятельности. В отсутствие иных источников для инвестирования, роста тарифов это неплохо.

У корпорации есть убыточные активы (после строительства электростанций остаются вахтовые городки, сети, насосные, котельные, общежития, столовые, дома отдыха), однако мы создаем в корпорации бизнес по управлению имуществом потенциальной стоимостью \$150–300 млн.



интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

Владимир КРИВОШЕЯ: «Адекватная оценка необходима для привлечения инвесторов»

Качество оценки активов, прежде всего государственных, в центре внимания и деловых кругов, и власти. Особенно много претензий к оценщикам высказывают представители государственных корпораций, которые взялись приводить в порядок вверенное им имущество. О том, как выглядят проблемы оценочной отрасли изнутри, рассказывает руководитель департамента по оценке имущества ОАО «Российский аукционный дом», председатель Экспертного совета НП «Сообщество профессионалов оценки» Владимир Кривошея.

– Государство, кажется, готово воздавать оценщикам за некачественную работу по всей строгости закона. Какой будет цена профессиональной ошибки?

– Предполагаемая уголовная ответственность: три года тюрьмы, если объект неправильно описан, и до семи лет, если в итоговой цифре допущена ошибка в 6 млн руб. Оказалось, очень удобно все проблемы в реализации государственного имущества свалить на крайнего, в данном случае — на оценщика. Организации, которые этим имуществом управляют, делают сейчас все возможное, чтобы появился «стрелочник». Практически все, кто сегодня заказывает оценку активов, требуют от оценщика, чтобы он сделал это быстро, бесплатно и качественно, то есть «независимо». Нередко оценщик берется выполнить работу по себестоимости, а в итоге остается должником государства и заложником контролирующих органов. Устоять под давлением заказчика сложно.

Кроме того, закон 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» в его настоящем виде ориентирован на ответственность оценщика как физического лица, а не организации. Между тем это физическое лицо работает в компании и связано сложными взаимоотношениями с руководством, менеджерами, которые ищут заказы. И зависит от них.

– Трудно сказать «нет»?

– Конечно. Особенно если молод и неопытен. В оценку, по моему глубокому убеждению, надо приходить после 30 лет, обладая определенным жизненным и профессиональным опытом, принесенным из другой сферы. В то время, когда появляются здравый смысл и осторожность.

Защитой может служить личный авторитет оценщика. Мы в партнерстве повышаем квалификацию оценщиков и подтверждаем ее дипломами, для этого разработана целая методика. Это позволяет укрепить позиции специалистов, придать им вес в компаниях. Мы готовы также предоставлять им скидку на проведение экспертизы, чтобы показать: квалификация специалиста приносит финансовую выгоду его организации. Государство, со своей стороны, в том же 135-ФЗ ввело понятие «квалификационный аттестат» для людей, которые хотели бы заниматься экспертизой

в СРО. Для этого надо сдать экзамен в организации, аккредитованной при Росреестре. Дальше кандидаты проходят отбор в СРО, за них голосует общее собрание. Скажем, в нашем СПО сейчас 33 эксперта, в этом году они выполнили около 250 экспертиз. И по моим наблюдениям, их личные качества, опыт и авторитет в профессиональном сообществе в последнее время выходят на первый план.

Государство также приняло «дорожную карту» по совершенствованию оценочной деятельности в РФ, в которой большое внимание уделяется нормативно-методической базе оценки.

– Это рабочий документ? Какие конкретные проблемы можно решить с его помощью?

– У нас сейчас есть пять федеральных стандартов, которые не охватывают всех нюансов оценочной деятельности. Определено всего четыре вида стоимости: рыночная, инвестиционная, ликвидационная, кадастровая. Это очень узкий набор. Практика значительно шире. Например, при организации торгов закон предписывает брать за основу рыночную стоимость актива. А какие могут быть торги при таком условии? В мире для определения стартовой цены берут коэффициент 0,6–0,7 от рыночной стоимости, чтобы можно было включить покупательский интерес, а затем торговаться. Если цена актива уже находится «в рынке», то в чем интерес?

Нет установленной законом залоговой стоимости, и банки вынуждены брать залоги по рыночной, а потом начинают снижать ее на 30–40%. Возникает некоторый произвол. Был бы специальный стандарт — было бы понятно, как действовать. «Дорожная карта» подводит к тому, что должны появиться нормативные документы.

Дело еще в том, что в основе нашей деятельности лежит американская школа оценки. Она опирается на формулу: «Земля не виновата, что ее неправильно эксплуатируют». А законодательство у нас ближе к европейскому. Оно исходит из того, что жизнь участка определяется зданием.

– И много возникает спорных ситуаций?

– Очень. Свежий пример — на участке с оспариваемой кадастровой стоимостью стоит двухэтажная «стекляшка». В соответствии с действующими градостроительными документами здесь

можно построить коммерческие объекты высотой в семь-восемь этажей, в том числе жилой дом. Особенности местоположения не вызывают сомнения в том, что такие объекты будут востребованы рынком. При этом следует отметить, что любое строительство на участке надо согласовывать с КГИОП. А в задании на оценку объект проходит как свободный участок. Исходя из наиболее эффективного использования пятна здесь высоченную цену поставить можно. Но как быть с реалиями? Или, допустим, промышленная площадка в собственности действующего оборонного предприятия. С учетом вариантов наиболее эффективного использования рыночная стоимость должна быть выше кадастровой: это центр города, и здесь уместен коммерческий объект, который будет генерировать значительно больший доход. Но если предприятию начислят такой налог за землю, то оно просто закроется. И как быть с социальным и государственным заказом, который оно выполняет? Все-таки такие вещи должна регулировать власть, у нее для этого есть инструменты: земельный налог и аренда. И право устанавливать ставки.

– В этом году РАД организовал оценку 36 госпакетов акций, более половины которых уже удалось реализовать. Между тем активы очень разнородные, часто неликвидные. Насколько вы довольны работой привлеченных оценщиков?

– Ее надо анализировать в контексте всех проблем, которые возникают с приватизацией госактивов. Во-первых, у Росимущества явно не хватает ресурсов, чтобы участвовать в управлении компаниями, где у государства осталась доля (везде разная — от 10 до 40% уставного капитала). И когда государство хочет отсюда уйти, отсутствие механизма управления сказывается. Первое, с чем столкнулись мы и привлеченные нами оценщики, — сложности с получением документов от предприятий. Некоторые из них давно не занимаются профильной деятельностью. У них есть недвижимость в больших городах, собственники сдают ее в аренду за наличные. То, что доля в предприятии принадлежит государству, им никак не мешает, и они не заинтересованы в том, чтобы ситуация менялась. Пару предприятий найти вообще не удалось, даже с помощью прокуратуры.

Вторая проблема связана с невысоким спросом на многие объекты. У нас сейчас не очень интересная для частных инвестиций страна. Кроме того, пакет акций в 15–20% не обеспечивает прямого доступа к активам и к управленческим процессам. Но с другой стороны, какое-то имущество у предприятия есть, и оно генерирует определенный денежный поток. Оценщик смотрит бухгалтерскую документацию, недвижимость, оценивает пакет. Дальше приходится убеждать Росимущество, что оценка корректна, а чтобы были заявители, хорошо бы сделать адекватную скидку на неликвидность, на малый спрос.

– Нужны ли для этой работы консультанты?

– Консультант — это стратег. Его задача рассмотреть объект со всех сторон, увидеть потенциал и правильно рассказать об этом рынку. Очень часто владельцы недвижимости рассматривают ее очень «узко», в результате чего и теряют деньги. Консультант изучает все варианты работы с объектом и помогает выбрать лучший. Так что оценщик отвечает за точность цифры, а консультант за «упаковку» и представление объекта. Чтобы быть консультантом, нужно уметь увидеть ситуацию в новом свете, обладать определенным талантом.

– В каком объеме вы вправе руководствоваться международными стандартами проведения оценки?

– Наше законодательство разрешает использовать международные стандарты, если они не противоречат нашему закону. В этих стандартах — опыт, он бесценен. Там многое развязывается. Например, как относиться к химически загрязненным объектам. Для Петербурга это важно. Как оценить такое имущество с учетом, что собственнику придется вложить в рекультивацию огромные деньги, прежде чем получится извлечь из него доход?

Буквально на днях Российское общество оценщиков подготовило концепцию формирования системы отечественных стандартов оценки с учетом международных. Такие предложения в оценочном сообществе возникали и раньше. Но сейчас появляется, по крайней мере, единая идеология, концепция для их формирования. Мы в СПО обсудили проект РОО и решили его поддержать. Пора жить по правилам, которые выработаны в мире.

ПРОЕКТ: PROESTATE EVENTS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: РАД АУКЦИОННЫЙ ДОМ

СОПРОВОЖДАЮТ: НЕДВИЖИМОСТЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО

ПАРТНЕРЫ: Ростелеком

СТАТУСНЫЙ ПАРТНЕР: БКН

ПАРТНЕРЫ: ДЕНТОНС

ЭКСПЕРТ ПО ПРЕДПРИЯТИЮ ФИНАНСИРОВАНО

JONES LANG LASALLE

СПОНСОР РОЖДЕСТВЕНСКИХ ПОДРОБОВ: onninen

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР: ARENATOR RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПАРТНЕР: C|R|e

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ 13

19 декабря Санкт-Петербург

ДЕКАБРЬ 2013 ЯНВАРЬ 2014

10 Екатеринбург 13 Самара 24 Омск

11 Казань 17 Москва

Нижний Новгород Новосибирск

Ростов-на-Дону

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

Федеральная приватизация

Акции предприятий на аукционах в 2014 году



25 %

ОАО «Центродорстрой» осуществляет комплексное строительство (в т. ч. в рамках государственных контрактов):

Дата торгов – уточняется.

Начальная цена – уточняется.

25,5 %

ОАО «Мурманское морское пароходство» (крупнейшая судоходная компания, обеспечивающая базовую долю грузоперевозок под российским флагом в российском секторе Арктики).

Дата торгов – 18 марта 2014 года.

Минимальная цена – 350 000 000 рублей.

20 %

ОАО «Северное морское пароходство» – одна из крупнейших российских компаний на Северо-Западе страны, занимающаяся морскими перевозками по всему миру, в том числе по трассе Северного морского пути.

Дата торгов – 18 марта 2014 года.

Минимальная цена – 100 000 000 рублей.

31,32 %

ОАО «Северное речное пароходство» – одна из крупнейших транспортных компаний Европейского Севера России, управляющая флотом класса «река-море» плавания.

Дата торгов – 18 марта 2014 года.

Начальная цена – 65 500 000 рублей.

25,5 %

ОАО «Амурское пароходство» – базовое предприятие транспортно-логистического направления холдинга RFP Group (один из ведущих лесопромышленных холдингов России).

Дата торгов – 30 января 2014 года.

Начальная цена – 170 000 000 рублей.

38 %

ОАО «Сибгипрошахт» – крупнейшее предприятие в России, осуществляющее деятельность по проектированию шахт, разрезов и обогатительных фабрик для угольной промышленности.

Дата торгов – 11 февраля 2014 года.

Начальная цена – 102 000 000 рублей.

Точное время проведения торгов и другие условия Вы можете уточнить: тел.: (985) 224-46-75, (921) 746-78-89

Открытый аукцион 26.12.2013 года

Автомобили Мерседес С, Е, S классов из автопарка ОАО «ГАЗПРОМ»



В продаже 14 лотов по 3–5 автомобилей в каждом лоте. Стоимость лотов – от 1,54 до 3,52 млн рублей.

Организатор аукциона – ОАО «Российский аукционный дом».

Прием заявок до 24.12.2013
 Подробная информация по телефону 8 (800) 777-57-57, доб. 295, 292.

рад Консалтинг



Умные решения

Подготовка объекта к продаже

- краткий отчет для инвесторов
- презентационные материалы
- анализ наилучшего использования объекта
- инвестиционный меморандум

Стратегический консалтинг

- Due diligence
- подготовка бизнес-планов
- маркетинговые исследования

Подробная информация по телефону (812) 334-40-01

31 января 2014 года

Открытый аукцион по продаже обыкновенных именных бездокументарных акций

ОАО «Московский механический завод «Красный путь»

Начальная цена продажи акций – **562 512 000 рублей.**

Основной актив предприятия – имущественный комплекс, расположенный на двух земельных участках в Москве:

Рабочая ул., д. 84 и Смирновская ул., д. 2.

Факторы инвестиционной привлекательности

- Площадки расположены в Таганском и примыкающем к нему Нижегородском районах Москвы.
- Развитая инфраструктура районов в пределах шаговой доступности.
- Площадки обеспечены всеми необходимыми инженерными ресурсами (электро- и водоснабжение, газоснабжение, канализация).
- Хорошая транспортная доступность:

в непосредственной близости от основной транспортной магистрали района (3-го транспортного кольца) и железнодорожной ветки юго-восточного направления;

в 15–20 мин. от станций метро «Таганская», «Площадь Ильича», «Волгоградский проспект»;

Место проведения: Москва, Хрустальный пер, д. 1, в Зале торгов ОАО «Российский аукционный дом».

Подробная информация по телефону 8 (800) 777-57-57, доб. 295

реклама