

ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



Редевелопмент как штучное явление

В кризис редевелопмент промышленных площадок становится более редким явлением. Его могут позволить себе только крупные промышленно-строительные холдинги. В то же время инвестиционная пауза способствует выработке более системного подхода к работе с такими активами (стр. 5).

интервью



Ольга ВОЛОДИНА: «В каждом комьюнити — свои тонкие настройки»

Все больше девелоперов берут на себя не только управление возведенными жилыми комплексами, но и работу с сообществами жителей. Доверие между соседями помогает построить по-настоящему комфортную среду с интересными функциями. С подробностями — Ольга Володина, руководитель отдела по управлению и реализации концепции «Миниполис» компании «Сити XXI век» (стр. 6).

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



событие

Саммит на природе

Российская гильдия управляющих и девелоперов провела в Иркутске второй Байкальский саммит. Региональное мероприятие собрало высших чиновников администрации, крупнейшие компании города и представительный состав спикеров и гостей со всей страны (стр. 2).

развитие территорий

Музыкальный девелопмент

Участок в центре Иркутска, занятый ТЭЦ, отходит под редевелопмент. На промышленной площадке размером почти 7 га появятся жилье, торгово-офисные помещения и концертный зал пианиста Дениса Мацуева (стр. 3).

прямая речь

Нотариальное преимущество

В 2016 году вступили в силу несколько законов, посвященных нотариальной деятельности в части оборота недвижимости. О новых правилах — в очередной колонке Комитета по законодательству РГУД (стр. 4).

технологии бизнеса

Рассрочка повышенной гибкости

Компания «Атомстройкомплекс» (Екатеринбург) нашла способ продавать квартиры на стагнирующем рынке, применив гибкую рассрочку. Схема ориентирована в основном на тех, кто хотел бы увеличить имеющуюся жилплощадь (стр. 4).

их нравы

Урбанизм без спешки

Очарование финского урбанизма — в способности удерживать паритет между городом и природой, в свежем взгляде на архитектуру и функциональность пространства, умении соотносить комфорт человека с необходимостью двигаться и меняться (стр. 7).

радNEWS

Кризисная приватизация

Одна из сессий Петербургского экономического форума в этом году была посвящена приватизации и эффективному управлению государственными активами. Что сейчас главное — деньги или структурные реформы? (стр. 9)

10

YEARS
OF
BUSINESS
DELIVERY

PROESTATE[®]

INTERNATIONAL REAL ESTATE INVESTMENT FORUM

ОРГАНИЗАТОРЫ:

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

РЕКЛАМА

МОСКВА

14-16 СЕНТЯБРЯ

PROESTATE.RU +7(495)651 51 05

СОБЫТИЕ

Евгения ИВАНОВА

Саммит на природе

Российская гильдия управляющих и девелоперов провела в Иркутске второй Байкальский саммит. Региональное мероприятие собрало высших чиновников администрации, крупнейшие компании города и представительный состав спикеров и гостей со всей страны.

САММИТ в Иркутске отличается от аналогичных мероприятий Гильдии, которые она организует во всех городах-представительствах. Только он проходит летом, в относительно тихий сезон. Чтобы заинтересовать участников, организаторы вынуждены, составляя программу, прилагать дополнительные усилия и искать то, что удовлетворит интерес как гостей, так и докладчиков. Добиться этого удалось в том числе благодаря поддержке городской администрации, которая была представлена отраслевыми чиновниками высокого ранга. Серьезность мероприятия подчеркивал внушительный список партнеров-спонсоров: Байкальский банк ПАО «Сбербанк России», Ассоциация развития стальной промышленности, ПАО «Ростелеком», компании «Сибавиастрой», «Восток Центр Иркутск», «Регион», Центр научно-технических услуг «Веб», ГК «Актив».

АВАРИЙНАЯ СХЕМА

Первый день гости провели, осматривая местные стройки. Им показали проект комплексного освоения «Нижняя Лисиха» (жилой микрорайон недалеко от Ангары), ТРК «Сильвер Молл» (один из крупнейших комплексов в городе) и поселок «Шишкин парк» (экопоселок на Байкальском тракте).

Второй день, начавшийся с заключения соглашения между Гильдией и администрацией Иркутска, прошел в обсуждениях. Документ о сотрудничестве в области продвижения проектов недвижимости подписали исполнительный директор РГУД Елена Бодрова и заместитель мэра, председатель Комитета экономики Иркутска Руслан Ким. «Наша задача — не мешать, создавать условия для развития бизнеса, сотрудничать в рамках стратегического развития города. Чтобы Иркутск мог конкурировать с другими городами Сибири, Российской Федерации — и за трудовые ресурсы, и за бюджетные инвестиции, и за право быть лидером по качеству жизни», — заявил г-н Ким. Подробно о ситуации в регионе рассказал Андрей Макаров, заместитель министра строительства, дорожного хозяйства Иркутской области.

Заместитель председателя Комитета по градостроительной политике Иркутска Ольга Иванова говорила о работе с аварийным фондом. Сейчас город проводит инвентаризацию земель, составляя перечень возможных площадок для развития застроенных территорий. Он уже насчитывает 56 адресов, которые в данный момент оцениваются с точки зрения рентабельности бизнеса. Список формируют не только чиновники и предприниматели, но и граждане, которые активно подают заявки на включение их домов в программу.

В ближайшие годы администрация совместно с застройщиками планирует расселить и снести 450 аварийных домов. Схема взаимодействия такова. Город утверждает границы участка буду-



щих преобразований и объявляет аукцион. Его победитель покупает требуемое для переселения жилье и передает его в муниципальную собственность. Чиновники по договорам мены выкупают квартиры у собственников, после чего участок передается непосредственно под развитие. С 2012 года город заключил шесть договоров о развитии застроенных территорий. По ним инвесторы построят более 175 000 кв.м жилья на месте 44 000 кв.м аварийного.

КВАРТАЛЬНЫЙ МЕТОД

Одна из главных достопримечательностей Иркутска — 130-й квартал, или Иркутская Слобода. Проект запустили в 2008 году к 350-летию города, когда здесь решили создать особую историческую зону, расселив аварийное жилье, отреставрировав памятники и благоустроив территорию. Это удачный пример эффективного сотрудничества бизнеса и властей, которые в кооперации смогли превратить депрессивную площадку в центре в визитную карточку столицы Приангарья — новый центр притяжения с музеями, ресторанами и развитой инфраструктурой, полюбившийся горожанам и туристам.

Новая цель — «Иркутские кварталы». В рамках масштабного проекта планируется сделать пешеходное кольцо в центральной части города. «Территория «Иркутских кварталов» — это 54 га без дорог, 70 га с дорогами, 196 памятников, 428 объектов капитального строительства», — говорит Сергей Маяренко, директор АНО «Иркутские кварталы». Компания выступает в роли оператора, договариваясь с собственниками и решая все вопросы с чиновниками, поддержка которых после успеха 130-го квартала ей обеспечена. Двенадцать объектов строятся, еще по 19 идет проектирование. Первые результаты будут уже в этом году: благоустроят «стрелку» около ул. Тимирязева и Подгорной, Байкальскую улицу в районе рынка, модернизируют Иерусалимскую лестницу. Даже простые, казалось бы, чистота и порядок дают ощутимый положительный эффект, говорят в «Иркутских кварталах». Сейчас не у всех собственников есть средства на что-то большее, но целиком реализовать проект в точные сроки компания и не стремится. «Наша задача — задать правила игры. Осваивать территорию так, чтобы она реализовалась единым целым. Если инвестор пока не готов к строительству — мы просто консервируем эту площадку, сделаем там временную обществен-

ную функцию», — говорит г-н Маяренко.

Одна из целей проекта «Иркутские кварталы» — увеличить число туристов. В Иркутске их больше всего из Китая. Турпоток из Поднебесной растет стремительными темпами (за два летних месяца он вырос на 70% к аналогичному периоду прошлого года), но мест размещения не хватает. Сегодня в Иркутске работают 108 гостиниц, 39 хостелов, 69 апартаментов. Общее количество мест — 5400. Проблема и в коротком сезоне: туристы едут в основном летом, а зимой гостиницы стоят полупустые. Между тем к 2025 году город рассчитывает принимать 5 млн туристов, для чего потребуется увеличить номерной фонд более чем в пять раз.

Мощным центром притяжения служит Байкал, но его продвижением на туристических рынках сегодня не занимаются. Кроме того, гостиничная и коммерческая инфраструктура самого глубокого в мире озера развита крайне слабо. «Туризм нужна история. Надо, чтобы люди понимали, зачем они сюда едут. Например, когда мы посещаем Париж, то знаем, что нужно подняться на Эйфелеву башню. Байкал — это хорошо, но необходима какая-то яркая привязка. Например, для озера Лох-Несс в 1933-м кто-то придумал знаменитое чудовище. Начались публикации в прессе, в этот же год построили дорогу — это абсолютно коммерческий проект, которому скоро исполнится сто лет. Сейчас этот бренд обеспечивает миллион посещений год. А на Байкале возможностей гораздо больше», — рассуждает директор по развитию компании «Росинжиниринг Проект» Илья Тимофеев.

В рамках саммита прошло награждение первого в Иркутске бизнес-центра, сертифицированного по российской системе GREEN ZOOM. Им стал БЦ «Вега» в составе делового района «Иркутск-Сити». Пятиэтажный офисный комплекс класса В+ общей площадью чуть более 10 000 кв.м построен ГК «Актив» с учетом современных «зеленых» технологий и региональных особенностей климата (холодные зимы, жаркое и засушливое лето, во время которого случаются и неожиданные перепады температуры, когда она может упасть до минус трех). Расходы на отопление, кондиционирование и пр. в регионе весьма велики. Чтобы сократить их, при строительстве были установлены приточно-вытяжные системы вентиляции с рекуперацией тепла, водоэффективная сантехника, регуляторы температуры на радиаторах отопления и пр.

Внимание участников рынка недвижимости!

ГУД NEWS

ПРИГЛАШАЕМ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

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

РЕКЛАМА

КОНТАКТЫ:

Редактор «ГУД NEWS» – Евгения Иванова, jivanova@inbox.ru
 Специалист по рекламе – Юрий Панютин,
 (812) 327-2720 (*165) yura@np-inform.ru

(в письмах указывать – информация/реклама в «ГУД NEWS»)

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

#PROESTATE2016
#PROESTATEAWARDS

ПРЕМИЯ PROESTATE AWARDS ЛУЧШИЕ ЗА 10 ЛЕТ

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ВЫБЕРЕТ ЛУЧШИХ СРЕДИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ПРОЕКТОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЗА 10 ЛЕТ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ: PROESTATE.RU

проект

Наталья АНДРОПОВА

Вызывающе «Золотой»

Градостроительный совет Екатеринбурга одобрил концепцию транспортно-пересадочного узла (ТПУ) с интегрированным торговым центром на бывшей площадке Уральского завода гражданской авиации. Девелопер — Общество «Малышева-73».

ПРОЕКТ получил название «Золотой»: отдельные части фасада формой и цветом действительно напоминают золотую монету. Здание займет целый квартал между улицами Белинского, Шварца, Крестинского и Обьездной дорогой. Масштаб и эстетика делают его весьма спорным для современного Екатеринбурга, несмотря на все традиции купеческого и промышленного города.

Девелопер признает внешний облик «Золотого» дразнящим и вызывающим. Однако считает, что дело не в названии и не в фасаде, разработанном местным архитектором Владимиром Громадой. Екатеринбургу нужен современный ТПУ. Сегодня в городе действуют два автовокзала, Северный и Южный, и две автостанции. Автобусы прибывают с шести направлений, при этом 40% (около 600 автобусов в день) проходят через центр города. Если перенести Южный автовокзал на бывшую территорию авиационного завода, проблема на две трети будет решена. Кроме того, рядом проходят ЕКАД, линия городской электрички, находится станция метро «Ботаническая».

В Обществе «Малышева-73» готовы построить на территории «Золотого» перехватывающие парковки на 4750 мест, вестибюль метро, остановочные павильоны, трамвайные пути и новые съезды

с улицы Белинского и Обьездной дороги. В результате пассажирский трафик может достичь 52000 человек в день, причем весь он окажется внутри торгового центра. Комплекс может действительно оказаться золотым.

При этом проект решает еще минимум две городские проблемы: вывод за черту города производственной площадки авиационного завода, где проводят экологически небезупречные испытания авиадвигателей, и расселение ветхого жилья (180 квартир).

Концепцию ТПУ на этой территории с 2010 года разрабатывал уральский девелопер PRED GROUP (ныне PRINZIP). Разработку архитектурного облика поручили британскому бюро Dyer. По-видимому, Общество «Малышева-73» успешнее решило вопросы собственности, выкупив 17 га у владельцев УЗГА (входит в госкорпорацию «Оборонпром»).

Если ее предшественник планировал отвести под торгово-развлекательные задачи всего 100 000 кв.м из заложенных в проект 350 000 «квадратов», компания «Малышева-73» сразу увеличила долю торговых площадей до 150 000 кв.м — это примерно половина комплекса.

В качестве возможных «якорных» арендаторов называют «Ашан» и IKEA. Скорее всего, пул операторов будет более демо-



кратичным, чем в торгово-развлекательных комплексах «Гринвич» и «Пассаж», построенных этим же девелопером в центре Екатеринбурга.

Совладелец Общества «Малышева-73» Игорь Заводовский считает, что приступить к строительству компания сможет в конце 2018 года, а закончить работы — к 2023-му. По предварительным оценкам, объем инвестиций в проект может составить около 16 млрд рублей. Инвестор рассчитывает только на собственные средства и не намерен привлекать кредиты. Планируемый срок окупаемости — 6–8 лет.

Проект может получиться более дорогим, если в его состав войдет рекомендованная Градостроительным советом гостиница. Но, судя по всему, сейчас такая «добавка» малоинтересна инвестору.

хроника

Импортозамещение на импорте

Финские компании Ruukki и Paros запустили совместное производство сэндвич-панелей премиального класса в Балабаново (Калужская область). Материалы российских компаний они покупать не будут. Правда, минеральная вата Paros пойдет с локализованного производства в России. Благодаря использованию европейских аналогов новые панели легче на 14–17%, чем обычные, говорят на предприятии. Кроме того, они обладают более высокой теплоизолирующей способностью, хорошими показателями пожарной безопасности, высокими прочностными характеристиками. По предварительным расчетам, стоить они будут на 10–15% больше обычных.

Финский берег

Архитектурное бюро «БРТ РУС» компании «Интеко» по заказу концерна «ЮИТ» подготовило проект комплексной жилой застройки участка на левом берегу реки Туры в Тюмени. На участке более 20 га предполагается возвести 107 000 кв.м: шесть 10-этажных жилых домов со встроенно-пристроенным детским садом и пятиуровневую автостоянку. Это территория бывшего судоремонтного завода у лесопарка в районе озера Круглого. Основная идея — формирование двух параллельно расположенных общественных пространств: 50-метровой благоустроенной полосы вдоль берега реки и центрального бульвара — торгово-пешеходной улицы, ведущей к озеру. Зоны соединятся на стрелке «полуострова», где как раз и развернется стройка.

ЛСР заселит студентов

Компания «ЛСР. Строительство — Урал» (входит в «Группу ЛСР») выиграла тендер и уже заключила контракт на строительство общежития для студентов Уральского федерального университета в Екатеринбурге. Стоимость подряда — 851 млн рублей. Заказчик проекта — Министерство образования и науки РФ, которое и финансирует стройку в рамках федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы.

Общежитие общей площадью более 25 000 кв.м появится в студенческом городке на Комсомольской улице, недалеко от университета. Под застройку передан участок, на котором располагалось снесенное весной аварийное общежитие. «Новое рассчитано на 1230 мест, — рассказывает ректор УрФУ Виктор Кокшаров. — Каждая жилая ячейка будет состоять из двух комнат, предназначенных для двух-трех человек, прихожей, кухни-ниши и отдельного санузла. Также на этажах расположатся учебные комнаты, комнаты отдыха и хозяйственные блоки». В пристройке к корпусу разместятся кафе на 50 мест и фитнес-центр.

Аудиторы в поиске

S. A. Ricci до конца года подыщет новый офис для московского представительства EY. Компании заключили эксклюзивный договор. Сейчас EY арендует более 20 000 кв.м в бизнес-парке «Аврора» на Садовнической набережной. «Оптимизация затрат крайне важна для финансовой стабильности компании. Переезд в новый офис позволит значительно снизить затраты на аренду», — говорит Алексей Афанасьев, управляющий партнер по операционной деятельности EY по СНГ.

«Современный офисный рынок может предоставить выбор качественных офисных помещений с хорошим местоположением по базовой ставке 20 000–24 000 руб. за кв.м в год, и многие компании решают воспользоваться благоприятными условиями для смены офиса», — добавляет Алексей Богданов, управляющий партнер S. A. Ricci.

«ЭкспоФорум» позеленел

Павильоны крупнейшего в Петербурге конгрессно-выставочного центра «ЭкспоФорум» классифицированы по российской экосистеме GREEN ZOOM. Объект получил серебряный сертификат, набрав 47 баллов из 90 возможных. В павильонах установлены системы вентиляции с рекуперацией тепла, предусмотрено автоматическое регулирование вентиляции и отопления и т.п. Для передвижения по территории центра используют электромобили, организован транспорт для сотрудников. Сертификация прошла накануне Петербургского международного экономического форума, который впервые состоялся в стенах «ЭкспоФорума».

Комплекс стал 15-м объектом на российском рынке, который прошел сертификацию по стандарту GREEN ZOOM, разработанному Российской гильдией управляющих и девелоперов.

Евгения ИВАНОВА

развитие территорий

Евгения ИВАНОВА

Музыкальный девелопмент

Участок в центре Иркутска, занятый ТЭЦ, отходит под редевелопмент. На промышленной площадке размером почти 7 га появятся жилье, торгово-офисные помещения и концертный зал пианиста Дениса Мацуева.

О ПРОЕКТЕ под названием «Квартал XXI века» объявила ГК «БЭЛ Девелопмент», аффилированная со структурами миллиардера Олега Дерипаски. Территорией площадью 6,8 га, на которой и запланирована стройка, владеет иркутская энергосетевая компания «Иркутскэнерго» (ее «дочка» — «Сибирьэнерготрейд» — занимается строительством). Это бывшая промзона с ТЭЦ недалеко от городской администрации в центральной части Иркутска, расположенная на берегу Ангары. Здесь нет охраняемых построек, по-

этому все объекты можно будет возвести с нуля. О застройке этой площадки говорят уже давно, однако до последнего проект оставался лишь на бумаге. «БЭЛ Девелопмент» выступит техзаказчиком и инвестором. Специально под проект создана компания «Иркутск Девелопмент».

Общая площадь квартала составит 150 000 кв.м. Из них не менее 90 000 «квадратов» придется на жилье, а около 30 000 кв.м — на магазины и офисы. Культурным центром станет концертный зал симфонической музыки на 1200 мест. инициа-

тива его строительства принадлежит пианисту Денису Мацуеву, который и будет заведовать этой частью проекта. К проектированию концертного зала привлекут японского специалиста по акустике Ясучиса Тойота.

Общая стоимость «Квартала XXI века» оценивается в 10 млрд рублей. Сейчас «Иркутск Девелопмент» проводит архитектурный конкурс, итоги которого планируют подвести в ноябре. На нем выберут три концепции, на основании которых потом начнется проектирование.



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

15 сентября 2016

Москва, форум PROEstate

**XIV Съезд
НП «Российской гильдии
управляющих и девелоперов»**

Приезжай сам или направь делегата!

реклама

прямая речь

NEW

Нотариальное преимущество

В 2016 году вступили в силу несколько законов, посвященных нотариальной деятельности в части оборота недвижимости. О новых правилах — в очередной колонке Комитета по законодательству РГУД.



«Некоторые новации действуют с 1 января. Так, сделки по отчуждению долей в праве собственности (за исключением земельных долей, которые измеряются в баллоктарах) теперь необходимо удостоверить нотариально. Эта норма введена, чтобы защитить граждан от мошенников. Для бизнеса она, конечно, уменьшает свободу выбора формы сделки и в какой-то степени — скорость ее совершения.

Также с этого года документы на госрегистрацию прав на недвижимость разрешили подавать в электронной форме, и в таком виде процедура должна проходить в сокращенные сроки. Однако пока возникает много технических сложностей. Например, в начале лета в Петербурге не удавалось провести платеж в Росреестр по предусмотренной процедуре, и в итоге сроки электронной регистрации превысили даже традиционный вариант. Остается надеяться, что техническая сторона будет отлажена, а полезная инициатива — не загублена на корню.

В рамках блока законов, принятых Государственной думой на последнем заседании текущего созыва, нотариусам предоставили дополнительные полномочия, которые могут стать интересными для использования в сложившейся практике. Во-первых, наконец-то нормально урегулирован вопрос о территориальном характере заверения сделок. Если раньше действовала норма о нотариальных округах, теперь установлено более прогрессивное и удобное правило, по которому заверить сделку можно у любого нотариуса, работающего в границах субъекта.

Наиболее интересной новеллой, которая, несомненно, открывает новые возможности для предпринимателей, является норма о возможности внесудебного взыскания по исполнительной надписи нотариуса. Она касается нотариально удостоверенных сделок, устанавливающих денежные обязательства или обязательства по передаче имущества, а также кредитных договоров (за исключением отдельных соглашений с кредиторами в лице микрофинансовых организаций). Фактически она распространяется на любые нотариальные сделки с имуществом. В отличие от более «громкой» нормы о возможности внесудебного взыскания по кредитным договорам здесь не требуется указывать на такое право непосредственно в договоре, т.е. норма носит императивный характер, и возможность ее использования вытекает напрямую из закона.

Что такое «исполнительная надпись нотариуса» на «бытовом» языке? Это документ, выдаваемый нотариусом, о принудительном исполнении соответствующего обязательства. Он обладает силой исполнительного листа (и может быть передан приставам).

Как это будет работать на практике? Предположим, договор аренды заключен в нотариальной форме и арендатор допускает просрочки. В этом случае арендодателю нет необходимости обращаться в суд, он просто идет к нотариусу за оформлением исполнительной надписи и с ней отправляется к приставу для принудительного взыскания задолженности. Очевидно, это открывает совершенно новые возможности для собственников и может существенно облегчить решение вопросов платежной дисциплины.

Аналогичные возможности появляются и в договорах купли-продажи, и в любых иных нотариально удостоверенных сделках, где есть денежные обязательства либо обязательства по передаче имущества.

Однако «бесплатный сыр бывает только в мышеловке»: использование этой опции обусловлено затратами на нотариальное оформление. Для долгосрочных договоров, к которым потом обычно оформляют многочисленные допсоглашения, расходы на нотариальное оформление могут быть весьма ощутимыми. Но для существенных по сумме сделок (например, договоров с «якорными» арендаторами) они будут более чем соразмерны дополнительным возможностям и сэкономленному времени и деньгам на судебные разбирательства.

С юридической точки зрения новелла выглядит многообещающе, и мы рекомендуем серьезно проанализировать целесообразность ее применения в деятельности девелоперов.

Дмитрий НЕКРЕСТЬЯНОВ, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнеры», председатель Комитета по законодательству РГУД

регионы

Евгения ИВАНОВА

Инвесторов ждут на спуске

Кузбасский горнолыжный курорт Шерегеш ждут большие перемены. Его развитием озаботились администрация Кемеровской области и «дочка» Внешэкономбанка.

ТЕНДЕР на разработку стратегии развития Шерегеша выиграла компания Cushman & Wakefield. Заказчик — Корпорация развития курортной зоны, учредители которой — администрация Кемеровской области и Федеральный центр проектного финансирования (ФЦПФ), дочерняя компания Внешэкономбанка.

Речь идет о подготовке концепции второй очереди курорта, говорит Марина Смирнова, партнер и руководитель отдела гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield. Сейчас, по ее словам, в Шерегеше существует дефицит объектов туристской инфраструктуры, перегружена инженерия. Курорт долгое время застраивался стихийно. «Необходимо комплексное освоение территории, единое управление. Нужно создавать инфраструктуру с учетом потенциала роста», — комментирует Екатерина Мелешко, управляющий директор ФЦПФ.

От Cushman & Wakefield требуется проанализировать социально-экономическую ситуацию в Кемеровской области и прилегающих регионах,



изучить гостинично-туристический рынок, оценить саму территорию, выполнить финансовый анализ проекта и пр. Но основная задача — определить пропускную способность нового курорта и определить объекты, интересные для инвесторов, говорит г-жа Смирнова.

Инвестиции в проект оцениваются в 8,5 млрд рублей. Эти средства пойдут на создание туристической, инженерной и транспортной инфраструктуры, включая подъемники, горнолыжные трассы и благоустройство. Начать работы планируется уже в следующем году.

Сегодня Шерегеш посещают до 1,2 млн человек в год. Пока на курорте действуют 24 горнолыжные трассы, которые вмещают почти 10 000 катающихся одновременно. Курорт популярен не только в сезон, но и летом, когда туристам предлагают trekking, скалолазание, поездки на квадроциклах, экскурсии на кресельной канатной дороге. Из экстрима — поездки по местам действующей золотодобычи. Шерегеш включен в топ-10 популярных мест мира для активного летнего отдыха по версии Forbes.

технологии бизнеса

Наталья АНДРОПОВА

Рассрочка повышенной гибкости

Компания «Атомстройкомплекс» (Екатеринбург) нашла способ продавать квартиры на стагнирующем рынке, применив гибкую рассрочку. Схема ориентирована в основном на тех, кто хотел бы увеличить имеющуюся жилплощадь.

УРАЛЬСКИЙ застройщик перехватил инициативу у банков, которые требуют от заемщика подтверждения дохода, первоначального взноса от 20% и предлагают ставки от 11,7% (с государственным субсидированием) до 15%.

В своих жилых комплексах «Просторы», «Авангард», «Пихтовый» и «Белая Башня» ЗАО «Атомстройкомплекс» заключает с покупателем договор участия в долевом строительстве при наличии 10% от стоимости квартиры. Остальную сумму дольщик вносит, когда дом построен и сдан в эксплуатацию. Это можно сделать сразу, а можно в течение трех месяцев. Удорожание, прописанное в договоре, составляет 0,75% за каждый месяц ожидания окончательной оплаты, т.е. около 9% годовых. Если дольщик берет с гасить долг ежемесячно равными доля-

ми, переплата отсутствует. Так, чтобы купить квартиру стоимостью 3 млн в доме, который будет сдан через год, достаточно иметь на руках 300 000 рублей. Окончательный срок оплаты жилья наступит через 15 месяцев. С учетом удорожания, применяемого к остатку из расчета 0,75% за каждый месяц, финальная сумма составит 3 003 750 рублей, а переплата — 303 750 рублей. При оформлении ипотеки под 12% годовых за тот же срок и с тем же первоначальным взносом пришлось бы внести лишние 400 000 рублей.

«Атомстройкомплекс» предлагает также гасить часть долга ежемесячными платежами, размер которых дольщик устанавливает сам, а затем продать имеющееся жилье и отдать недостающую сумму. Тогда переплата будет снижаться пропорционально остатку.

Гибкая схема позволяет спланировать финансовую сторону сделки на понятный промежуток времени, не входя в долгосрочные обязательства перед банком и не отдавая жилье в залог. Это важно, если покупатель не уверен в своих доходах на несколько лет вперед. В «Атомстройкомплексе» заимствовали такой подход в европейских странах, где застройщики нередко предлагают рассрочку с более низким первоначальным взносом, чем требует банк, и со сравнительно небольшим удорожанием. В регионах, где доходы населения ниже, чем в столицах, такой алгоритм могут успешно тиражировать крупные компании. Если, конечно, они обладают достаточно длинным финансовым плечом, чтобы строить дома независимо от текущих продаж и объема средств, поступающих от участников долевого строительства.

8-Я ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ ЖИЛОЙ
ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Организатор

URBANUS.RU

Независимый консультант

PIWC

ВАШ НАДЕЖНЫЙ ОРИЕНТИР
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК

МОСКВА / САНКТ-ПЕТЕРБУРГ / РЕГИОНЫ

WWW.URBANAWARDS.RU

Официальный партнер
Партнеры Премии:
Партнеры номинаций:
При поддержке

технологии бизнеса

Наталья АНДРОПОВА

Редевелопмент как штучное явление

В кризис редевелопмент промышленных площадок становится более редким явлением. Его могут позволить себе только крупные промышленно-строительные холдинги. В то же время инвестиционная пауза способствует выработке более системного подхода к работе с такими активами.

ТЕХНИЧЕСКИЕ, финансовые и управленческие проблемы редевелопмента обсуждали компании — члены Российской гильдии управляющих и девелоперов в ходе форума «Технологии для городов», прошедшего в рамках Международной промышленной выставки «ИННОПРОМ». В 2016 году екатеринбургская выставка собрала более 600 промышленных компаний из 95 стран.

Особое место в деловой программе организаторы уделяют проблемам урбанистики. Они исходят из прогноза, что к 2050 году 75% населения земли будет жить в городах. Их стремительный рост бросает вызов привычному подходу к развитию инфраструктуры и требует инновационных решений.

Российская гильдия управляющих и девелоперов выступила партнером и соорганизатором панельной дискуссии «Механизмы развития промышленных активов на практике». «Повестка Гильдии на ближайшие пять лет — это стратегия развития городов и возобновление инвестиционного процесса, в первую очередь в регионах», — выступил модератор дискуссии, полномочный представитель РГУД в Екатеринбурге Андрей Бриль. — И промышленные активы в этих процессах будут играть роль драйвера. Пора понемногу освобождаться от маниловщины, от разговоров о постиндустриальных городах. Инновации не рождаются в воздухе, не могут существовать исключительно на стартапах. В ближайшее время вызовом для нас станет новая индустриализация».

Является ли вывод промышленных мощностей на новые площадки необходимым условием этой новой индустриализации или лучше модернизировать существующие производственные зоны? Что целесообразнее экономически?

Например, местный «УГМК-Холдинг» успешно перенес и модернизировал старый тепличный комбинат, а на его месте подготовил проект микрорайона «Северная корона» на 700 000 кв.м жилья с разнообразной социально-бытовой инфраструктурой. Не менее удачно металлургический холдинг вывел из Екатеринбурга мукомольный комбинат, страдавший от неэффективной логистики

и занимавший одну из лучших территорий в центре, на берегу городского пруда. УГМК профинансировал строительство нового завода под Каменск-Уральском, получил кредитную линию от Сбербанка и сейчас приступает к возведению жилого комплекса бизнес-класса «Макаровский квартал». Центральной «фишкой» проекта станут 14 лофтов в старинном здании Симановской мельницы.

А вот с выводом из центра завода «Уралкабель», принадлежащего холдингу, придется повременить. Уже есть проект заводской площадки в Верхней

ционного дома Андрей Степаненко. — В условиях, когда государственное участие равно нулю и нет проектного финансирования, с ним могут справиться только крупные холдинги с девелоперским дивизионом, собственными длинными деньгами и желательной валютной выручкой».

Реконструкцию индустриальной площадки под современное производство директор по развитию компании «Спектрум» Ольга Грачева назвала «самым почетным вариантом редевелопмента». Однако для дальнейшего расширения мощностей собственнику в этом случае может



Пышме, есть и согласованный с Градостроительным советом эскизный проект жилого микрорайона. Однако переезд производства с сохранением и модернизацией мощностей при новой экономической конъюнктуре стал нерентабельным. В УГМК решили подождать, пока экономическая модель сойдется.

«Редевелопмент в России — пока штучное явление», — говорит директор по капитальному строительству и инвестициям «УГМК-Холдинга» Сергей Ерыпалов. Без поддержки государства на уровне налоговых и градостроительных решений массовый переезд предприятий на новые индустриальные площадки не состоится. При текущих ценах на жилую недвижимость в регионах никаким редевелопментом вынос действующих производственных мощностей не окупить.

«Редевелопмент идет исключительно на частные инвестиции», — подтвердил генеральный директор Российского аук-

нехватить места. Особенно если нет возможности докупить землю по соседству и внести соответствующие изменения в Генплан.

Собственник промплощадки может извлечь из нее доход, превратив в современный индустриальный парк. Однако, по словам Айрата Гизатуллина, генерального директора технополиса «Химград», нет смысла ждать отдачи инвестиций в таком проекте через три-четыре года. «Окупаемость парка в течение 15 лет уже говорит о неплохой экономической модели», — утверждает г-н Гизатуллин. — Инвестиции в значительной мере возвращаются через рост капитализации промышленного актива и снижение издержек на его содержание. При этом выход из проекта практически невозможен. Я еще ни разу не встречал инвестора, готового купить индустриальный парк. Собственник должен быть заинтересован в его эксплуатации как бизнеса».

конкурсы

NEW

Молодые архитекторы в современном девелопменте



Продолжается прием заявок на участие в конкурсе «Молодые архитекторы в современном девелопменте». Он проводится в несколько этапов и завершится на Urban Week, которая пройдет в Петербурге 14–20 ноября. Тема этого года — «ReUse and ReVitalize: Архитектурно-планировочные решения для постиндустриальных городов». Номинации: новое жизненное пространство, историческое обновление, транспорт и город, интерактивные и креативные пространства для работы и отдыха.

В прошлом году для участия в конкурсе отобрали 55 проектов из 11 городов России, в финал вышли 20 работ, которые представили на экспозиции форума. Двое победителей получили главный приз от Консульства Королевства Нидерландов — поездку в именитые архитектурные студии Голландии.

ПРЕМИЯ
PROESTATE AWARDS
ЛУЧШИЕ ЗА 10 ЛЕТ



«Лучшие за 10 лет»

В рамках X Международного инвестиционного форума PROEstate 2016 организован специальный юбилейный конкурс «Лучшие за 10 лет».

На нем представят проекты, компании и персоны, получившие известность на рынке недвижимости в 1997–2016 годах. Задача организаторов — выявить корпоративные практики и личные достижения в сфере управления и девелопмента, доказавшие эффективность и устойчивость за долгое время.

Заявки принимали по 20 номинациям в трех категориях (Москва, Петербург, регионы), главная — «Успех десятилетия».

FIABCI Prix d'Excellence

Выбраны лучшие строительные проекты России, которые будут представлены на международном конкурсе FIABCI-2016 в Андорре. Победителей национального этапа объявили на Международном бизнес-форуме недвижимости в Москве.

В номинации «Общественный сектор» — сразу два победителя: проект инфекционной больницы на 600 мест в Полюстрово в Петербурге (компания «РосСтройИнвест») и станция метро «Румянцево» в Москве (бюро «Инжпроект»). Приз в номинации «Развитие застроенных территорий» достался жилому дому саратовской строительной компании «Лепта».

В номинации «Наследие и реставрация» победила инвестиционная компания Vesper с проектом реставрации жилого здания в Шереметьевском подворье Москвы St. Nickolas. В номинации «Жилая недвижимость. Высотное строительство» победу разделили небоскреб «Око» компании Capital Group и ЖК ART концертна «КРОСТ».

Победа в номинации «Жилая недвижимость. Малоэтажное строительство» досталась курортному району «Имеретинский» компании «Главстрой Девелопмент». В номинации «Торговая недвижимость» награду получила екатеринбургская УК «А2» за ТЦ «Небо» в Ханты-Мансийске. Лучшим промышленным объектом признан Энгельский локомотивный завод Первой локомотивной компании.

68-й конгресс Международной федерации недвижимости, где пройдет мировой финал премии FIABCI Prix d'Excellence, состоится в Андорре в мае 2017 года.



БИЗНЕС-ТУР В ЮЖНУЮ КОРЕЮ

КОРЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО
ДЕВЕЛОПМЕНТ И ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА



16-23 ОКТЯБРЯ СЕУЛ - СОНГДО



PRO-CONFERENCE.RU +7 (495) 651-61-05

ОРГАНИЗАТОРЫ:
PROEVENTS



РЕКЛАМА

ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



Ольга Володина: «В каждом комьюнити — свои тонкие настройки»

Все больше девелоперов берут на себя не только управление возведенными жилыми комплексами, но и работу с сообществами жителей. Доверие между соседями помогает построить по-настоящему комфортную среду с интересными функциями. С подробностями — Ольга Володина, руководитель отдела по управлению и реализации концепции «Миниполис» компании «Сити XXI век».

— Компания сама предложила собственникам жилья создать соседское сообщество? Или такой запрос сформулировали покупатели?

— Когда в 2009-м появилась концепция «Миниполис», она касалась комплексного освоения территории, чисто материальных объектов. Но нам хотелось сделать нечто большее. Мы быстро поняли, что девелоперский цикл не заканчивается строительством и сдачей объекта в эксплуатацию. Наступает новый этап — заселения, управления, развития инфраструктуры и дополнительных сервисов.

Мы работали с социологами, урбанистами, культурологами, которые помогли нам понять закономерности развития города. В частности, чтобы миниполис стал полноценным местом для жизни, надо было создать условия для появления соседского сообщества.

— Разве ваши проекты не интегрированы в существующую городскую среду?

— Это так. У «Сити XXI век» нет домов, построенных в чистом поле. Развита среда — важнейший критерий при выборе участка. Но мы всегда добавляем от себя что-то интересное к традиционной жизни людей в выбранном месте, формируя новые точки притяжения и активности.

Один из миниполисов находится в Строгино — тихом спальном районе Москвы. До появления миниполиса там было мало кафе, не хватало достойных кинотеатров. Поскольку проект был рассчитан на 10 000 человек, мы дополнили инфраструктуру Строгино стадионом, Дворцом спорта, зданием для Высшей школы экономики. Комфортная среда — это когда в шаговой доступности есть все необходимое для нормальной жизни.

В миниполисе «Самоцветы» в Люберцах есть спортивный центр с бассейнами, детская поликлиника. В миниполисе «Радужный» в Видном строим семейный торговый центр. Но в Подмоскowie, конечно, нет такого разнообразия общественных функций, как в центре Москвы. Общаясь с жителями, мы поняли, что, во-первых, не вся существующая инфраструктура соответствует их запросам. А во-вторых, у них полно собственных идей, которые надо помочь реализовать.

— С чего вы начали?

— С соседских клубов. Первый открылся в Строгино в 2013 году. Его концепцию мы создавали вместе с жителями. Кстати, комплекс уже был заселен, так что нам не требовались рекламные или маркетинговые акции.

Сначала клуб работал как досуговый центр с театральной и танцевальной студиями, спортивными секциями, занятиями йогой, мастер-классами, лекциями. Но мы постоянно предлагали его как площадку для проведения мероприятий, курсов, вечеров. Через полгода появился первый стартап. Мама, которая до этого сидела дома с тремя детьми, открыла вполне успешную школу французского языка. Сегодня 60% активностей в клубе обеспечивают жители.

Это не значит, что к нам может прийти любой, кто решил стать тренером, лектором, экс-

курсоводом или педагогом. Мы должны гарантировать качество услуг, поэтому проверяем квалификацию и даем зеленый свет только дипломированным специалистам.

— Средний класс обычно держится за свою приватность. Кто из жителей оказался самым общественно активным?

— Образованные молодые мамы, которые хотят работать, но имеют мало возможностей реализовать себя, — гигантский потенциал для соседского сообщества. Вторая группа — дети, им всегда необходимо внимание. Родителям намного проще привести ребенка на мастер-классы, языковые курсы или в художественную студию к знакомым людям, в данном случае — к соседям. Уровень доверия внутри сообщества гораздо выше. При этом отвести ребенка на занятия и встретить его можно практически в домашних тапочках.

Когда мы начинали, то думали, что в клуб придут в основном пожилые люди, у них времени больше. На практике нашей главной аудиторией оказались женщины и мужчины от 35 до 50, дети с трех до семи лет и подростки.

— Как удалось привлечь занятых людей?

— Им необходимо расслабиться, как никому другому. У мужчин популярен бокс и капоэйра. Тренер по боксу предложил одновременные занятия для пап с сыновьями. Получилось так хорошо, что стали приходить даже дочери.

Для подростков помимо спорта и танцев есть экскурсии, посещение выставок, поездки в летние лагеря. Этим летом мы организовали для них отдых в Сочи, в прошлом году — в Болгарии. Лагерь спортивно-танцевальный, довольно жесткая программа тренировок, дети выезжают вместе с педагогами из клуба. Подростков привлекает личность, они приходят на конкретного педагога.

Когда мы открыли соседский клуб в миниполисе «Радужный» в городе Видное, то поняли, что аудитории отличаются. В Строгино большинство составляют молодые мобильные семьи с детьми. В «Радужном» немало людей в возрасте. Многие жители пенсионного возраста охотно занимаются благоустройством территории: высаживают клумбы, присматривают за цветниками. У них популярны паломнические поездки и экскурсии: в Марфо-Мариинскую обитель, в монастырь в Серпухове. Не могу сказать, что за три года мы привлекли всех. Но люди почувствовали доверие к нашим проектам. С этой точки зрения они состоялись.

— Каких ресурсов это потребовало от компании?

— Мы выделили помещение и вложили деньги в ремонт. Краудфандинга не было. Понадобилась также небольшая команда, которая запустила проекты и сейчас занимается их администрированием. Нам было важно создать устойчивую, самоокупаемую историю, которая могла бы развиваться и без нашего участия. Все услуги платные, сегодня они покрывают текущие расходы клуба на зарплату преподавателей и тренеров, на коммунальные плате-

жи. Действует абонементная система, как в любом досуговом клубе. Жители платят ровно за то, что им интересно. Они понимают, что для «Сити XXI век» это не бизнес.

— Сколько времени потребовалось, чтобы сделать систему самоокупаемой?

— Поскольку мы начинали очень осторожно, тестировали разные варианты, это заняло порядка двух лет. В сентябре откроется наш третий клуб в миниполисе «Самоцветы» в Люберцах, и там выход на самоокупаемость состоится через полгода, потому что мы уже умеем это делать.

— Материальная среда: дворы, подъезды — как-то меняется под конкретные потребности сообщества?

— Да. В Строгино мы вместе с жителями проанализировали дворовые пространства. В одном из домов оказалось много семей с тремя-четырьмя детьми. Пришлось добавить вторую площадку, «лежачих полицейских», а жители взяли на себя дополнительное озеленение.

Теперь компания на каждом проекте оставляет небольшой финансовый запас, чтобы на более позднем этапе можно было провести необходимые улучшения. В Видном спустя два года после заселения жители составили список: где-то не хватало пандуса, детские площадки оказались целиком на открытом солнце, нужны были тень и защита от ветра. Этот миниполис вытаскивает в пространство, и появилась идея связать все дома общей прогулочной зоной. Это потребовало дополнительных инвестиций. Мы закупили деревья и кустарники, подготовили площадку с помощью квалифицированных специалистов, а вот посадкой деревьев вдоль аллеи «Радужная» занимались жители. Сейчас они ухаживают за посадками. Сложилась прекрасная традиция: сажать дерево, когда в семье рождается ребенок.

— А кто обеспечивает безопасность и порядок?

— Мы сознательно программировали территорию так, чтобы не было темных закутков для любителей выпить пива на воздухе. Освещали все участки, скамейки ставили на открытых пространствах. Утром, днем и вечером аллею используют бабушки, дедушки и мамы с детьми. Ближе к вечеру на освещенной и открытой спортивной площадке появляется молодежь. Жители вложили в эту аллею свое вдохновение и труд. И они обеспечивают социальный контроль.

В Строгино наши жители добились того, чтобы на примыкающем к домам пустыре город сделал не перехватывающую парковку, как собирался, а парк. Объединились с обитателями соседних домов, разработали комплексный проект благоустройства, включили его в московскую программу «Народный парк». Сейчас это одна из точек притяжения для Строгино, там появились открытый стадион, детские площадки, смотровая площадка, мемориал в честь 70-летия битвы под Москвой. Территория живет по сценарию, который составили для нее сами люди.

— В ваших комплексах возникла бизнес-среда для семейного предпри-

нимательства, рассчитанного на местный спрос. Как это получилось?

— Если просто продать все встроенные помещения коммерсантам, невозможно влиять на бизнес, который туда придет. Может появиться все, что угодно: интимный салон, продажа алкоголя, которая притянет соответствующий контингент из ближайших кварталов. Поэтому мы решили помещения сдавать в аренду, причем преимущественно своим жителям. Компания предоставила льготы для социально полезных сервисов, проводила промоакции. В итоге в Строгино порядка 60% помещений сдано в аренду собственникам квартир.

Предприниматель хочет привлечь и удерживать соседей в качестве постоянных клиентов, а значит, должен поддерживать высокое качество услуг. Клиенты прекрасно знают, чей это салон красоты, аптека, лингвистическая школа, фермерская лавка, агентство недвижимости.

Один проект вырос в целый бытовой сервис. Началось с того, что в Строгино наши жители попросили открыть химчистку. Мы стали искать операторов, но наши помещения оказались для них слишком большими. Один владелец квартиры сказал, что у него есть деньги и желание попробовать. Он арендовал помещение, начал прием одежды, потом стал развивать дополнительные услуги: клининг, ремонт обуви. Получился небольшой Дом быта. Теперь предприниматель строит такой же бизнес в соседнем жилом комплексе, который тоже построил «Сити XXI век».

— Нужно ли это в развитом районе со сложившейся коммерческой инфраструктурой?

— В Строгино можно найти и детский центр, и языковые курсы, и спортивный клуб, и супермаркет. И конечно, мощный торговый-развлекательный объект рядом с жилым комплексом сильно оттягивает клиентуру у «домашних» бизнесов. Но потребность в качественных нишевых сервисах все равно остается. К логопеду, который арендует у нас помещение в Строгино, привозят детей со всей Москвы. При правильной концепции маленькие магазины, кафе создают приятную для многих альтернативу большому ТРК.

Кстати, соседские клубы мы задумывали только для своих жителей. А потом поняли, что такая закрытость не нужна. Атмосфера клуба, разнообразные занятия привлекают людей из старых кварталов, и это правильно. Мы можем решать точечные задачи. Например, организовать по просьбе группы родителей лекции о психологии подростков с вопросами и ответами. Такого точно нигде в округе нет.

— Какой проект создания комьюнити удался лучше?

— Трудно оценить. Разная среда, разные люди — разные комьюнити. В каждом месте срабатывают свои тонкие настройки. В Строгино больше бизнеса, спорта и драйва. В Видном — более домашняя история с совместными поездками, пикниками. Мы не сразу поняли, как расшевелить эту аудиторию, и чуть дольше с ней работали, но в итоге все состоялось.

их нравы

Наталья АНДРОПОВА

Урбанизм без спешки

Очарование финского урбанизма — в способности удерживать паритет между городом и природой, в свежем взгляде на архитектуру и функциональность пространства, умении соотносить комфорт человека с необходимостью двигаться и меняться.

В ЧЕМ БЫ ни заключался секрет наших северных соседей, он позволяет урбанистам проектировать гармоничную среду для повседневной жизни, девелоперам — вести бизнес. А местным архитекторам — не замыкаться на наследии Карла Энгеля, Ларса Сонка, Алвара Аалто, Уно Ульба, а энергично экспериментировать и создавать новые ландшафты для Хельсинки, превращая его в передовую европейскую столицу. Для них три года назад учреждена премия Finlandia Prize for Architecture, с 2005-го проводится самый крупный в Европе фестиваль дизайна.

Возможность разгадать финскую головоломку PROEstate Events предоставила компаниям из Российской гильдии управляющих и девелоперов, организовав бизнес-тур в Хельсинки под названием «Технологии Севера».

СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ СЕВЕРА

Строительный рынок Хельсинки только недавно стал выходить из паузы, в которую погрузил его кризис 2008 года. Несмотря на отличную инфраструктуру, разнообразные связи между предприятиями и университетами, быстрое освоение новых технологий, довольно высокий уровень образования и производительности труда, с 2011-го по 2014-й Финляндия находилась в экономической рецессии: спрос на ее продукцию в мире падал. Взаимные санкции ЕС и России никому не добавили процветания и, по прогнозам самих финнов, к 2017 году объем промышленного производства в Финляндии окажется на 25% ниже, чем в 2007-м. На этом фоне строительный рынок выглядит драйвером экономики, хотя в ВВП его доля не превышает 3,5%. По итогам 2016-го она, возможно, вырастет до 4,5%.

Какое жилье строят финны при медленно растущей покупательской способности? Скромное, с квартирами по 50–70 кв.м для семей из двух-трех человек. Примерно одинакового качества по материалам и исполнению. Функциональное: квартиры не рассчитаны на хранение сезонных вещей вроде велосипедов, скейтбордов или санок, для этого есть кладовые в подвале. С другой стороны, общие пространства в домах и между ними заточены на то, чтобы люди много времени проводили вне своего жилья. Несмотря на климат.

Это тенденции, одинаково работающие в экономичном и премиальном жилье. Остальное зависит от достатка. Прежде всего — местоположение. Страсть финнов к природе повышает стоимость жилья с хорошим видом — на высоком этаже, на берегу моря, среди зелени. Качество жизни — не в площади, а в воздухе. Второе — технологии, современные настолько, что дом с точки зрения ресурсопотребления становится полностью пассивным. Так что его можно безболезненно интегрировать в любой природный ландшафт.

Жилой район «Берег Мореплавателей» (Merenkulijanganta), построенный концерном YIT на берегу моря, по местным меркам можно отнести к элитному жилью. Здесь можно встретить «большие» квартиры (до 100 кв.м!), но их немного, потому что они хуже продаются. Интерьеры живо напоминают магазин IKEA, и в этом смысле «Берег Мореплавателей» практически ничем не отличается от квартала «Конепая», который тот же YIT строит для среднего клас-

са на территории бывшего паровозного депо. В пакет, который предлагают покупателю, также входит помещение для хранения вещей и место в паркинге. За пределами квартир — множество возможностей для досуга: сауны, тренажерный зал, игровые, террасы.

Премиальный характер «Берегу Мореплавателей» придает расположение практически в центре Хельсинки и при этом — на берегу моря, обилие зелени и вид на яхтенную гавань. Особая «фишка» проекта — дома, частично выдвинутые в море на сваях. Чего вообще-то в Финляндии делать нельзя из природоохранных соображений. Чтобы сказку, придуманную архитектором, сделать былью, пришлось реализовать столько новейших решений из области «зеленого» строительства, что сильно повысило себестоимость квартир. Все — за роскошь наблюдать северный шторм в непосредственной близости от жилища.

При этом никто никуда не спешит (это же Финляндия). Десять суперсовременных домов «Берега Мореплавателей» возводили с 2007-го по 2015-й. Не быстрее будет строиться и «Конепая», хотя девелопер сотрудничает с городом и Государственными железными дорогами Финляндии. Все 1300 квартир введут только в 2020-х. Инспекция по охране памятников считает территорию бывшего паровозного депо культурной средой. Старинным промышленным зданиям придется найти новое применение. При этом каждая из трех очередей проекта должна получить собственный архитектурный облик. Но море далековато, поэтому ничего не поделаешь: «Конепая» — это средний класс.

НОВОЕ СРЕДНЕВЕКОВОЕ

Старший вице-президент концерна YIT Юха Костийainen — профессор урбанистики. Он придерживается теории, что города развиваются циклично. Пережив индустриальную эпоху, которая требовала огромных промышленных площадей, а соответственно, и санитарно-защитных зон, отделяющих производство от жилья, на новом постиндустриальном витке города возвращаются к древнему принципу: множество функций на ограниченном пространстве (внутри крепостных стен). Жилье, производство, торговля, администрация, храм, больница, университет — все в шаговой доступности.

Хельсинки — по европейским меркам молодой город, средневекового центра у него нет. Но теперь у него будет Tpipla — комплекс, в котором Юха Костийainen надеется переосмыслить средневековый принцип организации пространства. Проект в районе Пасила включает крупнейший в Суоми торговый центр, офисы (примерно 85 000 кв.м для 250 компаний), квартиры, отель, паркинг на 2300 машин. Финны считают паркинг бездарно потерянным пространством и стараются договориться хотя бы о совместном его использовании: ночью — жителями, днем — сотрудниками компаний.

Скандинавы изменили бы себе, не предусмотрев велопарковку на 3400 мест, 340 пунктов зарядки электромобилей и зеленые зоны на крышах зданий. На территории проекта находится железнодорожная станция Пасила, пропускающая ежедневно 50 000 пассажиров. Хельсинки — совсем не мегаполис, в нем живет только 630 000 человек. Но к Рождеству 2019 года YIT намерен запустить в Пасила транспортно-



Престиж по-фински: жилье с окнами на море.



МФК REDI: новое Средневековье глазами компании YIT.

пересадочный узел, соединяющий железнодорожное, трамвайное, автобусное сообще-ние и метро.

Приобретать участки, расположенные вдоль линий городского рельсового транспорта, — часть бизнес-стратегии YIT. Капитализация у таких территорий выше, у них больше шансов стать в будущем точками роста для города. Эффективность же рельсового транспорта оценивается с помощью простого индикатора: по числу молодых мужчин, которые предпочли трамвай личному автомобилю.

Вторая теория, которой придерживается Юха Костийainen: человеку комфортно там, где живут и работают подобные ему по образованию, привычкам, роду занятий и склонностям. Общность по образу жизни становится важнее этнической или религиозной. В поиске себе подобных профессионалы из разных областей сосредоточиваются в центрах крупных городов. А значит, вместо «резерваций» в виде бизнес-парков или технопарков лучше делать кластеры для инженерных или творческих профессий внутри городов, создавая условия для взаимно дополняющих друг друга бизнесов.

Иллюстрацией этого принципа служит офисный комплекс «Триотто», построенный YIT в районе Кяпюля. Коллегам из России показали здание, занятое телекоммуникационной компанией DNA, — 7500 кв.м на семи этажах. Примерно 500 «физических» рабочих мест рассчитано на 800 сотрудников, которые значительную часть рабочего времени проводят вне офиса, встречаясь для обсуждения проектов в определенные дни. Треть мест закреплена за конкретными сотрудниками, остальные — мобильны.

Важным качеством бизнес-центра являются зоны hospitality — кофе-бары на каждом этаже, в которые сотрудники и посетители попадают прямо из лифта. И первый этаж, полностью отданный под переговорные, конференц-зал, приемную и большую столовую с минималистским интерьером, но при этом с террасой и выходом в сад, что позволяет ему заодно служить комьюнити-центром.

КОМПАНИЯ С 33-ГО ЭТАЖА

Стройплощадка многофункционального комплекса REDI Center, который строит дру-

гой крупный финский девелопер SRV по проекту архитектурно-проектировочного бюро HELIN & CO ARCHITECTS, пока на нулевом, точнее — на минусовом уровне. Комплекс задуман как слоеный пирог, значительная часть которого (паркинги, инфраструктура, коммерческие помещения, выход в метро) находится под землей. Сейчас — стадия циклопических подземных работ.

Но это не важно, потому что устроенный здесь же шоу-рум, который снаружи выглядит не лучше обычной бытовки, внутри создает иллюзию подъема в панорамном лифте на 33-й этаж башни «Маяк» — первого жилого здания в комплексе. Мультимедийная «машина времени» показывает вид с высоты, который появится через несколько лет.

Девелопер уже сейчас создает соседское сообщество REDI, объединяя будущих покупателей по их увлечениям — от гастрономии до скалолазания. Это уже не иллюзия. Комплекс, в состав которого входят шесть жилых и одна офисная башня, отель, торговый-развлекательный центр и муниципальный медицинский центр, действительно дополняют скалодромом.

Кроме того, SRV внедрил на объекте LivingLAB — инновационную платформу, которая вовлекает в формирование проекта перспективных жильцов, инвесторов и арендаторов, используя приемы легодизайна. В результате уже сейчас 80% квартир в башне «Маяк» стоят в резерве (продавать недостроенную недвижимость в Финляндии нельзя).

В башнях запланированы небольшие квартиры, не приспособленные для семей с детьми. Жить в комплексе предстоит молодежи и активным пожилым. Для них предназначен медицинский центр. Впрочем, это в большей степени социально-оздоровительный комплекс, чем, собственно, поликлиника.

REDI Center — пример вторжения современных решений в текстуру индустриального города. И попытка учесть все тренды: уплотнение застройки, старение населения, повышение требований к комфорту. Условие, которое власти Хельсинки поставили девелоперской компании: метро и дороги во время продолжительной стройки должны работать без всяких помех.

Компания **DESCON** переходит на систему современного проектирования BIM. Уже есть первые объекты, спроектированные с системой постнапряжения в программах Revit, Navisworks и других. DESCON первой в России занялась интеграцией программ для расчета постнапряжения в программном комплексе BIM.

ЧТО: Проектно-строительная компания DESCON, исполнительный директор — Кирилл Тушин (на фото). Web: <http://descon-pro.ru>

где: Санкт-Петербург.

когда: Группа компаний основана в 2005 году.

зачем: DESCON является разработчиком и поставщиком нестандартных инженерных решений в монолитном строительстве посредством применения системы постнапряжения бетона. DESCON проектирует, поставляет полный комплект материалов и оборудования системы постнапряжения, осуществляет монтаж. Технология позволяет делать большие пролеты там, где это необходимо, а в решениях со стандартными пролетами — существенно экономить материалы (бетон и арматуру), ускоряет строительство. Объекты для применения разработок DESCON — паркинги, торговые центры, офисные и административные здания.



В чем «фишка»? Крупнейший объект компании в России — торговый центр «Охта Молл» в Петербурге. Заказчик — финский концерн SRV. За год DESCON поставила и смонтировала на объекте 140 000 кв.м постнапряженных перекрытий, более 500 тонн высокопрочных канатов. Специфика торговых объектов такова, что на разных участках одной плиты нагрузки могут существенно различаться, при этом пролеты между колоннами могут составлять 12–18 м. Регулировать отклонения помогает система постнапряжения. За счет изменения высокопрочных канатов технология позволяет более гибко обеспечивать несущую способность конструкций.



ТЦ «Охта Молл».

ЗАО «БФА-Девелопмент» передает ключи дольщикам первой очереди ЖК «Огни Залива» в Петербурге. Квартал «Огни Залива» — комплексное освоение территории на берегу Финского залива и Дудергофского канала со всей необходимой инфраструктурой: школы, детсады, ТРЦ, почты и поликлиники.

ЧТО: ЗАО «БФА-Девелопмент», инвестиционно-строительная компания, генеральный директор Людмила Коган (на фото). Web: <http://www.bfa-d.ru>

где: Санкт-Петербург.

когда: Компания основана в 1991 году.

зачем: «БФА-Девелопмент» работает на рынке Петербурга 25 лет. За это время были построены бизнес-центры класса А «Невский, 38» и «Линкор» на Петроградской наб., 36, многофункциональный центр класса А на ул. Некрасова, 14, Residence Hotel&SPA в Репино. ЖК «Академ-Парк» рядом с метро «Академическая» стал для компании первым проектом комплексного освоения территории. Жителями квартала стали 3500 семей. В декабре 2014 года введен в эксплуатацию жилой комплекс бизнес-класса «На Гребешковой» на Петроградской стороне. Самый крупный проект в стадии реализации — жилой квартал «Огни Залива». Это 475 000 кв.м жилья, рассчитанного более чем на 8500 семей. Всего в портфеле «БФА-Девелопмент» — порядка 1,5 млн кв.м коммерческой и жилой недвижимости общей стоимостью более \$500 млн.



В чем «фишка»?

В жилом комплексе «Огни Залива» компания большое внимание уделяет организации рекреационных и общественных пространств. На берегу Финского залива застройщик намерен обустроить бульвар, создав здесь рекреационную зону для отдыха и прогулок. Вдоль Дудергофского канала уже благоустроена набережная-променада.



ЖК «Огни Залива».

Компания **«Волей Гранд»** приступила к сооружению вертикальных конструкций в подземной части многофункционального комплекса Match Point с волейбольной ареной и апартаментами (Москва). Глубина котлована достигает 14 м.

ЧТО: ООО «Волей Гранд», генеральный директор — Алексей Яшин (на фото). Web: <http://matchpointhouse.ru>

где: Москва.

когда: Компания основана в 2008 году.

зачем: «Волей Гранд» специализируется на строительстве жилых объектов в Московском регионе. Компания находится под управлением дочерней структуры группы «ВТБ» — компании «ВТБ Проект». В настоящее время выступает застройщиком многофункционального комплекса Match Point в районе Кутузовского проспекта. Волейбольная арена международного уровня на 3500 зрителей должна стать домашней площадкой для команды «Динамо». Комплекс апартаментов Match Point представляет собой здание из четырех секций высотой от 13 до 28 этажей, рассчитанное на 1642 юнита бизнес-класса. Здесь предусмотрены трехуровневый подземный паркинг на 1609 машин и собственный детский сад. На первом этаже разместятся рестораны, банки, магазины, салоны красоты, офисные и торговые помещения. Общая площадь объекта — более 200 000 кв.м. Инвестиции составят порядка 17 млрд рублей. Ввод в эксплуатацию запланирован на IV квартал 2019 года.



В чем «фишка»? МФК Match Point возводят в престижном районе на западе Москвы. Партнер проекта — Всероссийское физкультурно-спортивное общество «Динамо». Комплекс с апартаментами и волейбольной ареной проектировало московское архитектурное бюро «Группа АБВ».



Проект МФК Match Point.

В 2015 году проект МФК Match Point стал лауреатом премии Urban Awards в номинации «Премьера года». В 2016-м он победил в номинации «Новостройка Москвы № 1» ежегодной премии «Рекорды рынка недвижимости».

Строительная фирма **«ИРОН»** приступила к демонтажным и строительно-монтажным работам в рамках реконструкции Центра современного искусства имени Сергея Курехина в Петербурге.

ЧТО: ООО «Строительная фирма «ИРОН», директор — Вячеслав Рот, управляющий директор — Максим Рот (на фото). Web: <http://ironcompany.ru>

где: Петербург.

когда: Фирма создана в 1991 году на базе Управления капитального ремонта Трестов № 2 и 6.

зачем: За 25 лет работы на петербургском рынке компания реализовала проекты строительства, капитального ремонта и демонтажа на жилых, гражданских и промышленных объектах. Фирма сотрудничала с компаниями YIT, «РосСтройИнвест», «47 Трест», участвовала в программе ОАО «РЖД» по реконструкции Американских мостов. Постоянным заказчиком «ИРОН» является петербургский холдинг Setl Group. «ИРОН» выполняет полный цикл работ: строительство, демонтаж сооружений любой сложности, комплексный капитальный ремонт, разработку и согласование проектной документации, экологическое сопровождение проектов, вывоз и утилизацию строительных отходов. Компания обладает внушительным парком дорожно-строительной и специальной техники, включающим колесные экскаваторы JCB 220, бульдозеры CAT D5, колесные краны КАТО, гусеничные экскаваторы HITACHI EX 350 и Doosan 300, экскаваторы Demolition, погрузчики, самосвалы и пр.



В чем «фишка»? Исторически профиль компании — демонтаж зданий и сооружений в стесненных условиях городской застройки. Каждое здание, подлежащее сносу, требует отдельного подхода. Профессиональная экспертиза состояния постройки и ее особенностей позволяют специалистам выбрать оптимальную технологию сноса. В портфолио компании есть также проекты реновации опасных промышленных объектов и реконструкции объектов культурного наследия.



Проект Центра современного искусства имени Сергея Курехина.

Газовые инвестиции	10
Драгоценное предложение	10
КОТ в Анапе	11
Южносибирский ритейл	11
Кризисная приватизация	12

prime location

Наталья АНДРОПОВА

Виды на Кремль

АО «Гарнизон» (бывшее ОАО «Оборонсервис») продает участок рядом с Московским Кремлем. Открытый английский аукцион назначен на 23 сентября. Начальная цена лота — 800 млн рублей.

СОБСТВЕННИК актива — АО «Красная Звезда» (входит в АО «Гарнизон»). По его поручению Российский аукционный дом выставил на продажу пятно площадью 1600 кв.м с постройками. Это территория бывшего военного предприятия «12 Центральная типография». Точный адрес объекта: Москва, Староваганьковский переулок, владение 17.

Объект никому не продан, не заложен, не является предметом судебного разбирательства, не обременен правами третьих лиц, не находится под арестом, говорит продавец. Здания, стоящие на нем, не являются объектами культурного наследия.

Надел находится в квартале между Староваганьковским и Крестовоздвиженским переулками, улицами Знаменка и Воздвиженка между станциями метро «Арбатская», «Боровицкая», «Александровский сад», «Библиотека им. Ленина». В непосредственной близости — дом Пашкова и Александровский сад. До Московского Кремля — 800 метров, до Старого Арбата и храма Христа Спасителя — примерно столько же.

Пятно такой площади в самом центре Москвы как нельзя лучше подходит для элитного

жилого дома. По официальным данным, столичная Градостроительная комиссия еще в декабре 2014 года одобрила проект реконструкции квартала 37 в районе Арбата. По утвержденной концепции имеющиеся на реализуемом участке постройки подлежат сносу. Здесь предусмотрено строительство жилья с паркингом и зеленой зоной — восьмизэтажный дом общей полезной площадью 3800 кв.м (это 28 квартир в среднем по 97 кв.м).

Заявки на участие в аукционе принимают до 21 сентября, задаток в размере 80 млн рублей необходимо перевести до этой даты. Шаг на повышение составит 10 млн рублей.

«Такое предложение — абсолютный эксклюзив, поэтому мы уверены, что оно заинтересует инвесторов вне зависимости от конъюнктуры рынка. Особенность современного Арбата — отсутствие новой жилой застройки и реализация исключительно проектов реконструкции исторических зданий. А выставленный на торги участок предполагает как раз новое строительство. Из окон верхних этажей здания будет открываться вид на Кремль», — комментирует Андрей Степаненко, генераль-



На месте существующего здания можно построить элитный жилой комплекс общей площадью 3800 кв.м (28 квартир).

ный директор Российского аукционного дома.

Участок в Староваганьковском переулке — второй крупный объект в Москве, выставленный на продажу «Гарнизон». С РАД в конце 2014 года по результатам конкурса заключен договор о реализации на аукционах недвижимости, земельных и промышленных активов, принадлежащих структурам холдинга.

Первые крупные торги по имуществу бывшего «Оборонсервиса» в Москве состоялись 6 мая 2016-го. На них был продан участок размером 6 га на Гжатской улице. В аукционе участвовали 10 ведущих строительных компаний столицы. Лот ушел с превышением почти в 1 млрд рублей, его приобрела девелоперская компания «Пионер» за 2,273 млрд рублей.

анонс

Евгения ИВАНОВА

Армейский магазин

В начале сентября в Подмоскowie пройдет международный военно-технический форум «АРМИЯ-2016». В программе помимо дискуссий и демонстрация военных достижений — торги Российского аукционного дома по высвобождаемому военному имуществу.

С 6 ПО 11 СЕНТЯБРЯ в конгрессно-выставочном центре Военно-патриотического парка культуры и отдыха Вооруженных сил РФ «Патриот» в городе Кубинке Московской области пройдет ежегодный форум «АРМИЯ». В нем примут участие представители научных организаций, предприятий оборонно-промышленного комплекса, а также потребители продукции и услуг военного и двойного назначения из России и других стран.

Один из участников форума — Российский аукционный дом, который в рамках контракта с министерством реализует высвобождаемое военное имущество. Прямо на территории «Патриота» компания проведет несколько аукционов (6, 7, 8 и 10 сентября). В будние дни планируют продавать крупные лоты, интересные малому и среднему бизнесу, например полевые кухни. Лоты попроще, интересные обычным посетителям, можно будет приобрести в субботу. В списке объектов — пилотки, термосы, подкладочная ткань, сапоги и т.п. В целом — исторические раритеты, по разным причинам утратившие актуальность для современных войск, но сохранившие утилитарную ценность.

Торги призваны разнообразить программу серьезного мероприятия наряду с возможностью «покататься» на танке и «полетать» на вертолете на военных тренажерах, посмотреть фигуры высшего пилотажа в исполнении профессионалов и пр. Впервые на «АРМИИ» аукционы провели в прошлом году. Минобороны выставило военную технику, автомобили и запчасти к ним, устаревшую экипировку. Граждан товары заинтересовали. Например, 10 военных автомобилей ушли в общей сложности за 1,2 млн рублей. Самая активная борьба шла за грузовики «Урал-4320».

Для потенциальных покупателей в РАД отмечают, что просто так прийти и купить «с витрины» понравившийся лот не получится. К участию в аукционах допустят только зарегистрированных участников, которые заранее подали заявки в московском офисе продавца.

ИТОГИ

Подготовила Юлия МИХЕЕВА

Кризисная приватизация

Одна из сессий Петербургского экономического форума в этом году была посвящена приватизации и эффективному управлению государственными активами. Что сейчас главное — деньги или структурные реформы?

БУДЕТ ли государство продавать имущество по нынешним низким ценам? Каковы критерии успеха приватизации в России в условиях, когда действует много негативных факторов? Далеко не на все вопросы удалось ответить однозначно.

По отчету Счетной палаты, в план приватизации 2014–2016 годов было включено 977 акционерных обществ, из них продано только 210. Из 491 ФГУПа преобразовано 35 (еще 65 получили необходимые разрешения). Помимо акционирования предприятий и продажи акций теперь доступна еще приватизация имущества казны: там находится порядка 1500 объектов, из которых за два года продано 50. Результаты не особо оптимистичные, сетует директор СП Наталья Бочарова. «За три

года в уставный капитал уже акционированных компаний государство вложило 607 млрд рублей, — добавила она. — Сумма сопоставима с дивидендами, полученными

от управления этими госкомпаниями. То есть, по сути, мы могли вообще ничего не делать, а финансовый результат был бы тем же. В 2015-м мы продали предприятий

на 7,2 млрд рублей. Но ни одного крупнейшего пакета акций не реализовано».

Продолжение на стр. 12



Фото Ильи Выдревича

прямая речь

NEW

Константин РАЕВ: «Основная проблема залогов — неликвидность»

Общая стоимость активов, выставленных на продажу в рамках процедур банкротства по всей стране, составила в 2015 году 2,2 трлн рублей. За последние пару лет объем залогового имущества банков увеличился минимум вдвое. К началу 2017-го многие из этих активов должны выйти на рынок. О проблемах банков при работе с такими объектами рассказывает первый заместитель генерального директора Российского аукционного дома Константин Раев.



В ближайшие годы проблемное имущество станет одной из важнейших составляющих рынка недвижимости. Сдержанная банковская оценка говорит о 30%-м увеличении этого сектора в 2015-м. Но, например, на площадке «Все залого», где в последние годы аккумулируется значительный объем проблемного имущества, в частности от Сбербанка и Агентства по страхованию вкладов, рост предложения за прошлый год превысил 200%.

Основной проблемой залоговых активов традиционно считается неликвидность. Но она закладывается в самом начале процесса ипотечного кредитования. И связана с тем, что банки, будучи нацелены на выдачу займа, всю схему подчиняют решению этой задачи, не уделяя достаточного внимания изучению залога. Второй важнейший момент — его сохранность. В идеале банк должен не только смотреть, что он взял, но еще и следить, чтобы этот объект не исчез. В нашей практике был случай, когда мы получили пакет документов по складскому комплексу. Выехали на место для осмотра, а там — чистое поле, даже не огражденное. Никаких признаков объекта недвижимости, если он вообще когда-то существовал, там не оказалось.

Последний момент — оценка для продажи. Завышенная в момент выдачи кредита, она автоматически тянет за собой чрезмерную стартовую стоимость торгов.

В итоге неликвидность залогового имущества складывается из двух составляющих: завышенной цены при низком качестве самого залога. Такое сочетание никак нельзя назвать перспективным с точки зрения рынка. Но как только банки начнут рассматривать залоговые объекты с точки зрения перспектив реализации, это имущество превратится в доходный актив.

Уже сейчас держатели объектов иногда занимаются их развитием, что не только увеличивает будущую стоимость активов, но и повышает вероятность найти покупателя. Однако это обременительная деятельность. Благодаря ей можно попытаться исправить недочеты, допущенные на этапе получения имущества в залог. Но ведь гораздо проще проверить предмет залога на этом этапе, чем дофинансировать его для продажи после дефолта заемщика.

Кстати, высоколиквидные активы зачастую скрываются за не очень понятной формулировкой «продажа прав требований». Это более сложная схема сделки. Но рынок, особенно его крупные игроки, уже научился работать с этим товаром. На такие торги выставляют требования к должникам, обычно с дисконтом — около 30%. Покупатель приобретает долги, фактически получая залог, которым обеспечивалась выдача кредита. При этом реальная рыночная стоимость имущества бывает намного (даже в разы) выше суммы требований банка. Плюс он еще находится «в рынке» и сохраняет все свои ликвидные качества. Например, мы продавали права требования Сбербанка к ООО «Курганнефтепродукт», которое через свою дочернюю структуру владеет современным нефтеналивным терминалом в Таганроге.

Существуют все предпосылки к тому, что залоговые объекты станут частью эффективного рынка российской недвижимости. Во-первых, широко обсуждается необходимость создания единого публичного ресурса, который аккумулировал бы все проблемные активы: «банкротные», в исполнительном производстве, в собственности банков. Это бы существенно упростило поиск потенциального покупателя. Во-вторых, банки стали активнее прибегать к публичным аукционам и привлекать профессионалов к продаже проблемных активов.

редевелопмент

Юлия МИХЕЕВА

Газовые инвестиции

Российский аукционный дом выставил на продажу завод «Газаппарат», который занимает 2,66 га на ул. Профессора Качалова, 3. Цена лота — 650 млн рублей.

УЧАСТОК расположен в общественно-деловой подзоне (ТД1-2_1). Общая площадь имеющихся построек — 29 500 кв.м, некоторые из них сдают в аренду.

Проект планировки территории, в которую попадает и это пятно, утвержден еще в 2010 году. По нему здесь можно строить офисы с паркингом общей площадью 138 420 кв.м. Разрешенная высота — 42 метра.

Расстояние до станции метро «Площадь Александра Невского» — полтора километра.

Сейчас старые промышленные кварталы в районе Обводного канала, проспекта Обуховской Обороны и улицы Профессора Качалова постепенно вовлекаются в редевелопмент, превращаясь в офисную и торгово-складскую зону. Большинство расположенных там контор относится к классу С. Их сдают в аренду в среднем по 650–750 руб./кв.м в месяц. Первые этажи в советских производственно-складских корпусах предлагаются за 350–

450 руб./кв.м, вторые и третьи — от 220 до 350 рублей. Магазины расположены в основном во встройках. Это специализированные торговые точки, реализующие инструменты, запчасти и т.п. На соседнем с «Газаппаратом» участке (на углу с Мель-

ничной улицей) компания «КВС» строит бизнес-центр класса В+ и центр оптовой торговли. А на Мельничной ул., 8 находится БЦ «Премиум», позиционируемый собственником как объект класса А. Арендные ставки — 950–1200 руб./кв.м в месяц.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

Анна СИГАЛОВА, заместитель директора департамента инвестиционных услуг Colliers International в Санкт-Петербурге: — Объект расположен вблизи от центра города, в пешеходной доступности от метро. В перспективе здесь появится выезд на Синюшью набережную и мост Александра Невского. Назначение участка, его правильная форма и близость набережной позволяют возвести апартаменты, что стало бы самой доходной функцией. Участок принадлежит одному юрлицу и находится на окраине промзоны, что повышает его привлекательность. Время редевелопмента территорий у Обводного канала рано или поздно наступит, этот проект может стать пионерским.

Игорь КОКОРЕВ, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg: — Участок предлагают задействовать под крупный общественно-деловой комплекс. Однако эта часть города пока не относится к престижным деловым зонам и имеет преимущественно индустриальный имидж. С учетом общего падения интереса к строительству офисов благоразумно будет рассмотреть другие варианты, например реконструкцию существующих построек под коммерческие цели. Возможно изменение функционала на жилье или апартаменты, но такая корректировка требует более тщательной проработки.

новый курс



Здание на Вознесенском пр., 26 передано в управление дочерней структуре РАД.

«РАД. Управление активами» заключило договоры на техническую эксплуатацию (facility management) двух зданий и с августа приступило к работе.

Оба комплекса расположены в самом центре Петербурга, относятся к клас-

Евгения ИВАНОВА

Сетевой контракт

Дочерняя компания Российского аукционного дома, предоставляющая услуги по управлению недвижимостью, подписала контракты на эксплуатацию двух бизнес-центров в Петербурге.

су С. Первый находится на Невском проспекте, недалеко от Московского вокзала и площади Восстания. Его площадь — 7000 кв.м. Второй расположен на Вознесенском проспекте, недалеко от Исаакиевской площади и Мариинского дворца, где заседает городское Законодательное собрание. Его площадь — 5000 «квадратов».

Владелец несколько лет пытается продать их, однако пока безуспешно. Помещения в этих БЦ арендуют в основном научно-проектные фирмы. Часть здания на Невском занимает мини-отель.

«РАД. Управление активами» выполняет на объектах работы по техническому обслуживанию инженерной инфраструктуры, содержанию и уборке. На обслуживание объектов выделено 15 сотрудников, гово-

рит Армен Арутюнян, генеральный директор «РАД. Управление активами». Все работы, за исключением эксплуатации противопожарных систем, осуществляются самостоятельно. В планах управляющей компании на второе полугодие — добавить в свой портфель контракты не менее чем на 40 000 кв.м. Рассматриваются бизнес-центры всех категорий, торговые и гостиничные комплексы.

Помимо технической эксплуатации УК также занимается брокериджем, говорит г-н Арутюнян. Клиентам предлагают услуги по оптимизации работы доходных объектов, созданию стратегии развития, организации ремонтных и отделочных работ, сдаче площадей в аренду и сопровождению договоров и др.

приватизация

Евгения ИВАНОВА

Драгоценное предложение

Торги по продаже контрольного пакета акций компании «Алмазный мир» пройдут 10 ноября. Начальная цена выставленного на продажу пакета — 836 млн рублей.

НА АУКЦИОН попали 52,37% акций ОАО. Остальные принадлежат АК «Алроса» (47,37%) и миноритарным акционерам.

Главный актив предприятия — офисное здание площадью 46 900 кв.м на Смольной ул., 12 в Москве, рядом со станцией метро «Речной вокзал». В его помещениях работает большинство компаний — участников алмазного рынка страны. Площади, технологическое оборудование и сейфы здесь арендуют 155 предприятий. Из них 33 занимаются изготовлением ювелирных изделий, 30 — производством бриллиантов, 41 — оптовой и розничной торговлей ювелирными изделиями, 17 — оптовой

и розничной торговлей драгоценными камнями. Крупнейшие — филиал «АЛРОСА» (расположившийся на 5930 кв.м), компания — перевозчик ценностей «ТБСС» (2200 кв.м), Алмазная палата России.

Также в здании на Смольной улице находятся таможенно-логистический терминал для работы с драгметаллами и камнями и Центр оформления драгметаллов и драгоценных камней.

В собственность компании помимо этого здания оформлены прилегающий гаражный комплекс площадью 1100 кв.м и склад размером 179,4 кв.м на Кронштадтском бульваре, 38, стр. 8.

«Алмазный мир» образован в 1999 году на базе производственного комплекса ГУП «Московский завод «Кристалл». Компания не только сдает в аренду недвижимость, но и предоставляет сервисные услуги (реконструкция технологической оснастки, ремонт помещений и технологического оборудования, коммуникационные и медицинские услуги и т.п.).

Заявки на участие в торгах принимаются с 3 августа. Подать их можно в московском и петербургском офисах Российского аукционного дома, который проводит торги по поручению Росимущества.

развитие территорий

Евгения ИВАНОВА

КОТ
В Анапе

Рядом с Анапой продается участок под строительство микрорайона с малоэтажными домами, коттеджами и сопутствующей инфраструктурой. Начальная цена — 398 млн рублей.



Анапа входит в рейтинги самых популярных летних курортов у россиян, число отдыхающих каждый год стабильно растет.

ТЕРРИТОРИЯ площадью 44,2 га расположена рядом с курортом, в 2 км от Черного моря и 600 метрах от Чембуркского озера, известного лечебными грязями. Административно она входит в состав Красного Хутора. По южной границе проходит железная дорога (в пределах участка есть остановка). На севере пятно выходит к населенному пункту Верхнее Джемете и к Красному Хутору. Рельеф неровный: в сторону Анапы и Черного моря он понижается, за счет чего с участка открывается впечатляющий вид на город и побережье.

К продаже собственник разработал и утвердил проект планировки и проект межевания. По документам площад-

ка поделена на 25 участков. Их функционал — индивидуальные жилые дома (почти 22 га), малоэтажные жилые дома (около 1 га), а также деловые, общественные и коммерческие объекты (как вариант — апартаменты, гостиницы, торговые комплексы и т.п.). В проекте предусмотрены также соцобъекты, пожарное депо и др. Предполагаемое население — 1340 человек.

Водоснабжение предусмотрено от централизованной системы коммунальной сети «Водоканала», говорят в Российском аукционном доме (эта компания продает территорию по поручению собственника). Газоснабжение — от централизованной

системы, электроснабжение — от линий электропередач подстанции «Джемете».

«У участка хорошая транспортная доступность, что делает его привлекательным для реализации гостинично-курортного проекта: до железнодорожного вокзала — 1 км, до аэропорта — 13 км, до магистрали М-25 (Новороссийск — Керченский пролив) — 500 м», — говорит руководитель Юго-Западного филиала РАД Инна Череватая.

По данным Travel.ru, Анапа регулярно входит в топ-10 популярных летних направлений для путешествий с детьми (наравне с Симферополем, Сочи, Петербургом, Ялтой, Казанью и др.).

prime location

Евгения ИВАНОВА

Антиквариат для гостей

Бутик-отель «Бристоль» в центре Краснодара ищет нового владельца. Вместе со зданием и участком покупатель получит весь антиквариат, которым обставлена гостиница.

«БРИСТОЛЬ» — четырехзвездочный отель на 24 номера: 17 сьютов, три студии и четыре люкса. Он находится на ул. Калинина, 293. Это в шаговой доступности от центральной улицы города — Красной и примерно в 10 минутах езды до железнодорожного вокзала и аэропорта. К услугам туристов — деловая зона на четвертом этаже (конференц-зал на 70 человек, он же кинотеатр, и комната для переговоров на восемь персон), бар, библиотека, внутренняя парковка.

Имущественный комплекс гостиницы состоит из двух четырехэтажных зданий площадью 1651 кв.м и двух участков (по совокупности — 1691 кв.м). Вся не-

движимость оформлена в собственность. Средняя загрузка отеля по итогам прошлого года — 65%.

Среди других гостиниц города «Бристоль» выделяется интерьерами. Он обставлен антиквариатом рубежа XIX–XX веков: старинная мебель, люстры, gobelены, зеркала, фарфор, часы и картины. Антуража добавляет даламтин, который живет при отеле, встречает гостей на входе, играет с ними в холле и т.п. «Европейская роскошь французской буржуазии сочетается с уютом богатого дома русского дворянства», — без излишней скромности описывает объект владелец гостиницы.



Гостиницу продадут на аукционе 9 сентября. Торги готовит Российский аукционный дом. Стартовая цена — 350 млн рублей.

регионы

Евгения ИВАНОВА

Южносибирский ритейл

В Тюмени выставлен на продажу торговый центр формата DIY «Южный». Аукцион пройдет осенью. Торговый комплекс находится на ул. Мельникайте, 137 (1,5 км от центра Тюмени). Общая площадь здания — 23 000 кв.м. Вместе с ним покупателю достанется участок размером чуть более 1,5 га.

КОМПЛЕКС действующий, он целиком заполнен арендаторами, с которыми заключены долгосрочные договоры. Имеются наземный и подземный паркинги. Состояние объекта, по данным собственника, отличное.

Тюменская сеть «Южный» (в нее помимо комплекса на Мельникайте входит и ТЦ на Алебашевской ул., 19) занимает лидирующие позиции в городе в формате торговли DIY, занимая около 25% рынка в этом сегменте, говорят в Тюменском филиале Российского аукционного дома (компания продает объект по пору-

чению собственника). Ассортимент гипермаркета насчитывает 60 000 единиц товаров для дома, дачи и сада: строительные и декоративно-отделочные материалы, освещение и электротовары, напольные покрытия, кухни, сантехнику, двери, инструменты и т.п.

Точная дата торгов еще не назначена, но ориентировочно аукцион пройдет во второй половине октября. Стартовая цена — 800 млн рублей.

По данным ГК «Денова», в Тюмени функционируют 28 торговых центров: 15 классических, шесть специализированных

и семь формата big box. На 2016-й строительство качественных объектов не запланировано, сейчас завершаются работы над гипермаркетом «О'КЕЙ» (общей площадью 18 000 кв.м) и ТРЦ StarCityMoll (81 000 кв.м). После их запуска уровень обеспеченности качественными торговыми площадями в городе достигнет 625 кв.м на 1000 человек. Арендные ставки за первое полугодие 2016-го в Тюмени не изменились, а количество вакантных площадей сократилось. Причем привлекательные объекты заполнены арендаторами, а пустуют — не самые ликвидные.

хроника

Ангрейг приватизации

На прошлой неделе начали действовать поправки в 178-ФЗ «О приватизации», рассмотренные Госдумой под занавес работы последнего созыва.

Основная новация: вознаграждение организатору торгов (2% от цены продажи) теперь будет выплачивать победитель аукциона (сверх суммы сделки). До сих пор его работу финансировал бюджет, а вознаграждение не зависело от суммы, на которую была превышена стартовая стоимость.

Еще одна новинка: если торги по продаже госактива признаны несостоявшимися, то не позднее трех месяцев организатор должен объявить о реализации объекта посредством публичного предложения (по сути — голландский аукцион на понижение).

Информационные сообщения теперь в обязательном порядке нужно размещать на государственном сайте torgi.gov.ru (при желании продавец может дублировать их на любых других ресурсах).

Арендатор сменил статус

Российский аукционный дом продал трехэтажное здание площадью 2300 кв.м с участком размером 2100 кв.м в городе Буе, на ул. Октябрьской Революции, 44 (Костромская область). В аукционе участвовали два заявителя. Победитель — ООО «Вариант-С», арендующее около 900 кв.м в этом же здании. Компания приобрела лот за 38,79 млн рублей.

Красивая логистика

Крупный складской комплекс в селе Самарском (Ростовская область) продадут с молотка в сентябре. Он состоит из шести блоков общей площадью 13 390,4 кв.м (их можно использовать и как производственные площадки), двух ангаров (по совокупности 1084 кв.м), склада-холодильника площадью 639,5 кв.м, административного здания (2307 кв.м) и пр.

Есть подъезды для автомобилей и железнодорожного транспорта. Размер участка под зданиями — 11 га (8,25 га оформлены в собственность, остальное — в долгосрочную аренду). Торги готовит Российский аукционный дом по поручению собственника — компании «К-Инвест», связанной с сетью косметических магазинов «Индустрия красоты». Начальная цена лота — 198 млн рублей.

Шушары в упаковке

Российский аукционный дом продает участок площадью 0,65 га под строительство жилого дома в пос. Ленсоветовском Пушкинского района. Начальная цена лота составляет 160 млн рублей. Участок принадлежит строительной компании «Трест № 68». Градостроительный план надела утвержден в апреле 2015 года.

Согласно выданному разрешению на строительство, на этой территории можно возвести жилой комплекс общей площадью 20 600 кв.м с подземным паркингом на 130 мест. Всего здесь предусмотрено 220 квартир. Высотные ограничения — 36 метров (11–12 этажей). У застройщика заключены договоры на присоединение к инженерным сетям. Поблизости, в районе Шушар, реализуются сразу несколько проектов эконом-класса: ЖК «Добрыня» (застройщик — фирма «Ст+»), ЖК «Ленсоветовский» (ООО «Титан») и ЖК «Вариант» (от проблемного ООО «Ареал»).

Грядки с бильярдом



На 17 августа Российский аукционный дом назначил торги по дому с участком в поселке Громово (Приозерский район Ленинградской области), на территории СНТ «Громово-Плюс». На продажу выставлены современный двухэтажный коттедж площадью 273 кв.м, дом для приема гостей, баня с бассейном и бильярдной, постройка для хозяйств, пруд для разведения форели и зимний сад. Общая площадь участка — почти 38 соток, построек — 477,7 кв.м. Есть электричество, локальная канализация, тепловой насос (в коттедже дополнительно установлен электродкотел), на участке — ключевая вода. Аукцион пройдет по голландской системе, на понижение. Начальная цена лота — 16,8 млн рублей (сделка НДС не облагается). Минимальная цена продажи — 12 млн, или менее 320 000 рублей за сотку.

Евгения ИВАНОВА, Юлия МИХЕЕВА

Кризисная приватизация

Начало на стр. 9

КАСТИНГ ИНВЕСТОРОВ

В реестре федерального имущества акционерных обществ значатся 1700 объектов и пакетов акций. В программу приватизации Росимущества на 2017–2019 годы включены 512. Похожая ситуация с ГУПами: их 1247, а в программе значатся только 655.

В то же время по программе управления госимуществом в 2018-м в стране не должно остаться федеральных предприятий. По расчетам Натальи Бочаровой, если сохранятся такие темпы приватизации (в среднем по 60 компаний в год), для акционирования оставшихся понадобится 20 лет. А чтобы потом их приватизировать, еще более двадцати. «Если мы не изменим подходы, боюсь, все, кто принимает непосредственные решения о приватизации, станут соавторами книги «Сто лет российской приватизации. Трагическая реальность». Я бы очень хотела, чтобы этого не произошло», — завершила свое выступление глава Счетной палаты.

ГУПОВСКИЙ АНАХРОНИЗМ

Назначенный в апреле руководитель Росимущества Дмитрий Пристансков подтверждает: ФГУПов не должно остаться к 2018 году. Реформировать их предлагают по трем схемам, трансформируя в казенные предприятия, государственные бюджетные учреждения или акционерные общества. А те, что не ведут финансово-хозяйственной деятельности, будут ликвидированы.

Одно из крупнейших сохранившихся ФГУП страны — «Почта России». Хотя в основном большие государственные вотчины уже акционированы (даже «Гознак» весной стал АО). Сейчас перед управленцами стоит задача сделать неповоротливую «Почту России» прозрачной и эффективной компанией. Проводится тотальная инвентаризация всех структур: за последние три года выявлено свыше 6500 объектов, которые предприятие могло просто потерять (началась их регистрация и передача в собственность РФ).

«Это не подготовка к приватизации, — уточняет гендиректор «Почты России» Дмитрий Страшнов. — До нее еще очень далеко. Если когда-то она и состоится, государство наверняка оставит за собой контрольный пакет. Но сегодня мы даже не можем нормально сдать помещение в аренду, делаем это «криво», как бы в обход законов, заключая договоры на короткий период. Потому что иначе никак невозможно. Согласования длятся три-четыре месяца. Вот почему для нас жизненно важно стать АО».

Коллегу поддержал Аркадий Трачук, гендиректор АО «Гознак»: «Акционированию нашего предприятия предшествовала долгая работа — почти два года. И очень важно подчеркнуть, что для нас сегодня речь идет не о приватизации в полном смысле этого слова, а о том, как меняется подход к управлению активом. Хотя в России мы единственные поставщики таких услуг, как печать банкнот и производство идентификационных документов, на мировом рынке мы конкурируем, причем в условиях жестких тендерных процедур и других трудностей. Бизнес «Гознака» за последние семь-восемь лет вырос почти вдвое и сейчас приближается к своему организационному пределу. А дальнейшего расширения не может быть без доступа на рынок слияний и поглощений. Для ФГУПа это принципиально невозможно, поскольку рынок находится на весьма низком старте».

Рассказал Дмитрий Пристансков и об инвесторах, привлекаемых в процессе приватизации: «С начала 1990-х мы ассоциируем с ней ваучеры, залоговые аукционы и т.п., а сам этот процесс до недавнего времени ассоциировался с нечестными, несправедливым переделом собственности. Но прошло уже 25 лет, были проведены экономические реформы, изменилось законодательство и правосознание граждан. А самое главное — начал меняться подход к институту собственности. Теперь мы рассматриваем ее не как что-то общее или бесхозное, а как некую уникальную ценность, к которой нужен особый подход. Чтобы эта собственность развивалась, капитализировалась, сохранялась и приумножалась, в нее нужно вкладывать деньги. То есть мы должны думать не просто о том, как реализовать актив, а как привлечь эффективного собственника. Нам нужны качественные управленцы».

По словам главы Росимущества, необходимо разработать критерии, которые обезопасили бы предприятия от спекулятивных сделок и обязали новых собственников сохранять профиль деятельности (в качестве примера он привел споры вокруг молочного-племенных заводов и объектов киноиндустрии). «Мы должны исключать спекуляции и привлекать инвесторов, которые вкладываются всерьез и на долго. Если инвестор приобретает крупный актив, он должен обладать собственной ресурсной базой, а не использовать средства госбанков. У него должна быть стратегическая программа развития актива хотя бы на ближайшие пять лет», — добавил Дмитрий Пристансков. Важно, чтобы у инвестора не было долгов перед бюджетами, обязательств перед регуляторами третьих стран или бэкграунда в виде коррупционных или иных противоправных действий. «Когда появится такой класс собственников, тогда негативный окрас приватизации, сформировавшийся в предыдущие десятилетия, уйдет в историю, она станет обычным инструментом инфраструктурных преобразований», — уверен чиновник.

В качестве успешных примеров управления и приватизации можно привести опыт компаний «Алроса» и «Роснефть», которые по-прежнему сохраняют ведущее положение на мировом отраслевом рынке. А бывает и так, как в истории с Балтийским судостроительным заводом. Он был приватизирован и доведен до состояния полубанкротства. Впоследствии государство смогло вернуть этот актив. И как раз в июне с верфей завода спустили на воду самый большой атомный ледокол в мире — «Арктика».

ПОКУПАТЕЛИ В ДЕФИЦИТЕ

Коллегу из Росимущества поддержал генеральный директор Российского аукционного дома Андрей Степаненко (государство привлекло компанию для продажи активов казны): «Госактивы никто не удерживает. В программу приватизации на федеральном уровне примерно раз в три года, а на уровне субъектов — ежегодно включаются объекты недвижимости и пакеты акций. Сейчас только в нашем списке порядка 200 пакетов акций, в основном «стопроцентники». Да, это малая приватизация, но она массовая. За последние два года мы реализовали 75 пакетов акций на 12 млрд рублей. Если не ускорять темп, объектов хватит еще приблизительно на десять лет. Мгновенно продать столько невозможно, поскольку рынок находится на весьма низком старте».

Увеличить число сделок, по мнению г-на Степаненко, можно было бы, пользуясь финансовыми инструментами. Например, госкомпания и Министерство обороны при приватизации



То, что приватизация обсуждается на мероприятиях уровня ПМЭФ, — хороший знак для инвесторов.

ции собственных объектов предоставляют отсрочки платежей на один — три года.

Серьезной проблемой на пути приватизации Андрей Степаненко называет недружественно настроенный менеджмент самих предприятий, который пытается препятствовать сделкам, задерживая выдачу документов или не допуская потенциальных инвесторов на объекты. Как полагают в РАД, изменить ситуацию может принятие отдельной главы в закон «О приватизации» (178-ФЗ), которая зафиксирует четкую ответственность гендиректора. Возможно, стоит также подумать о премиях для менеджеров, чтобы те были реально заинтересованы в продаже по максимальной стоимости.

ЧАСТНИК — ЛУЧШЕ

Представители бизнеса ожидаемо ратуют за увеличение объемов приватизации и продажу пакетов крупных госкомпаний. «Известны случаи, — выступил Михаил Шамолин, президент АФК «Система», — когда в крупнейших компаниях показатели прибыли и капитализации падали годами, а их топ-менеджеры оставались на своих местах, потому что они решали другие задачи, которые на тот момент были важнее, чем максимизация прибыли. А для частного собственника, поскольку он рискует собственными деньгами, это главный приоритет. Если гендиректор не обеспечивает прибыль, дивиденды, рост бизнеса и капитализацию, то через год, два или три потеряет должность».

Он проиллюстрировал ситуацию примером из собственной практики. В 2011 году на приватизационном конкурсе холдинг приобрел компанию «СГ-транс», где тогда работало 2600 человек, выручка была 7,6 млрд рублей, EBITDA — 1,3 млрд рублей, а маржа — 17%. «В принципе трудно сказать, что это была плохая компания. Вроде зарабатывает деньги, и вроде все у нее хорошо. Но на самом деле мы не можем сказать, хорошо идут дела или плохо, пока не поймем, что можно было бы сделать из предприятия, если управлять им по-другому. По состоянию на 2015 год число сотрудников у нас сократилось до 500 человек, выручка увеличилась почти до 19,5 млрд, EBITDA — 5,5 млрд, маржа — 28%. То есть выручка на сотрудника выросла с 2,9 млн до 35,3 млн рублей. И таких примеров много. Почему? Потому что для частного собственника нет никаких приоритетов, кроме роста бизнеса, прибыли и капитализации», — уверен Михаил Шамолин. (Правда, сейчас АФК продает «СГ-транс» другому собственнику, отказавшись от планов консолидации железнодорожной отрасли.)

По словам Михаила Задорнова, президента банка ВТБ24, приватизация в России по-прежнему востребована. Как показал кризис, доля прямого участия государства в экономи-

ке еще слишком велика и надо ее урезать, иначе об успешном развитии предпринимательства можно забыть. Кроме того, при нынешних ценах на нефть федеральный бюджет испытывает дефицит. Значит, приватизацию будут рассматривать и как источник частичного восполнения казны.

СОЦИАЛЬНЫЙ СЕРВИТУТ

«Я участвовал в нескольких приватизациях, — вступил в дискуссию Олег Железко, управляющий партнер инвестиционного фонда Da Vinci Capital. — Один опыт у меня в этой области был не слишком удачный — в сфере электроэнергетики. Мы тогда привлекли несколько миллионов долларов. Компании быстро вывели на рынок, продавали портфельным инвесторам, но структура управления всего сектора так и не стала устойчивой. В кризис 2008 года цены на такие фирмы упали, инвесторы ушли и забрали капитал. Второй пример — биржи РТС и ММВБ, которые, по сути, не были коммерческими. Большой долей одной владел Центробанк, то есть государство, вторая была некоммерческим партнерством. Благодаря планомерной приватизации туда зашли частные деньги, поменялась система управления. Биржи стали эффективны, результат — весьма успешное IPO. Какой вывод мы делаем для себя? Еще один критерий успешной приватизации — планомерный рост капитализации компании в течение нескольких лет (как правило, пяти — семи). Надо не просто торговать активами, а попытаться сделать структуру управления более эффективной. Тогда можно будет и актив реализовать по более высокой цене, и избежать шока, когда объекты продают без всякой подготовки: приходит частный собственник и резко пытается улучшить эффективность, уволив множество людей. Государство тоже может быть эффективным собственником, если у него есть правильные менеджеры, которые берут на себя ответственность за бизнес и повышают капитализацию».

Нужно найти правильный баланс между приватизацией и решением государственных стратегических задач, согласен с коллегой Юрий Спекторов, управляющий партнер Bain & Company CIS: «Возьмем, например, нашего национального авиаперевозчика: покупал бы он сегодня российскую технику, если бы полностью приватизировали крупнейшего производителя автомобилей в нашей стране, какие были бы сокращения на этом предприятии? Если бы мы приватизировали крупнейшие банки, сколько отделений закрылось бы, потому что они на сегодня не приносят дохода? Это тоже очень важно для государства, оно не может упустить эту проблему».