

ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



Дмитрий ПАНОВ: «Наступает период отрезвления»

Председателем Комитета РГУД по жилой недвижимости назначен Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие». Комитету в ближайшее время предстоит играть весьма заметную роль, поскольку именно с жилья начинается восстановление рынка. Мы расспросили нового председателя о его повестке и приоритетах в работе.

– В последние годы внутри Гильдии профессиональная дискуссия заметно сместилась с проблем коммерческой недвижимости на жилой сегмент. С чем это связано, на ваш взгляд?

– Дискуссия следует за актуальной повесткой дня. Рынок жилого строительства в России только недавно начал выходить из стадии формирования. Правила работы для девелоперов еще не устоялись и в обозримой перспективе не раз претерпят изменения. А потому поле для дискуссии открывается обширное.

О жилом строительстве есть смысл говорить в свете сложившейся экономической ситуации. Меняется структура спроса, поведение застройщиков. Например, если в Петербурге сегодня остановится вся стройка, сооруженного на этот момент жилья хватит, чтобы обеспечить спрос в течение полутора-двух лет. Конкуренция за покупателя еще никогда не была такой серьезной. Застройщики ищут новые стратегии, пытаются обойти тех, кто работает в одной с ними ценовой категории и на тех же территориях.

С другой стороны, в Петербург и другие экономически активные регионы приходят московские девелоперы, закаленные намного более жесткой конкуренцией, умеющие принимать быстрые решения и работать с невиданной здесь интенсивностью, оперативностью и осведомленностью. Наступает период отрезвления.

С одной стороны, это заставляет компании улучшать качество продукта и грамотнее считать его себестоимость. С другой — новое качество надо уметь показать. Компаниям придется думать над тем, как улучшить диалог покупателя с продавцом. Многим захочется взбодрить свои отделы продаж. Я пришел в комитет в большей степени как консультант, желая сделать доступными те знания, которые есть у нас и которые мы постоянно пополняем.

Менеджер должен не просто тошно реагировать на клиента, у него должен быть готов ответ на любой вопрос, он должен уметь рассказать про пол, про окна, показать преимущества каменного дуба перед простой столешницей, знать учебные заведения и рестораны, расположенные вблизи... Потому что для покупателя из Сургута Калининский и Красногвардейский районы Петербурга совершенно не отличаются друг от друга. Но вы-то делите этого покупателя со своими коллегами и конкурентами.

В ближайшее время девелоперам придется внедрять новую культуру работы с банками. Если клиент приходит получать ипотеку, а банк работает на потоке и ему все равно, ваш это клиент или нет, вы теряете покупателя. Сотрудники банков должны присутствовать в офисе компании, вам надо видеть, как они общаются с потенциальным дольщиком.

Даже у девелоперов, которые продают квадратные метры по 180 000 рублей, не всегда стоят CRM-системы. Или стоят, но их возможности используются менеджерами лишь на 20-30%. Покупатель получает скерокс поэтажного плана с обведенной маркером планировкой квартиры.

Проблемой компаний, причем не только крупных, остается внутренняя бюрократия, из-за которой и сроки реализации проектов не выдерживаются, и затраты в конце концов начинают просто съедать бизнес.

Мы разработали программное приложение, которое позволяет увидеть конкурентное окружение проекта, вычисляя те преимущества, которые ты можешь дать клиенту. Разрабатывали продукт для себя. Но неожиданно оказалось, что такие решения имеют спрос. Есть спрос на математические методы оценки, которые на основе многофакторного анализа позволяют быстро и качественно рассчитать финансовую модель проекта и спрогнозировать рыночные показатели. Ведь на нашем рынке за полгода изменения могут произойти такие, что самая тщательно проработанная конкурентная стратегия становится недействительной.

– Вы изучали девелопмент во Франции и Финляндии. И в туристических поездках наверняка отмечаете, как строится жилье в других странах. Есть, на ваш взгляд, вещи, которые стоило бы внедрить в России?

– Определенно да. Я и диплом MBA получил ровно потому, что мне импонируют принципы ведения бизнеса, принятые в развитых странах. И я убежден, по ним можно работать на российском рынке.

У Британии, Нидерландов накоплен уникальный опыт ревитализации, редевелопмента территорий brownfield. В Финляндии

и Франции вполне добротнo осваивают подобные локации. Проекты формируются с учетом всех аспектов качественной среды: обеспеченности транспортом, социальной инфраструктурой. Эти принципы актуальны и для нашего региона. Современные стратегии девелопмента сформированы нашими коллегами из стран Европы, их осталось только перенять и применить в наших реалиях. Для этого мы поддерживаем контакт с советником министра экономического развития Франции, получаем приглашения на разные конференции. А в Финляндию ездим постоянно, чтобы посмотреть на новые кварталы: как устроена там жилая среда, организованы общественные пространства, чем наполнены территории вокруг детских садов и школ.

Решения могут быть совсем простые, начиная от широких подоконных досок, удобных в быту, и заканчивая решетками у парадной, на которых можно почистить обувь.

В Финляндии такие вроде бы мелочи определяют другое качество повседневной жизни. Наш покупатель привык к другим условиям и не замечает мелких неудобств. И когда он видит, что может быть иначе, то говорит: «Это классно!»

Но девелоперу тоже надо откуда-то узнавать об этих «фишках». Можно, конечно, читать, а можно увидеть, сопоставить, что-то добавить... Начинается творческий мыслительный процесс.

– Иногда настолько, что трудно становится определить класс конечного продукта, особенно если это жилье «масс-маркет». Покупатель тоже становится требовательнее: закрытые дворы, спортивные площадки с уличными тренажерами и велодорожки стали делать и в эконом-классе.

– Да, критерии отнесения жилья к той или иной категории заметно меняются. То, что раньше считали «комфортом», переходит в категорию «эконом-плюс». Девелоперы, которые остаются в ценовой категории «комфорта», стремятся добавить что-то новое, вызвать покупательский интерес, соответствовать новым требованиям. Поэтому одна из задач Комитета по жилой недвижимости — заново систематизировать продукт. Работа над единым классификатором жилья станет нашим приоритетом. И начнется она со сбора и обобщения требований, которые участники рынка выдвигают к системе. Но классификация и не должна быть чем-то неизменным. Она должна отвечать рынку потребностям рынка.

– У региональных компаний намного меньше возможностей пополнять знания и нести их в массы. Есть финансовые ограничения.

– Это так. Но там очень живо интересуются тем, что происходит в обеих столицах и в мире. Кстати, в регионах есть большой спрос на петербургских архитекторов и проектировщиков, они просто нарасхват. Не потому, что нет своих или нельзя пригласить западных. Но хочется свежих идей, а иностранные проекты

всегда нуждаются в адаптации и на этом долгом пути изменяются в разы. Петербург расположен близко к границам, здесь активно идет обмен идеями со Скандинавскими странами, работают несколько западных девелоперских компаний. Сюда быстрее приходят новые материалы, хорошо адаптированные к условиям северных стран, новые дизайнерские решения.

Региональным девелоперам все труднее выбираться на международные выставки. Между тем, сколько бы ни называли MIPIM ярмаркой тщеславия, но если не только пить шампанское и фландрить по Круазетт, то можно почерпнуть много интересного. Там показывают новые идеи, которые получают реализацию и попадают в тренд. Кстати, и наши власти на MIPIM охотнее делятся своими планами.

В регионах новую информацию получают довольно странными окольными путями. И первое, что мы можем сделать для них, — сделать ее более доступной для изучения. Я вижу выход в создании ресурса на базе сайта РГУД, может быть — мобильного приложения.

– Когда возник Комитет по жилой недвижимости, считалось, что он должен стать рупором для общения с властью, с ее градостроительным блоком. А потом появился Юридический комитет, Комитет по комплексному освоению территорий. Какие задачи остаются за вами?

– В Петербург многие законодательные новации приходят с запозданием. Скажем, в Москве коэффициенты обеспечения зелеными насаждениями, парковками, социальными объектами дифференцированы по районам. В Московском и Колпинском районах Петербурга нормативы совершенно одинаковы, хотя ситуации кардинально разные. А в некоторых городах-миллионниках об этом еще даже не начинали думать. И таких проблем, над которыми рано или поздно придется размышлять, в регионах много. Будем надеяться, что Комитет по жилой недвижимости сможет разработать и предложить им готовые решения.

ДОСЬЕ

Дмитрий Панов имеет 15-летний опыт в области строительства и девелопмента. Работал в компаниях «Прагма», «Группа Прайм». Занимался широким кругом вопросов, начиная с продаж и заканчивая привлечением проектного финансирования и управлением стройкой. Участвовал в реализации проектов жилой недвижимости, а также коммерческих и общественных объектов в Петербурге и Москве. Читает лекции по девелопменту в рамках программы MBA в Санкт-Петербургском международном институте менеджмента. С 2014 года возглавляет созданную им ГК «Доверие», в которую входят девелоперское и консалтинговое подразделения, а также компания, специализирующаяся на IT-решениях для девелопмента.

Внимание участников рынка недвижимости!

ПРИГЛАШАЕМ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

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

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

PDF-версия «ГУД NEWS»

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

КОНТАКТЫ:

Редактор «ГУД NEWS» — Евгения Иванова, jivanova@inbox.ru
Специалист по рекламе — Юрий Панютин, (812) 327-27-20 (*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!

контакты и контракты

Юлия МИХЕЕВА

От Москвы до Казани

Международная компания Cushman & Wakefield выиграла конкурс на разработку концепции развития территорий, примыкающих к транспортно-пересадочным узлам (ТПУ) скоростной магистрали Москва — Казань.

КОМПАНИЯ должна будет провести аналитические исследования и дать свои предложения по формированию проектов развития ТПУ и прилегающих к ним участков. Заказчик проекта — ОАО «Скоростные магистрали» (дочерняя структура РЖД). Подготовленные предложения лягут в основу градостроительной документации и генеральных планов территорий, примыкающих к новым железнодорожным вокзалам.

Протяженность ВСМ Москва — Казань составит 770 км. Дорога пройдет по семи регионам: Москве и Московской области, Владимирской и Нижегородской областям, Чувашской Республике, Марий Эл и Татарстану. Предусмотрены 15 остановок, в том числе

во Владимире, Нижнем Новгороде, Чебоксарах. Скорость движения будет достигать до 400 км/ч. Время в пути между конечными пунктами составит три с половиной часа (то есть в четыре раза меньше нынешних 14 часов). На втором этапе линию планируют продлить до Екатеринбурга. По прогнозам, к 2025 году суммарный пассажиропоток на линии ВСМ Москва — Казань может составить 15–16 млн пассажиров в год, это более 40 поездов в сутки.

Общая стоимость проекта оценивается сегодня в 1,2 трлн рублей (ранее — 1,068 трлн). Предполагается, что участок Москва — Владимир построит РЖД при поддержке государства, а остальные отрезки профинансируют участники концес-

сии. Интерес к проекту уже проявили китайские инвесторы.

При оптимальном раскладе трассу можно ввести в эксплуатацию уже к декабрю 2020-го, а начать стройку — в следующем году. Проект отрезка Москва — Нижний Новгород уже проходит госэкспертизу.

«В перспективе вокруг станций ВСМ вырастут целые города. Здесь появится полноценная многофункциональная застройка, объекты государственного управления, индустриальные парки, бизнес-центры, торговые зоны, гостиницы, выставочные объекты», — полон оптимизма Сергей Рябокобылко, гендиректор российского офиса Cushman & Wakefield.

хроника

Евгения ИВАНОВА
Халмурат КАСИМОВ

Время перемен

Екатеринбургская компания «Малышева 73» решила заняться ребрендингом подразделения, которое занимается жилищным строительством. Теперь оно работает под названием «Гринвич — жилая недвижимость» (ТРЦ «Гринвич» — крупнейший объект застройщика). «Имя «Гринвич» широко известно и вызывает доверие у жителей региона. Ведь имея в наличии такой актив, как ТРЦ «Гринвич», застройщик точно никуда не денется. Это гарантирует покупателям добросовестность и финансовую стабильность», — комментируют решение в компании.

Смена вывесок в последнее время крайне актуальна для рынка недвижимости Екатеринбурга. Так, девелоперская компания «УралОбувь» недавно стала «Первостроителем», а PRED GROUP — PRINZIP.

Строителей соберут в кластер

«Сувар Девелопмент» создает в Татарстане строительный кластер. В компании уверены, что это позволит его участникам реализовать в республике несколько крупных инвестиционных проектов, сократить производственные издержки и увеличить объемы производства стройматериалов.

«Взаимодействие производителей строительных материалов, дистрибьюторов и застройщиков позволит оптимизировать расходы и получить более выгодные цены. А это, в свою очередь, отразится на стоимости квадратного метра жилья для конечного покупателя», — уверен Андрей Мочалов, генеральный директор «Сувар Девелопмент». «Создание кластера позволит объединить усилия ключевых представителей строительной отрасли и выйти на новый уровень развития. Резиденты кластера получат доступ к промышленной, инженерно-технической, образовательной базам. Взаимодействие компаний позволит модернизировать логистическую инфраструктуру», — добавляет Ленар Ахметов, руководитель АНО «Камский центр кластерного развития».

Учебные инновации

Компания «БЕЛТЕЛ» установила интерактивный мультимедийный комплекс в петербургском Университете ИТМО. Для демонстрации разработок научно-образовательного центра вуза созданы две интерактивные видеостены размером 3650 x 1370 мм, не имеющие аналогов в России.

Помещения, в которых работал подрядчик, расположены в бывшем доме купцов Елисеевых на Биржевой линии Васильевского острова, памятник регионального значения. Оборудование установлено в бывшей купеческой спальне и гостиной. В первом зале, предназначенном для проведения заседаний руководства и конференций, смонтирована видеостена, оснащенная инфракрасной сенсорной рамкой (поддерживает работу в режиме до 40 одновременных касаний). Вторую стену будут применять для разработки визуальных интерактивных интерфейсов информационных систем, создаваемых в ИТМО.

Междугородний обмен

Московская ГК «Гео Девелопмент» открывает представительство в Петербурге. В базе данных компании представлена информация об участках сельскохозяйственного, промышленного и другого назначения, расположенных в московском регионе. «Столичные девелоперы интересуются Петербургом, а региональные компании присматриваются к Москве. Мы как земельные брокеры стремимся облегчить поиск и выбор подходящих площадок. Наша база данных будет полезна как землевладельцам, так и девелоперам», — рассуждает Максим Лещев, генеральный директор ГК «Гео Девелопмент».

Брокер договорился с дельфинами

После почти двухлетнего перерыва в петербургском ТРЦ «РИО» вновь заработал дельфинарий. Он занимает отдельное здание размером 3000 кв.м, соединенное с торговым комплексом.

ТРЦ «РИО» принадлежит столичной ГК «Ташир». Два года назад она передала объект в управление компании Colliers International. Комплекс открылся в 2012-м на юге города, на ул. Фучика, 2. Общая площадь здания — 63 000 кв.м, арендопригодная — 45 000 «квадратов». Паркинг рассчитан на 2500 мест. Среди «якорей» — «О'Кей», H&M, Reserved, «Детский мир», «Снежная королева», L'Etoile, «Эльдорадо» и др. По данным управляющего, сегодня вакантно 7% площадей.

В 2014-м здесь уже функционировал дельфинарий. Сейчас сюда пришел новый оператор. Для посетителей ежедневно устраивают шоу с дельфинами и морскими котиками, есть возможность поплавать с млекопитающими. Входной билет стоит от 500 до 800 рублей.

Такой же дельфинарий давно работает на Крестовском острове, в бывшем бассейне «Спартак», но в отличие от «РИО» там нет торгово-развлекательной составляющей.

технологии бизнеса

Евгения ИВАНОВА

Ауфигерзейн, Россия!

Австрийская инвестиционная компания Immofinanz из-за ухудшившейся экономической ситуации собирается продать свои российские проекты. Для реализации торговых центров собственник привлек консалтинговую компанию CBRE.



ло известно еще весной, но тогда речь шла о продаже отдельных объектов. По данным деловых СМИ, из-за падения рубля и российского кризиса компания в 2014 году зафиксировала убыток в 361 млн евро против прибыли в 72 млн евро в 2013-м.

Сейчас рассматриваются два варианта: выделение российских активов в отдельную компанию либо, если найдется покупатель, продажа объектов, говорит генеральный директор Immofinanz Russia Максим Бубон. Приоритет получают инвесторы, которые будут готовы выкупить сразу весь портфель, а не отдельные торговые комплексы. Окончательное решение о дальнейшей стратегии в России будет принято в начале следующего года, уточняет г-н Бубон.

Собственник рассчитывает выручить от реализации этих объектов не менее 1,1 млрд евро. Наиболее вероятными претендентами на портфель Immofinanz эксперты считают компании OI Group и УК Avica. Сообщалось также, что австрийскими активами интересуется петербургская Fort Group.

IMMOFINANZ — один из крупнейших девелоперов коммерческой недвижимости в Европе. На российском рынке присутствует более десяти лет. Сначала австрийцы работали в нашей стране через компании Fleming Family & Partners и Eastern Property Holdings, а первую прямую сделку провели в 2006 году, купив сразу два торговых центра в столице. Сегодня Immofinanz принадлежат пять торговых комплексов общей арендопригодной

площадью 278 500 кв.м: GoodZone на Каширском шоссе (120 000 кв.м), ТРЦ «Пятая авеню» на улице Маршала Бирюзова (45 000 кв.м) и три «Золотых Вавилона» — в Отрадном, Ясенево и на проспекте Мира. На российские объекты приходится около четверти общего портфеля Immofinanz (кстати, больше, чем на австрийские). О том, что Immofinanz рассматривает вариант ухода с российского рынка из-за существенно ухудшения экономической ситуации, ста-

Коммерсантъ

FOUR SEASONS HOTEL MOSCOW

14 Складской

переворот

НОВАЯ

2016

КТО У ВЛАСТИ?

КРУГЛЫЙ СТОЛ

По вопросам регистрации:
Татьяна Левшина
+7 803 720 77 11
t.lvshina@colliers.com
Елизавета Меркурьева
+7 803 632 14 09
e.merkurjeva@kommersant.ru

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР **PNK group**

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР **COALCO**

ПАРТНЕР **comitas**

ПОДРОБНОСТИ НА
KOMMERSANT.RU/EVENTS
И COLLIERS.RU

прямая речь

NEW

С правом на ошибку

В колонке Комитета по законодательству РГУД его руководитель Дмитрий Некрестьянов рассказывает о юридических рисках неверных реквизитов платежей по договорам аренды.



Случаи, когда арендаторы указывают неверные данные в документах на оплату арендных платежей, происходят довольно часто. Условно их можно разделить на следующие категории: оплата счета от имени другого лица, отсутствие указания на оплачиваемый период (или ошибка в этой графе), ошибки в реквизитах договора, отсутствие ссылки на договор, по которому производится оплата (например, указывается просто «оплата по договору»).

Оплата счета другим лицом — чаще всего не ошибка, а сознательное действие арендатора, как правило, связанное с тем, что денег на его счете нет, а обязательства исполнять надо. В соответствии со ст. 313 ГК РФ кредитор обязан принять платеж, предложенный за должника третьим лицом, если арендатор предоставит арендодателю письмо в адрес третьего лица с просьбой об оплате, а в платежном поручении будет ссылка на это письмо.

Если такого письма нет либо из платежного поручения нельзя сделать однозначный вывод о том, что он совершен за арендатора, то третье лицо может потребовать вернуть неосновательное обогащение как перечисленное по ошибке. В судебной практике встречаются примеры такого взыскания. Риск особенно велик, когда платеж поступает в сумме, отличной от указанной в счете. Шансы потерять эти деньги в будущем (а срок исковой давности — три года) очень велики.

С другими ошибками работать нужно иначе. Так, в соответствии со ст. 1 и п. 3 ст. 319.1 ГК РФ при исполнении односторонних обязательств (а ежемесячные арендные платежи таковыми и являются), если должник не указал период платежа, преимущество имеет то обязательство, срок исполнения которого наступил раньше других (при желании эту норму можно изменить соглашением сторон). Таким образом, арендодатель вправе зачесть полученные средства в счет погашения задолженности за первый из неоплаченных месяцев. Если указан месяц, за который платить еще рано, деньги можно зачесть в счет оплаты предыдущего (если только условия договора не предусматривают права вносить платежи авансом при наличии непогашенной задолженности). Отметим, что согласно устоявшейся судебной практике и ст. 6 ГК РФ положения ст. 319.1 ГК РФ, вступившей в силу 01.06.2015 г., применяются и к отношениям, возникшим до указанной даты.

Не проблема и ошибки в реквизитах договора аренды в платежном поручении либо отсутствие ссылки на договор аренды. С учетом требований ст. 319.1 ГК РФ арендодатель может учесть эти платежи в счет имеющейся задолженности, погашая наиболее давнюю из них. При этом во всех случаях получения денег по документам с неверным назначением платежа, чтобы предупредить претензии со стороны контролирующих органов, рекомендуется получить от арендатора официальное письмо с разъяснением того, как следует читать назначение. Кстати, арендодатель вправе произвести возврат, указав, что нужно устранить допущенную ошибку.

Если арендатор уклоняется от предоставления соответствующего письма или если получить его невозможно, следует направить ему заявление об одностороннем зачете полученных средств в счет погашения обязательства по внесению платы за соответствующий месяц (ст. 410 ГК РФ). В таком случае получать согласие арендатора на проведение зачета не нужно.

Следует отметить, что получение платежа с ошибками в платежных документах не позволяет арендодателю просто проигнорировать их, так как создает множество юридических рисков, а потому по каждому такому случаю необходимо соблюсти все описанные формальности.

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

развитие территорий

Андрей НЕКРАСОВ

«Галактический» бюджет

До конца 2022 года ГК «Эталон» вложит в проект редевелопмента территории южнее Императорского (Варшавского) вокзала около 60 млрд рублей. Общая площадь жилого комплекса «Галактика» составит 1,3 млн кв.м.

КОМПАНИЯ «ЛенСпецСМУ» (входит в ГК «Эталон») официально презентовала проект и назвала параметры будущего комплекса, который расположится южнее Обводного канала, между Московским проспектом и Митрофаньевским шоссе. Территория размером 36,5 га разделена на четыре квартала жилой и общественно-деловой застройки. Общая реализуемая площадь комплекса составит 815000 кв.м. Из них 526000 кв.м приходится на жилье. Всего здесь возведут 32 жилых корпуса (от 9 до 19 этажей), рассчитанных на 10450 квартир, или примерно 18000 жителей. 125000 кв.м займут парковки (подземные, пристроенные и открытые автостоянки). Они вместят по совокупности почти 5400 автомобилей будущих жильцов. Еще около 60000 кв.м отводится под коммерческие помещения, в частности, здесь появятся два бизнес-центра общей площадью 20000 кв.м. Также в комплексе предусмотрены социальные объекты (более 100000 кв.м): три школы (на 825 учеников каждая), три отдельно стоящих детских сада (всего на 600 мест) и шесть встроенно-

пристроенных садиков (еще на 400 малышей), кабинеты семейных врачей и т.д.

Кстати, инвестор рассчитывает, что бюджет поучаствует в создании социальной инфраструктуры, общая стоимость которой составит порядка 6 млрд рублей. Рамочное соглашение с городом уже подписано, но проект концессионного соглашения еще не согласован. Директор юридического департамента УК «Эталон» Виктория Цытрина говорит, что в компании в первую очередь рассчитывают на помощь в создании школ, поскольку это наиболее затратные объекты.

Пока не решен вопрос и с пробивкой Варшавской улицы (она проходит вдоль будущего комплекса), а также с продолжением Измайловского проспекта, которое разделит «Галактику» на две части. В компании говорят, что строить их за свой счет не собираются, по крайней мере, сейчас.

Бюджетное финансирование запланировано и на предусмотренный проектом линейный парк. Его протяженность составит 1,5 км, а разместится он там, где раньше были железнодорожные пути. Во вся-

ком случае, участок под парк размером около 5 га уже передан городу.

Инвестор сохранит и несколько построек-памятников. Один из пакагузов принадлежит «Почте России», и его судьба пока непонятна, как и будущее назначение здания товарной конторы. А вот депо — «Сарай для императорских поездов Варшавского вокзала» — приспособят под спортивно-оздоровительный центр.

Обозначена и ориентировочная площадь будущего жилья. Студий в проекте будет около 1300 — в среднем по 35 кв.м. Еще более 4800 квартир (46% от общего количества) — это «единички» (в среднем по 44 кв.м). Кроме того, в «Галактике» появятся 2800 «двушек» (около 55 кв.м каждая) и 1500 трехкомнатных вариантов (в среднем по 72 кв.м). Стоимость жилья (опять-таки средняя) — 107000 рублей за «квадрат».

Строительство разбито на пять очередей, первую из которых завершат в 2018 году. Финиш всего проекта назначен на 2022-й. Холдинг «Эталон» уже получил разрешение на строительство 13 жилых корпусов.

регионы

Евгения ИВАНОВА

Патриотизм на высоте

Воронежская девелоперская компания приступила к строительству ЖК «Россия. Пять столиц». Пять 25-этажных башен назовут в честь Москвы, Петербурга, Сочи, Ялты и Воронежа.



КОМПЛЕКС «Россия. Пять столиц» спроектировала петербургская компания «А. Лен». В основе архитектурной композиции — башни-доминанты, объединенные шестизэтажными зданиями, в которых разместятся квартиры и помещения общественного назначения. Каждая башня символизирует одну из «пяти столиц» России,

поясняют строители. «Мы решили назвать дома комплекса в честь известных и любимых городов родной страны», — комментирует глава компании-застройщика Евгений Хамин.

В комплексе будет 1400 квартир (в том числе евроформата), на которые приходится такое же число машиномест. Предусмотрен двухуровневый подземный паркинг, а также открытые наземные парковки, расположенные по периметру участка. Дворы закроют от посторонних посетителей и от машин. Гости смогут попасть на территорию комплекса через сквозные парадные входные группы со службой консьержа.

Актуальная стоимость — от 1,26 млн рублей (студия с отделкой). Квартиры на 25-х этажах будут продавать с террасами.

Строительство разделено на четыре очереди, завершить проект полностью планируют в 2021 году.

ЖК «Россия. Пять столиц» войдет в состав нового городского квартала «Троицкий» площадью 29 га, который Воронежская девелоперская компания возводит в Северном микрорайоне города. По соседству с этим объектом сейчас достраивают ЖК «Олимпийский», концепция второго комплекса — ЖК «Русский авангард» — была представлена весной этого года. Евгений Хамин обещает, что «Троицкий» станет лучшим местом жизни в Воронеже и одним из лучших в России.

Кстати, квартал назван в честь воронежского архитектора Николая Троицкого, который был одним из разработчиков послевоенного Генплана Воронежа и многих знаковых объектов города.

URBAN WEEK 2016

ВДОХНОВЛЕННЫЕ ГОРОДОМ

ОРГАНИЗАТОРЫ:

PROEVENTS

ARE

ГУД

ФОРУМ PROURBAN

14/11 САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:



ERARTA

Музей современного искусства

#URBANWEEK2016
URBAN-WEEK.RU

Лофт между тремя столицами

Сохранить старую промышленную архитектуру и пустить на территорию продюсеров, фотографов и дизайнеров — лучший способ продать жилье в стиле лофт. Девелоперы из обеих столиц и архитектор из Хельсинки рассказали друг другу о наиболее удачных кейсах на практической конференции «Большие возможности малого редевелопемента», проведенной РГУД в октябре.



Богемную атмосферу в квартале Рассвет LOFT*STUDIO (Москва) создают задолго до начала продаж.

ПРИ РАБОТЕ со старыми производственными территориями в Петербурге бизнес сталкивается с тремя ключевыми проблемами: сложной структурой собственности, загрязнением почвы и охраняемыми требованиями в отношении памятников промышленной архитектуры. Главная из них, безусловно, последняя. Все новации в законодательстве об охране памятников только затрудняют работу с ними, увеличивая издержки. Поэтому лучшие примеры петербургского редевелопемента — это не совсем про бизнес.

ИЗ ЛЮБВИ К ИСКУССТВУ

Многофункциональный комплекс «У Красного моста» (Au Pont Rouge) — результат редевелопмента бывшего Торгового дома Эсдерса и Схеффальса, построенного в 1906–1907 годах архитекторами Владимиром Липским и Константином де Рошефором, а также двух примыкающих к нему домов (наб. р. Мойки, 75–79). О проекте рассказал генеральный директор «БТК Девелопмент» Роман Войтов, подчеркнув, что ни экономикой, ни сроками похвалиться не может: объект делали для «себя».

В советское время здесь находилась швейная фабрика. После того как девелопер перевел ее мощности во Фрунзенский район, у зданий отреставрировали фасады, восстановили стеклянный купол со шпилем, атриум, исторические интерьеры торговых галерей в стиле ар-нуво. Для этого привлекли иностранных специалистов с опытом работы в торговых помещениях — архитектора Кристофера Дженнера и дизайнерское бюро Lifschutz Davidson Sandilands. Новое строительство позволили себе только на второй линии. Там расположены офисы, хотя часть исторических зданий тоже отдана под кабинеты представительского класса со стилизованными интерьерами. Основной арендатор офисов в комплексе — Газпром.

Реконструкция продлилась на несколько лет больше, чем рассчитывали владельцы. Вложения в проект Роман Войтов оценил в 1 млрд рублей. Сейчас есть желающие приобрести дом № 75 за 5 млрд, но «БТК Девелопмент» предпочитает отбивать инвестиции арендой.

Компания «Балтийская коммерция», строящая жилой комплекс на бывшей территории завода «Красное знамя», сохраняет

в его составе ТЭЦ, созданную Эриком Мендельсоном. Проект, кстати, и назван в честь знаменитого архитектора-конструктивиста. Вдохновившись огромным помещением котельной с высотой потолков 15 м, приглашенная в качестве консультанта компания Colliers International предложила сделать здесь художественную галерею, концертный зал, закрытую волейбольную площадку, роллердром или веревочный парк. Впрочем, здание, реконструкция которого еще не началась, позволяет открыть и двухуровневый ресторан с террасой на крыше. По словам генерального директора Colliers International в Петербурге Андрея Косарева, трафика для этого хватит: в некогда депрессивном промышленном районе сейчас активно строятся жилые комплексы бизнес-класса.

КВАРТИРКА В ЦЕХУ

В Петербурге девелоперы предпочитают полностью зачищать промышленные территории от старых построек и создавать на их месте современное жилье. В лучшем случае оставляют один-два исторических лэндмаркера — для узнаваемости проекта. Другого выхода нет, говорят специалисты. В городе практически невозможно согласовать со Смольным перевод промышленного здания в жилое. Поэтому мода на лофты обошла Петербург стороной. В Москве спрос на жилье и офисы в этом стиле стал для девелоперов поводом максимально сохранять старинную промышленную архитектуру.

«При работе с промышленными территориями девелопер должен думать не о том, что можно снести, а о том, что надо сохранить», — считает Александр Подусков, директор по девелопменту и развитию loft-проектов компании KR Properties. Компания немало способствовала популяризации лофтов и мансард в столице, реализовав проекты Manhattan House, Clerkenwell House, «Даниловская мануфактура», «Кадашевские палаты» и несколько других.

В новом проекте «Рассвет LOFT*STUDIO» на месте мебельной фабрики Мюра и Мерилиза в Столярном переулке KR Properties решила сначала перезапустить площадку и только затем заняться ее редевелопментом. Интересная история, старинная архитектура, большие помещения, которые можно переустраивать по сво-

ему вкусу, и разумные арендные ставки привлекают кино- и фотостудии, галереи, издательства, дизайнерские и архитектурные бюро. Такие арендаторы буквально за год делают новое место популярным. Использование территории в качестве площадки для культурных событий также этому способствует. Параллельно с формированием имиджа идет проектирование будущих апартментов, при этом компания старается оставаться в рамках старой застройки, делая ее ядром проекта. Новое строительство допускается лишь на месте складов, сараев, подсобок. В «Рассвет LOFT*STUDIO» под клубный дом реконструируется один из корпусов, возведенных в советское время, когда здесь был машиностроительный завод «Рассвет». Самые скромные из апартментов будут стоить около 30 млн рублей.

Чтобы экономика такого проекта состоялась, считают в KR Properties, надо всеми силами избегать закрытости и монофункциональности. Заполнять помещения арендаторами имеет смысл, особенно если вокруг проекта — «глухая промка». Привлечь внимание к территории позволяет, например, граффити — недорогой способ создавать интересные доминанты в промышленном пространстве. Конечно, бизнес должен быть уверен, что девелопер доведет проект до конца.

Об аналогичном опыте дизайн-завода «Флаконт» рассказала собравшимся модератор «круглого стола», директор по консалтингу и развитию компании KEY CAPITAL, председатель Экспертного совета Гильдии по редевелопменту Эвелина Ишметова. Прежде чем решиться на переделку нескольких старых помещений в жилые лофты, владелец, компания State Development, пустил на территорию творческие мастерские, ателье, студии и арт-магазины по ставкам значительно ниже стандартных. Ремонт и «начинку» помещений оставляли на усмотрение арендаторов. На территорию бывшего Хрустального завода потянулись бизнесы, которым трудно было найти место в офисах классов А и В из-за крупной нарезки помещений, высокой платы или ограничений со стороны управляющих компаний. В итоге на «Флаконт» должно появиться около 2 млн кв.м недвижимости, на 80% жилой. Когда команда «Флаконт» принялась за развитие по той же схеме территории хлебозавода № 9, креативные арендаторы заполнили помещения за полгода. Пришлось составить лист ожидания из тех, кто не успел.

Противовес стремительному московскому подходу обозначила финская архитектурная студия Helin&Co. Ее представительница Елизавета Паркконен рассказала о проекте редевелопмента штаб-квартиры компании Neste. Для жителей Хельсинки здание, построенное в 1970-х, служит символом экономического подъема Финляндии. У архитекторов есть несколько идей, как переделать устаревшую высотку в жилье, возможно, с интерьерами в стиле семидесятых. Однако Neste не торопится покинуть ее ради более современного офиса: бизнес здесь не любит суеты.

Пообщались по-соседски

Неделя коммерческой недвижимости Commercial Real Estate Week впервые прошла в городе Алматы (Казахстан). В ходе CRE Week Almaty был подписан меморандум о сотрудничестве между Ассоциацией управляющих и сервисных компаний Казахстана и Российской гильдией управляющих и девелоперов.

CRE Week Almaty собрала наиболее активных игроков рынка коммерческой недвижимости Казахстана и немало участников из России и Европы. Дискуссия охватила разные вопросы в области инвестиций и девелопмента торговой, офисной, гостиничной недвижимости, а также property- и facility-менеджмента. «Было полезно познакомиться с кейсами казахстанских компаний», — говорит Андрей Васюткин, руководитель отдела исследований и консалтинга компании «Магазин Магазинов» (Москва).

Собравшиеся обсудили также градостроительную политику Алматы, создание в городе современной комфортной среды и основные тренды развития. С успехом прошло выступление исполнительного директора архитектурного бюро Zaha Hadid Architects Христиану Чекато «Архитектура в коммерческой недвижимости». Особое внимание спикер уделил взаимосвязи между обликом объекта, его эксплуатацией и инвестиционной привлекательностью, рассказав о проектах бюро ZHA в странах СНГ.

Участники форума посетили торговую галерею Villa de Fiori и объекты Универсиады-2017: многофункциональный комплекс «Атлетическая деревня», ледовые комплексы Almaty Arena и Halyk Arena.

В завершение форума президент GVA Saywer и вице-президент РГУД Вера Сецкая, а также руководитель Ассоциации управляющих и сервисных компаний Казахстана Шухрат Адилтов торжественно объявили о сотрудничестве профессиональных сообществ Казахстана и России.

GREEN ZOOM по Вертикали

В рамках III Международного форума высотного и уникального строительства 100+ Forum Russia при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов прошел «круглый стол» «Энергопассивный небоскреб. Зеленое строительство».

Екатеринбург сегодня входит в первую сотню «высоких» городов мира, а в России по общему числу высотных зданий занимает второе место после Москвы.

В 2016-м в форуме 100+ Forum Russia участвовали около 4000 человек — на треть больше, чем в прошлом году. На этот раз в Екатеринбург съехались представители 64 российских и 33 зарубежных городов. За три дня организаторы успели провести 70 тематических сессий, на которых обсудили не только нормирование, экспертизу и технологии высотного строительства, но и актуальные вопросы урбанистики и проблемы освоения подземного пространства в современных городах. В рамках форума состоялось также заседание Минстроя России.

Большим успехом пользовались объектные сессии МФК «Лахта-центр» и архитектурного бюро Foster+Partners, представившего штаб-квартиру Русской медной компании в Екатеринбурге — первого в России здания по проекту Нормана Фостера. Не меньше участников собрали открытые лекции и мастер-класс Кристофа Пассаса, исполнительного директора бюро Zaha Hadid Architects, рассказавшего о проекте технопарка Сбербанка в Сколково.

На форуме были подведены итоги архитектурного конкурса на застройку Екатеринбург-Сити, обсуждены реконструкция двух парков Екатеринбурга и судьба архитектурного наследия района Уралмаш с реновацией бульвара Культуры. Мирко Грасси, директор Департамента общественных работ муниципалитета Генуи, рассказал о конкурсе на проект реновации исторической набережной, который проходит сейчас в этом итальянском городе.

Дискуссия «Энергопассивный небоскреб» заострила внимание собравшихся на том, какие инструменты помогают посчитать экономию от «зеленых» решений, как «зеленый» офис меняет жизнь человека, возможен ли вертикальный город, спланированный по принципам устойчивого развития.

Евгений Тесля, заместитель генерального директора «БЮРО ТЕХНИКИ» (Петербург) и зампред Комитета по энергоэффективности и устойчивому развитию РГУД, поделился опытом энергетического моделирования зданий на примере высотного комплекса Flame Towers в Баку. Благодаря энергомоделированию экономия энергии в гостиничной, офисной и жилой башнях составила 23–26% — более 7 млн рублей в год (в местной валюте). Гостиничная часть комплекса — отель Fairmont Baku — первой пройдет сертификацию по стандарту GREEN ZOOM, азербайджанская версия которого разрабатывается на основе российской.

ИНТЕРВЬЮ

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



Сергей ВОРОБЬЕВ: «Если проект живой, он должен меняться»

В жилом районе «Солнечный» (Екатеринбург) компании FORUM GROUP удалось разработать удобную для застройщиков схему ленд-девелопмента. В кризис эта модель доказала свою работоспособность. Подробности — в интервью с генеральным директором FORUM GROUP Сергеем Воробьевым.

— В проекте «Солнечный» компания замахнулась на освоение большой территории, хотя до этого строила более локальные жилые и коммерческие комплексы. Вы резко увеличили сложность задачи в неблагоприятное для рынка время. Почему?

— Думать о таком проекте мы начали еще в 2010-м. Толчком послужили изменения на рынке. Становилось все сложнее осваивать центр Екатеринбурга. Многие застройщики переходили в состояние вечно-поиска и борьбы за подходящие участки, а это всегда связано с ростом цены на землю и в итоге — стоимости жилья.

Мы решили ввести в оборот территории, которые раньше не использовались. Во всем мире ленд-девелопмент — нормальная практика. У нас идея носится в воздухе, но экономически пока не прочувствована. Если мы создаем инфраструктуру и продаем возможность строить на подготовленной земле по понятным правилам — это совсем другой бизнес, чем простое строительство жилья.

Мы подумали, что, предоставив в рамках своего проекта условия для разных девелоперских компаний, не только реализуем потребность в доступном жилье, но и получим разнообразную и интересную застройку. У каждого участника рынка свой взгляд на архитектуру, на город, на свой продукт и своего клиента. Если все сделать правильно, получится территория, которая сама себя «заряжает» на долгосрочное развитие. Через четыре-пять лет на ней будет примерно 400 000 кв.м жилья, 20 000–30 000 жителей, недвижимость станет дороже, район — интереснее для коммерческих структур, которые захотят завести сюда торговлю и услуги.

Территорию под жилой район «Солнечный» мы купили единым лотом. Ее площадь — 360 га. Екатеринбург со всех сторон окружен заводами разного профиля и калибра. Но мы смогли найти рядом с городом свободную от промышленного производства землю, которую использовали для сельского хозяйства. Она экологически благополучна, и наряду с доступностью это пока ее самая привлекательная сторона.

— Кто разрабатывал концепцию и мастер-план территории?

— Мы делали это самостоятельно в сотрудничестве с местными архитектурными бюро. В компании есть собственная группа проектировщиков. При этом мы не ставили задачу на первом же этапе получить суперархитектуру. Даже самый гениальный проект через несколько лет устареет. Нам было важнее заложить качественный градостроительный «костяк»: уличную сеть, инфраструктуру, компактные жилые кварталы, парковые и пешеходные зоны. Сейчас эта схема наполняется жизнью.

— А как считали плотность будущей застройки? Она одинаковая или меняется от квартала к кварталу?

— Наш предыдущий опыт говорит о том, что, несмотря на интерес Екатеринбурга к высотному строительству, в жилом сегменте эта история окажется недолгой. Эта мода реально существует: хороший вид из окна, высокий этаж, необычная архитектура... Но рано или поздно человек приходит к мысли, что постоянно жить комфор-

тнее в комплексах с невысокой высотой и плотностью.

С одной стороны, мы хотели строить тихий, уютный спальный район. С другой — видели, что такие районы довольно быстро превращаются в унылые места, куда люди приезжают только переодеваться.

Мы попытались найти баланс. Насыщенное коммерческое ядро вынесли за пределы жилой застройки, хотя и оставили в шаговой доступности. А в центре района оставили социальную инфраструктуру: детский садик с местом для развивающих кружков, спортивным и игровым блоком, школу, спортивный комплекс, парковую зону. Ближе к центру плотность жилья должна постепенно снижаться. По границам района будут расположены кварталы с большей высотой и плотностью.

При этом социальное ядро послужит магнитом, который будет втягивать пешеходов в район и генерировать поток клиентов для компактных предприятий торговли и сферы услуг, размещенных на первых этажах, в стилобатах. У людей останется возможность посетить два — четыре раза в месяц крупный торговый центр. Но приобрести вещи и продукты для повседневного потребления они смогут по дороге с работы, забирая ребенка из детского сада или провозя его утром в школу. Это комфортно и экономит время.

Мы осознанно отказались от мысли превращать центр района в жесткий даун-таун. Во многих европейских городах центр больше не несет деловой и коммерческой нагрузки, превращаясь в зону для прогулок, встреч в кафе — для удовольствия и свободного времени.

— Но плотность должна обеспечивать не только комфорт потребителя, но и рентабельность застройки.

— Безусловно. Застройщики платят нам не за землю, а за квадратные метры жилья, которое можно на ней построить. И в каждом жилом квартале плотность должна быть такой, чтобы компании могли заработать свои деньги. Исходя из разной плотности они сами выбирают себе квартал. Некоторые хотят взять участок поближе к середине района, предпочитая сделать интересное жилье, небанальную архитектуру, но в небольшом объеме.

— Жизнь заставляет что-то менять в проекте?

— Проект живет, а значит — меняется. Например, концепция большого парка с зоной развлечений и аттракционов трансформировалась в более сложную систему из нескольких небольших парков, связанных пешеходными бульварами, где люди смогут заниматься спортом или просто гулять. С точки зрения безопасности система маленьких парков лучше, чем один большой. Кроме того, стиль жизни меняется, становится более европейским, спокойным, здоровым. Раньше приходилось строить больше ресторанов, сейчас — больше фитнес-залов. Раньше никто не спрашивал о велодорожках, теперь — постоянно. Мы эти тенденции видим и меняем проект.

— А где проходит граница между пространствами для «всех» и для «своих»?

— Приватность начинается во дворах. Было бы неплохо оставить дворы общедоступными, но в той реальности, которую мы имеем, жители ценят возможность отпустить

ребенка гулять туда, где нет посторонних. Поэтому проектируем охраняемые закрытые дворы с видеоканерами. Они разбиты на пространства для детей разных возрастов, для занятий спортом, для подростковых развлечений. Это дает возможность эксплуатировать их в постоянном режиме. И сегодня мы видим, что 50–60% жителей ежедневно проводят какое-то время во дворе. Значит, пространство получилось комфортным. Но появление парков, надеемся, заставит жителей выйти за пределы своих дворов.

— Весь «Солнечный» будет застроен комфорт-классом или есть место для более дорогого жилья?

— Чтобы сформировать рыночное предложение в новом для людей районе и получить приличный объем продаж, мы выявили категории своих покупателей. Сейчас наша база — люди со средним достатком, которые решили переехать туда, где жилье недорогое. Вторая целевая группа — перспективная молодежь, которая едет сюда потому, что мы им рассказываем, как «Солнечный» будет развиваться. Они ожидают, что через два-три года будут жить уже в совсем другом районе. У них хорошее образование, уже сейчас неплохие доходы, они образуют семьи, которые будут расти. И их требования тоже будут расти. Через пять лет они будут покупать уже новое жилье, более высокого класса. И значит, надо предложить им продукт и соседей, которые будут соответствовать их желаниям.

Нам хотелось бы увеличить число состоятельных жителей в «Солнечном», чтобы получить сбалансированное сообщество, полноценный социум — с людьми разного возраста, с разным социальным и семейным статусом. Это необходимо и для развития полноценной коммерческой среды, и для того, чтобы район был по-настоящему живым.

— Вы вкладываете в создание инфраструктуры порядка 7,5 млрд рублей, в «Солнечном» даже генерация своя. Такая независимость от монополистов экономически выгодна или у вас просто не получилось иначе договориться с ними?

— Монополии действительно не нацелены на развитие, единственное исключение — газовики. Тем не менее с электричеством у нас довольно комфортная ситуация. Мы его хотя и покупаем, но сами передаем. Сети высоковольтного напряжения принадлежат нам, и это позволяет процессом управлять. При этом стоимость электроэнергии получается рыночная. Тепло мы действительно производим свое и продаем жителям по довольно высокому тарифу. При этом подача тепла регулируется на входе в район, в дом, в места общего пользования и в каждую квартиру, которая имеет индивидуальный счетчик и собственную систему регулирования тепла. В подъезде можно держать температуру не выше 10 градусов, а в квартире — комфортную для ее владельца. И за счет этих и других энергосберегающих мероприятий плата за проживание на квадратный метр получается в два раза ниже, чем в среднем по городу.

— В «Солнечном» кроме FORUM GROUP работают еще четыре застройщика. Для всей территории разработан единый дизайн-код?

— Мы создали градостроительные нормы, даже более строгие и четкие, чем в го-

роде. Они едины для всех. Кварталы могут быть разными, но в их архитектуре приходится учитывать заданную высотность, плотность, красные линии, которые обозначают, где должны находиться фасады, как далеко может выступать входная группа, балконы. Заданы размеры дворов, требования к инженерной инфраструктуре внутри дома, к парковке, правила благоустройства. Нам было важно создать комфортную среду и не испортить район.

В этих рамках архитекторы, приглашенные застройщиками, могут предлагать собственные идеи. Вместе с нашими архитекторами у них сложилось нечто вроде своего градостроительного совета. В архитектуре трудно задать жесткие правила без потерь. Поэтому все обсуждается. В вопросах архитектуры мы с нашими партнерами договариваемся так же, как в вопросах продаж или ценообразования.

Но когда мы эти правила только задали, застройщики не решились по ним работать. Нам пришлось возвести первый дом на 20 000 кв.м, чтобы дать образец, хотя изначально сами строить мы не собирались. Но потом все-таки втянулись. И сейчас вышли на вторую стройплощадку, хотя главный наш бизнес — все-таки девелоперский. И мы не собираемся конкурировать с компаниями, которые у нас работают.

— Вы говорили, что на входе в проект ваши партнеры вносят 10% от стоимости земли — за право строить жилье. А потом? За счет чего формируется ваша прибыль?

— Они вкладывают 10% сразу, еще 10% в начале строительства, а затем пропорционально возведенным квадратным метрам, которые застройщики обязаны вводить в эксплуатацию в определенный срок. В итоге мы получаем 10% с каждого проданного квадратного метра. Эти деньги служат основой для финансирования всех инфраструктурных объектов. Для наших партнеров это удобно: не надо вносить всю сумму на раннем этапе.

Мы ведь тоже не все 7,5 млрд вложили прямо на старте. Основные инвестиции сделаны, остальное финансирование идет по мере развития территории. Новая инфраструктура появляется с каждым кварталом. Это дает нам определенную финансовую гибкость.

— В проекте есть место для новых партнеров?

— Места много. Мы рады всем, кто разделяет наши подходы и ценности. У нас есть определенные требования к опыту строительства, к финансовому состоянию партнеров. Все же FORUM GROUP несет ответственность за проект, и мы не готовы впускать в него застройщиков с высокими рисками.

Пока проект планировки разработан и утвержден на 1,6 млн кв.м недвижимости. Сейчас готово 80 000 кв.м, в строительстве около 120 000 кв.м. Еще 150 000 будущих «квадратов» — в резерве. Если рецессия не прекратится, в «Солнечном» можно будет вводить 150 000–180 000 кв.м ежегодно в течение 10 лет. И этот объем будет поглощаться рынком. Но если дела в экономике пойдут хорошо, мы сможем к 2029 году довести общий объем застройки до 2,5 млн кв.м. Запас земли для этого есть.

развитие территорий

Наталья АНДРОПОВА

Умная публичность

Общественные пространства делают города привлекательнее и увеличивают капитализацию недвижимости. При этом они могут также провоцировать социальные конфликты или долгие годы оставаться «мертвыми». О том, как спроектировать эффективные пешеходные и парковые зоны и привлечь туда бизнес, шла речь на «круглом столе» «Городская среда — стратегема развития российских городов», организованном Экспертным советом по развитию общественных пространств Российской гильдии управляющих и девелоперов.



Мосты — часть нового общественного пространства в Тихвине.

СПЕЦИАЛИСТЫ компании Ove ARUP утверждают, что в Европе создание пешеходной зоны в среднем увеличивает стоимость квадратного метра примыкающей к ней недвижимости на 800 евро, а ставки аренды коммерческих помещений — на 300 евро. Инвестиции в недвижимость в окрестностях знаменитого парка Хай-Лайн в Нью-Йорке уже достигли \$2 млрд, напомнила собравшимся модератор дискуссии, генеральный директор института «Ленгипрогор» и председатель Экспертного совета РГУД по развитию общественных пространств Наталья Трунова.

Однако пешеходные улицы положительно влияют не только на рынок недвижимости, но и на экономику в целом, делая территорию привлекательной для людей и увеличивая отдачу для бизнеса. В городах-миллионниках и малых городах России это постепенно начинают понимать и власти, и бизнес.

ПЕШЕХОДНЫЕ МАГНИТЫ

Например, ГК «ИСТ», запустившая в Тихвине в 2012 году вагоностроительный завод, не только построила три квартала нового жилья (2000 квартир) для своих сотрудников, концертный зал и новую ТЭЦ, но и задумалась о том, как удержать специалистов в городе, где до недавнего времени не было ни парка, ни пешеходной улицы, ни хороших кафе.

В результате инвестор занялся «пересборкой» городской среды. С помощью студии экспериментального проектирования «Ракурс» берег Вязитского ручья превратили в прогулочную зону длиной 2,5 км с велосипедными и роллерными дорожками. Появились пешеходные мосты через ручей и пруды Таборы и обзорная площадка с видом на Тихвинский мужской монастырь. Для жителей, кроме того, создали культурный центр по образцу петербургской библиотеки им. Гоголя. Его посещаемость достигает 300 человек в сутки — неплохо для городка, где всего 6000 жителей.

По словам Федора Конькова, представителя ГК «ИСТ», мешает развитию общественных пространств нежелание муниципалитета брать новые объекты в эксплуатацию и неумение власти договариваться с бизнесом, без которого пешеходную зону не сделать активной.

«Получается, что мы делаем городу «подарок насильно», — отметил г-н Коньков. — Если муниципалитет не вложил в ре-

конструкцию хотя бы 10% стоимости, он воспринимает объект как чужой. Что касается малого бизнеса, сейчас на всей территории существует единственное летнее кафе с прокатом катамаранов и лодок. Но предприниматель, как я понимаю, работает на птичьих правах».

Представитель Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Петербурга Евгений Бондарчук признал, что ту же ошибку допустили власти Северной столицы, создавая пешеходную зону на Малой Конюшенной. Бизнес туда не пошел, потому что, по выражению чиновника, «карденовать там нечего и незачем». Улица тупиковая, ни офис дочерней компании Газпрома, ни музыкальная школа, ни медицинский центр не создают достаточного движения. Позднее Смольный повторил ту же ошибку, закрыв для транспорта участок Малой Морской, но ничего не сделал для того, чтобы улица зажила интересной пешеходной жизнью. То, что промахи осознаны, дает некоторую надежду, что их не будут тиражировать: ведь до 2043 года администрация Петербурга собирается открыть более 100 пространств для пешеходов.

Бизнес заинтересуется таким проектом, если он увидит в нем хороший трафик и потенциальный сбыт для своих товаров и услуг. По мнению Василия Маркова, директора компании «Делойт и Туш СНГ», налоговые льготы здесь служат только «вишенкой на торте». Главное — доверие инвестора к тому, что собирается делать власть.

Удачный кейс показала зампред Комитета по культуре Псковской области Юлия Белобородова. В Пскове реконструировали набережную и несколько прилегающих к ней улиц, убрав с них традиционные для русских городов заборы. Открыли для студентов и уличных музыкантов Театральный сквер. Стрит-ритейла здесь не так много, как хотелось бы инициаторам проекта, например, не хватает летних террас-кафе. Но все же на 1,6 млрд рублей вложений из федерального бюджета и 348 млн рублей из регионального от частного бизнеса уже привлекли почти 4 млрд инвестиций. Открываются гостиницы, рестораны, развлекательные комплексы, фитнес-центры, ТРЦ с аквапарком. В ближайших планах администрации — создать сеть веломаршрутов и реконструировать зеленую зону вокруг крепостной стены.

«Если в провинции не создавать качественную городскую среду, у нас скоро 40% населения страны окажется в Москве, — заметил в ходе дискуссии Юрий Перельгин, исполнительный директор института «Ленгипрогор». — Невозможно будет объяснить людям, зачем жить, например, в Сибири, где зарплата не выше, чем в столице, квартиры не лучше, а про климат вообще лучше не говорить. Среда должна быть такой, чтобы им хотелось возвращаться в свой город».

ОБЩЕСТВЕННЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ

Перед крупными университетскими городами стоят не менее интересные за-

дачи. При модернизации внутренней жизни кампусов может получиться творческая среда, открытая для самовыражения и интересная не только для студентов и преподавателей. То, что кампусы в России, как правило, растворены в городском пространстве, могло бы послужить только на пользу и университетам, и городам. Директор Центра стратегических разработок «Северо-Запад» Марина Липецкая показала на примере Государственного университета авиационного приборостроения, как можно с помощью открытых дворов и пешеходных улиц связать здания университета с Исаакиевской площадью и примыкающей к кампусу Новой Голландией, внедрив в это пространство все, что связано с досугом.

Тема пока мало изучена, но очень актуальна, ведь студенты едут в большие города не только за образованием, но и за средой. Сегодня (это уже до-



Пешеходная улица в Пскове.

казано) они предпочитают проводить свободное время за пределами кампуса. Но изменить эту модель не так-то просто: университетская недвижимость, как правило, находится в федеральной собственности, поэтому привлечь сюда бизнес труднее, чем на городскую набережную, в парк или на пешеходную улицу. А в штате российских вузов в отличие от западных нет ни дизайнера, ни управленца, ответственного за эффективное развитие территории.

Но общественное пространство может стать и местом конфликта, особенно если проект задевает интересы собственников недвижимости, возмущает научное и культурное сообщество и по каким-то причинам раздражает небольшую группу консервативных горожан. О том, что конфликт стоит рассматривать как ситуацию развития и научиться с ним работать, рассказала Елена Чернова, руководитель лаборатории социологии градостроительства «РосНИИУрбанистика». Социология дает сегодня инструменты, которые позволяют найти общие темы группам, которые недолюбливают и даже презирают друг друга. Главное — не проектировать новую среду по шаблону, говорит социолог. Именно это часто делают власти, стремясь одним махом превратить индустриальный город в город-смайт.

конкурсы

NEW

Молодые архитекторы в современном девелопменте



В середине ноября будут объявлены победители конкурса «Молодые архитекторы в современном девелопменте». Подведение итогов входит в программу форума Urban Week, который пройдет в Петербурге 14–20 ноября.

В этом году на конкурс было представлено 87 проектов из 24 городов России и стран постсоветского пространства: Томска, Волгограда, Москвы, Воронежа, Тюмени, Петербурга, Самары, Екатеринбург, Ярославля, Уфы, Ростова-на-Дону, Владикавказа, Новосибирска, Волгограда, Нижнего Новгорода, Великого Новгорода, Ульяновска, Иркутска, Махачкалы и т.д.

Молодые архитекторы представляли проекты в четырех номинациях: «Новое жизненное пространство», «Историческое обновление», «Транспорт и город», «Интерактивные и креативные пространства для работы и отдыха». В сентябре 19 сильнейших работ показали на специальной экспозиции во время форума PROEstate. По итогам голосования были отмечены лучшие проекты, которые и стали финалистами конкурса. «На меня произвели огромное впечатление высокий уровень работ и яркий талант архитекторов, которые начинают профессиональную деятельность», — комментирует Дэвид Роден, директор David Roden Architects.

Green Awards



В этом году во всероссийском конкурсе в области экологического девелопмента и энергоэффективности Green Awards участвовали 20 проектов недвижимости из пяти городов страны. Награды получили семь проектов: ЖК Skandi Klubb (Петербург) и «Биография» (Тюмень), бизнес-центры «Энергия» (Петербург) и «Вега» (Иркутск), ТРЦ «Охта Молл» (Петербург), складской корпус 2СДЕ в индустриальном парке «Ожные врата» (Московская область) и административно-поликлинический лечебный корпус инфекционной больницы в Полюстрово (Петербург).

«В этом году за победу боролись как компании, объекты которых ежегодно становятся участниками Green Awards, так и новички. Одинаковое число заявок поступило от столичных и региональных игроков. Больше всего объектов было в номинации «Жилищное строительство». Это говорит о том, что сегодня не только коммерческий, но и жилой сектор стремится развиваться в плане энергоэффективности», — комментирует Вера Бурцева, председатель профильного комитета Гильдии, генеральный директор компании «Бюро техники» и член жюри конкурса. «Мы очень рады, что награды ушли в Тюмень, Иркутск и в другие регионы. Это значит, что ситуация с энергоэффективной недвижимостью в столицах и регионах выравнивается», — добавляет Екатерина Гончарова, руководитель отдела проектов РГУД.

Строительный триумф



ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ

Победителям и лауреатам второго регионального конкурса достижений и инноваций в сфере недвижимости «Строительный Триумф» вручили награды на площадке международного форума высотного и уникального строительства 100+ Forum Russia 2016. В этом году в конкурсе участвовали более 30 объектов жилой и коммерческой недвижимости. Эксперты проводили отбор в два этапа. Сначала выявили номинантов, затем — победителей.

В номинации «Лучший жилой комплекс классов «эконом» и «комфорт» в Екатеринбурге» выиграл ЖК «Малевич». В номинации «Лучший жилой комплекс класса эконом Свердловской области» победа досталась ЖК «Рифей». Признанный жюри «Лучший объект офисной недвижимости» — бизнес-центр «Аврора». В номинации «Лучший объект торговой недвижимости» высшее признание получили сразу два комплекса: ТЦ «Стрелка» и ТРЦ «Гринвич». Лучшим социальным объектом назван детский сад-ясли в 21-м микрорайоне Новоуральска.

Специальную награду в номинации «Признание» члены жюри поделили между бывшим губернатором Свердловской области Эдуардом Росселем и экс-мэром Екатеринбурга Аркадием Чернецким.

Управляющая компания **BI-Property** совместно с холдингом **BI Group Construction** получила заказ на завершение строительства и управление пятизвездочным отелем **Hilton** на 239 номеров в Астане (Казахстан).

ЧТО: Управляющая компания BI-Property, генеральный директор — Гульнур Сарсекеева (на фото), web: www.bi-property.kz

где: Астана (Казахстан).

когда: Компания основана в 2015 году.

зачем: Компания BI-Property занимается техническим и коммерческим управлением объектами недвижимости разного профиля и функционала и строительством коммерческих объектов. В ее управлении сейчас находится 60 000 кв.м недвижимости, к 2017 году портфель превысит 100 000 кв.м. Управляющая компания обслуживает бизнес-центры «Аура», «Номад», Milano, Viva Plaza, комплекс ресторанов в ЖК «Лазурный квартал», детский сад премиум-класса Baby Village. Среди объектов, которые строятся с участием BI-Property, — торговый развлекательный центр Green Mall в составе МФК «Зеленый квартал», комплекс апартментов в ЖК «Лазурный квартал», бизнес-центр класса А и гостиница Hilton на территории «Астана ЭКСПО-2017».



Бизнес-центр Milano (Астана).

Управляющая компания **BI-Property** входит в инвестиционно-строительный холдинг **BI Group**, занимающийся девелопментом жилой и коммерческой недвижимости, строительством промышленных зданий, дорог регионального и транснационального значения, производством стройматериалов. В апреле 2016 года, в рамках недели коммерческой недвижимости **CRE Week-2016** компания BI-Property получила Гран-при в номинации «Лучший объект офисной недвижимости» за бизнес-центр «Аффари» (Астана).

В ЧЕМ «фишка»?

Инвестиционно-финансовая компания **«Мера»** вышла на рынки Москвы и Московской области. Столичный офис компании открылся на пр. Вернадского, 8А.

ЧТО: ИФК «Мера», генеральный директор — Дмитрий Соколов (на фото), web: www.i-mera.ru

где: Компания представлена в Москве, Новосибирске и Кемерово.

когда: Работает на рынке недвижимости с 2010 года.

зачем: ИФК «Мера» занимается инвестированием и строительством жилой и коммерческой недвижимости. Начиная с продаж, но уже к 2014 году стала одним из крупнейших застройщиков Кемеровской области. В Кемерово в ее портфеле значатся жилые комплексы «Серебряный ключ», «Южный», «Дом на Дарвина», «Бульвар». Компания возводит дома повышенной комфортности с квартирами свободной планировки и свободными от транспорта дворами. Общая площадь возводимого жилья — 70 500 кв.м. В 2015-м в центре Кемерово «Мера» начала строить бизнес-центр класса А «Шервуд» с торгово-офисной частью площадью 17 780 кв.м и отелем Courtyard by Marriott на 170 номеров. Она также сооружает комплекс на 170 апартментов Millenium II с бассейном, spa-комплексом, каминным холлом и конференц-залом в Святом Владе (Болгария).



ЖК «Южный».

В ЧЕМ «фишка»? Компания одной из первых в Кемерово стала приглашать специалистов Росреестра для приема документов на государственную регистрацию непосредственно в офисе ИФК «Мера». Клиенты могут проводить взаиморасчеты прямо перед сделкой и не стоять в очередях. Со временем такая услуга Росреестра стала очень востребованной у других застройщиков и агентств недвижимости Кемерово. В 2016 году рейтинговое агентство «РАСК» включило ИФК «Мера» в перечень крупнейших застройщиков в России (319-е место из 2600).

Компания **«ИнноваСтрой»** совместно с ООО «Бавария АПК продактс» приступает к строительству современного свиноводческого комплекса общей площадью 30 000 кв.м.

ЧТО: ООО «ИнноваСтрой», генеральный директор — Андрей Полежаев (на фото), http://www.innstr.ru

где: Москва.

когда: Компания работает на российском рынке с 2011 года.

зачем: Основные направления деятельности «ИнноваСтрой» — сооружение жилых и коммерческих объектов, малоэтажное строительство, управление и продажа недвижимости. Среди построенных объектов — автосалоны, торговые центры, офисно-складские комплексы, заводские цеха и другие промышленные сооружения. Компания берет на себя проектирование, функции генподрядчика, изготовление и монтаж металлоконструкций, фасадные и кровельные работы, демонтаж и снос зданий, а также работы в области промышленного альпинизма. В ее каталоге — широкий ассортимент быстровозводимых зданий из легких металлоконструкций, включая склады, ангары, зернохранилища, конюшни, торговые павильоны и многое другое. Портфель проектов, находящихся в управлении компании, насчитывает более 120 000 кв.м индустриальной и складской недвижимости в Москве и Московской области.



Склад из легких металлоконструкций.

В ЧЕМ «фишка»? Строительство из легких металлоконструкций (ЛМК) отличается доступной стоимостью, быстрым монтажом, отсутствием затрат на тяжелую строительную технику, быстрой и легкой доставкой конструкций на площадку. Здания из ЛМК обладают высокими эксплуатационными качествами, экологической чистотой, долговечностью и пожаробезопасностью. «ИнноваСтрой» использует современные системы управления проектами и международные стандарты управления программными и портфелями проектов, адаптируя их к российской специфике. Каждый проект включается в планирование через программное обеспечение Project, Omniplan. Этапы выполнения работ отслеживаются в режиме реального времени. Среди постоянных заказчиков и партнеров компании — Газпром, Росатом, ПАО «Сбербанк», Leroy Merlin, Peri.

В системе **Profitbase**, предназначенной для застройщиков, появилась новая функция — «Агентский доступ». Теперь девелопер может предоставить ограниченный доступ к шахматке (реестру купленных квартир в конкретном доме) любому партнеру. При этом взаимодействие с агентом застройщик может продолжать в CRM-системе.

ЧТО: Веб-сервис для маркетинга и продаж застройщиков Profitbase, управляющие партнеры — Николай Адеев и Оксана Дунина (на фото), http://profitbase.ru

где: Клиенты компании — застройщики по всей России и в ближнем зарубежье.

когда: Компания основана в 2011 году.

зачем: Веб-сервис под брендом Profitbase был запущен в апреле 2016-го, когда Profitbase представила отраслевую CRM для отдела продаж застройщика на базе amoCRM и «Битрикс24». Функционал сервиса ежемесячно обновляется. В августе сервис предложил интерактивную веб-шахматку для сайта жилого комплекса. Сегодня Profitbase состоит из нескольких функциональных блоков: виджет-шахматка застройщика для CRM (интерактивный модуль, который интегрируется в CRM-систему и помогает застройщику управлять продажами новостроек), веб-шахматка (каталог квартир, который легко встраивается в сайт застройщика и помогает получать больше заявок) и агентская панель (система для организации агентских продаж, которая позволяет застройщику получать заявки от агента и взаимодействовать с ним прямо в CRM-системе).

В ЧЕМ «фишка»? Решения Profitbase позволяют увеличить продажи недвижимости без роста затрат на маркетинг. Теперь реализацией квартир и отношениями с клиентами застройщик может управлять в единой системе. Это позволяет экономить до 20% рабочего времени сотрудников отдела продаж, позволяя оперативно найти нужную квартиру и заполнить карточку клиента за один клик. Синхронизация сделок с шахматкой позволяет исключить двойное бронирование.





Лофт между тремя столицами

Сохранить старую промышленную архитектуру и пустить на территорию продюсеров, фотографов и дизайнеров — лучший способ продать жилье в стиле лофт. Девелоперы из обеих столиц и архитектор из Хельсинки рассказали друг другу о наиболее удачных кейсах на практической конференции «Большие возможности малого редевелопмента», проведенной РГУД в октябре (стр. 5).

интервью



Дмитрий ПАНОВ: «Наступает период отрезвления»

Председателем Комитета РГУД по жилой недвижимости назначен Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие». Комитету в ближайшее время предстоит играть весьма заметную роль, поскольку именно с жилья начинается восстановление рынка. Мы расспросили нового председателя о его повестке и приоритетах в работе (стр. 2).

технологии бизнеса

Ауфидерзейн, Россия!

Австрийская инвестиционная компания Immofinanz из-за ухудшившейся экономической ситуации собирается продать свои российские проекты. Для реализации торговых центров собственник привлек консалтинговую компанию CBRE (стр. 3).

прямая речь

С правом на ошибку

В колонке Комитета по законодательству РГУД его руководитель Дмитрий Некрестьянов рассказывает о юридических рисках неверных реквизитов платежей по договорам аренды (стр. 4).

дела корпоративные

GREEN ZOOM по вертикали

В рамках III Международного форума высотного и уникального строительства 100+ Forum Russia при поддержке Российской гильдии управляющих и девелоперов прошел «круглый стол» «Энергопассивный небоскреб. Зеленое строительство» (стр. 5).

интервью

Сергей Воробьев: «Если проект живой, он должен меняться»

В жилом районе «Солнечный» (Екатеринбург) компании FORUM GROUP удалось разработать удобную для застройщиков схему ленд-девелопмента. В кризис эта модель доказала свою работоспособность. Подробности — в интервью с генеральным директором FORUM GROUP Сергеем Воробьевым (стр. 6).

развитие территорий

Умная публичность

Общественные пространства делают города привлекательнее и увеличивают капитализацию недвижимости. При этом они могут также провоцировать социальные конфликты или долгие годы оставаться «мертвыми». О том, как спроектировать эффективные пешеходные и парковые зоны и привлечь туда бизнес, шла речь на «круглом столе» «Городская среда — стратегема развития российских городов», организованном Экспертным советом по развитию общественных пространств Российской гильдии управляющих и девелоперов (стр. 7).

радNEWS

Книжка — источник денег

Российский аукционный дом проведет 1 декабря торги по продаже части здания-«книжки» на Новом Арбате. На аукцион выставлены шесть помещений в стилобате общей площадью почти 16000 кв.м (стр. 9).

ОРГАНИЗАТОР

PROEVENTS

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

ARE

ГУД

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

ИТОГИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

РОЖДЕСТВЕНСКИЙ САММИТ '16

6 ДЕКАБРЯ - ЕКАТЕРИНБУРГ 8 ДЕКАБРЯ - САМАРА 9 ДЕКАБРЯ - КАЗАНЬ 14 ДЕКАБРЯ - МОСКВА
21 ДЕКАБРЯ - ТЮМЕНЬ 22 ДЕКАБРЯ - САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 19 ЯНВАРЯ - ПЕРМЬ
20 ЯНВАРЯ - ОМСК 23 ЯНВАРЯ РОСТОВ-НА-ДОНУ 25 ЯНВАРЯ - КРАСНОДАР
27 ЯНВАРЯ - СОЧИ 31 ЯНВАРЯ - КАЛИНИНГРАД

WWW.PRO-CONFERENCE.RU

prime location

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Книжка — источник гениев

Российский аукционный дом проведет 1 декабря торги по продаже части здания-«книжки» на Новом Арбате. На аукцион выставлены шесть помещений в стилобате общей площадью почти 16 000 кв.м.



ДОМ расположен на Новом Арбате, 11 — примерно в километре от Красной площади, на первой линии проспекта. Встройки занимают первый, второй и подвальный этажи, имеют отдельные входы с улицы и витринные окна. В советские времена на этом месте функционировал гастроном «Новоарбатский», а в 1991 году был открыт легендарный супермаркет Arbat Irish House — один из первых валютных магазинов в Москве. Здесь продавали финскую молочную продукцию, импортную газировку и бытовую технику. А теперь тут располага-

ются ТК «Новоарбатский торговый дом» и ТК «Валдай».

Общая площадь реализуемых помещений — 15852 кв.м (а всего здания — около 47 000 кв.м). Помещения сданы в долгосрочную аренду по среднерыночным ставкам, говорят в РАД. Арендаторы — ритейлеры разного профиля. Ассортимент тоже пестрый: от товаров повседневного спроса до сферы услуг. В «Новоарбатском торговом доме» функционируют магазины «Детский мир», «ИОН», «Адамас», FINN FLARE, «Л'Этуаль», «Красный Куб», «Эстель Адони», «Кудату», Fresh Line, «Золотой прииск»,

Clarks, BergHOFF, «Консул», Elisir, Alain Manoukian, «Ручка.ру», «Сбарро» и др. Среди арендаторов «Валдая» — Naf Naf, Adidas, Christ, Kenneth Cole, «Дикая Орхидея», «Кашемир и Шелк» и др.

Объекты объединены для торгов в два лота. Первый — четыре помещения общей площадью 12 200 кв.м («Новоарбатский торговый дом»), второй — две встройки площадью 3 600 «квадратов» (ТК «Валдай»). Начальная цена лотов — 3,1 млрд и 1 млрд рублей соответственно. Недвижимость принадлежит ООО «СБК-Авто» и ООО «ЕВРОМАГАЗИН 21 ВЕК» и продается по их поручению.

«Фактически на аукцион выставлен готовый арендный бизнес в одном из самых престижных районов Москвы. Уникальная локация обеспечивает покупателю надежность инвестиций, стабильный спрос на помещения и гарантированный доход от их аренды. Новый Арбат недавно открыли после реконструкции, и сейчас это один из главных центров притяжения горожан и туристов», — комментирует Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков РАД.

Дома-«книжки» на Новом Арбате построили в 1960-х по распоряжению Никиты Хрущева.

Такое название они получили за схожесть с раскрытыми книгами. Изначально они были сооружены как административные центры для различных государственных ведомств и министерств, но в 1990-е здесь стали появляться частные компании.

Мэрия Москвы в 2015-м собралась продать свои площади в домах под № 11 (это бо́льшая часть здания, за исключением стилобата и еще нескольких помещений) и № 15, выставив их на торги единым лотом за 5,4 млрд рублей. Однако на такой микст претендентов не нашлось, поэтому объекты решили реализовывать по отдельности. Весной этого года дом № 15 площадью около 28 000 кв.м приобрела компания «Апарт Групп», которая принадлежит акционеру московского девелопера Capital Group. Сумма сделки составила 2,4 млрд рублей. Новый владелец планирует реконструировать здание под комплекс из гостиницы и апартаментов к ЧМ-2018. Аукцион по городской части дома № 11 до сих пор не объявлен.

приватизация

Федеральный дебют в Сети

Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев подписал распоряжение о продаже на электронных аукционах объектов недвижимого имущества, находящихся в федеральной собственности.

ПРАВО проведения таких торгов предоставлено Российскому аукционному дому. По словам директора Департамента корпоративного управления Минэкономразвития России Оксаны Тарасенко, электронные аукционы станут использовать для реализации типовой недвижимости и активов в удаленных регионах страны, что позволит повысить эффективность их продажи. «К участию в аукционах можно будет привлечь максимальное число участников, а сам процесс будет сопровождаться публичностью и открытостью, включая широкомасштабную рекламу выставленных активов. Процедура запущена, ждем результатов», — говорит г-жа Тарасенко. По ее словам, до этого момента Росимущество не провело ни одной сделки на электронных площадках. Еще в прошлом году РАД выиграл конкурс на реализацию этого имущества. Изначально в перечне был 81 объект. Это аварийные здания различного назначения, гаражи и пр., включенные в программу приватизации на 2014–2016 гг. Часть из них РАД уже продал на классических торгах (первые прошли в сентябре этого года).

В новую программу приватизации на 2017–2019 гг., которую должны принять в декабре, тоже войдут несколько сотен объектов недвижимости.

Отметим, что сегодня на электронной площадке РАД lot-online.ru реализуют движимое имущество Минобороны. Общая сумма заключенных сделок по этим активам — более 1,5 млрд рублей. А около пяти лет назад компания торговала на электронных аукционах имуществом казны Петербурга (пока губернатором была Валентина Матвиенко). Всего тогда было продано 343 объекта на общую сумму 2 млрд рублей.

Сейчас у РАД есть договоры о реализации на электронных торгах регионального имущества (недвижимости) ХМАО-Югры, Москвы, Тюменской и Тверской областей.

Подробнее об электронных торгах читайте на стр. 12.

ИТОГИ

Северная монополия

Сургутский «Северавтодор» выставлен на торги со стартовой ценой 2,1 млрд рублей. Это крупнейшее предприятие дорожного хозяйства ХМАО-Югры, обслуживающее всю автодорожную сеть округа.

АО «Государственная компания «Северавтодор» на 100% принадлежит региону и продается по его поручению. Предприятие является монополистом на рынке обслуживания и ремонта автомобильных дорог муниципального значения и федеральных трасс в ХМАО-Югре, эксплуатируя все проходящие по его территории федеральные, региональные и межмуниципальные дороги и искусственные сооружения на них (порядка 3100 км), все сети зимних автомобильных дорог и ледовых переправ межмуниципального значения (еще порядка 2500 км). Также в числе ее обязанностей — содержание ведомственных автомобильных дорог компании «Роснефть» (около 800 км).

Численность персонала предприятия, по данным на конец пер-

вого полугодия 2016-го, составляет около 1700 человек, парк насчитывает почти 1200 единиц техники. У «Северавтодора» есть десять филиалов в различных муниципалитетах ХМАО-Югры, 14 производственных баз и разветвленная сеть дорожно-ремонтных пунктов. Компания, работая по принципу производства полного цикла, ежегодно выпускает около 180 000 тонн асфальтобетона. В 2015 году собственными силами она выполнила почти 94% работ.

В собственности «Северавтодора» находится 31 участок общей стоимостью более 1,2 млрд рублей и 106 зданий, оцененных в суму свыше 600 млн рублей. Главным имущественным активом — асфальтобетонный завод в Нижневартовске.

На сегодня в портфеле компа-



нии имеются 40 действующих контрактов общей стоимостью более 4 млрд рублей.

Аукцион назначен на 28 ноября. Его проводит Российский аукционный дом, в 2015 году за-

ключивший с регионом агентский договор на продажу приватизируемого имущества. Заявки на участие в торгах можно подать в офисах компании в Москве, Петербурге и Тюмени.

хроника

К вылету готовы



Имущество аэропорта Волгодонск выставлено на голландский аукцион с ценой отсечения в 1,5 млрд рублей. Торги пройдут 23 ноября. Стартовая цена — 14 млн. Размер шага (и на понижение, и на повышение) — 500 000 рублей.

Имущественный комплекс аэропорта Волгодонск принадлежит ОАО «Аэропорт Ростов-на-Дону» (УК «Аэропорты России» Виктора Вексельберга). Земля и взлетная полоса — в госсобственности.

Аэропорт построен в 70-е годы прошлого века, полеты осуществлялись до начала 90-х. Он расположен в городе-спутнике Цимлянске, в 9 км северо-западнее Волгодонска. Ранее относился к аэродромам класса В и мог принимать самолеты Ту-134, Як-42 и все более легкие модели, а также вертолеты всех типов. Длина взлетно-посадочной полосы — 2200 метров. В 2010 году исключен из госреестра гражданских аэродромов и переведен в категорию объектов, предназначенных для выполнения авиационных работ. Здание не используется, но охраняется.

Концепция развития малой авиации в Ростовской области до 2030 года, принятая в 2013-м, подразумевает реконструкцию аэропорта для местных авиалиний после запланированного на следующий год ввода в эксплуатацию аэропорта Южный недалеко от Ростова-на-Дону.

РЖД съезжают с «Континента»

Российские железные дороги продали офис в ТРК «Континент» у метро «Звездная» в Петербурге по 65 500 рублей за «квадрат».

Торги провел Российский аукционный дом. На продажу в рамках программы реализации непрофильных активов госкомпании было выставлено помещение площадью 1181,4 кв.м на Звездной ул., 1. Лот по стартовой цене — за 77,4 млн рублей — приобрело ООО «ТК ЭКСИС».

«Мы довольны результатами. Найти покупателей на помещение размером свыше 800 «квадратов» значительно сложнее, чем на объекты по 80–250 кв.м. Особенно эта проблема актуальна сейчас, когда у инвесторов нет доступа к «длинным» деньгам», — комментирует Динара Усеинова, заместитель генерального директора РАД. Она считает, что лот реализован близко к верхней границе рыночной цены.

Общая площадь «Континента» превышает 100 000 кв.м. Площадь офисного блока в его составе — 21 250 кв.м. Бизнес-центр относится к категории В. Среди арендаторов торговой части — финский гипермаркет Prisma, «АктивСпорт», магазины «Буквоед», «Компьютерный мир», «Рив Гош» и пр.

Холодная скидка

Российский аукционный дом выставил на продажу имущество банкрота — ООО «Санкт-Петербургский хладокомбинат №7» в поселке Металлострой. Торги пройдут на понижение. Они начались 24 октября с отметки 212,8 млн рублей. Каждые девять дней цена уменьшается на 10,6 млн. К 27 декабря (последний день подачи заявок) она опустится до 149 млн рублей, если, конечно, объект не купят раньше. Победителем станет тот, кто делает большее предложение по цене на соответствующем этапе проведения торгов.

Предмет аукциона — складской комплекс с холодильными камерами общей площадью 14 000 кв.м, а также право аренды участка размером 5,3 га (до 2054 года). Часть площадей сдана в аренду.

Имущественный комплекс расположен в поселке Металлострой, в Северном проезде, 3. Объект находится рядом с выездом на ЗСД, Московскую и Пулковскую трассы, Софийскую улицу и Колпинское шоссе.

На территории предприятия есть подъездные железнодорожные пути, которые позволяют расширить возможности логистики. Кроме того, имеется автомобильная эстакада, рассчитанная на одновременную погрузку/разгрузку до 11 большегрузных автомобилей. Комплекс оснащен электронными весами и лифтами грузоподъемностью до 3,2 тонны. Комбинат является одним из крупнейших предприятий города, предоставляющих комплексные услуги складской логистики, говорят в РАД, у него есть вся необходимая современная инфраструктура для приема, хранения и реализации различных товаров.

производство

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Бетонные перспективы

Бетонный завод в подмосковных Химках выставлен на открытые торги. Продукция предприятия охватывает около 40% рынка Химок.



РОССИЙСКИЙ аукционный дом назначил торги на 14 декабря, начальная цена лота — 600 млн рублей.

Действующее предприятие принадлежит АО «Образ жизни». В состав объекта входит комплекс производственно-складских зданий общей площадью 10 000 кв.м и участок размером 4,74 га.

Предприятие выпускает более 50 видов продукции: все виды бетона, керамзитобетонные блоки, забивные сваи, тротуарную плитку, садовый бордюр, декоративные изделия из камня и железобетонные изделия. У него есть действующие договоры о поставке товара на ближайшие стройки (ЖК «Ленинградский», ЖК «Го-

род» и др.). Часть площадей завода сдана в аренду.

Предприятие расположено на Заводской ул., 1, в районе производственно-складской застройки, недалеко от Ленинградского, Вашутинского, Лихачевского и Международного шоссе, трасс М11 и МКАД. Есть собственная железнодорожная ветка.

Химкинский бетонный завод — один из крупнейших поставщиков бетона в Московской области, говорят в РАД. «На сегодня его продукция охватывает около 40% рынка Химок, это примерно каждый третий строящийся объект», — рассказывает директор московского филиала РАД. — В ближайшем окружении уже идет и запланировано строительство большого числа объектов. Поэтому предстоящие торги могут привлечь девелоперов, интересы которых сосредоточены в этой зоне». Окупаемость инвестиций продавец оценивает в шесть лет.

регионы

Мещанское предложение

В центре Ульяновска готовятся к продаже два здания бывшего радиотрансляционного узла общей площадью 1 200 кв.м на улице Бебеля. Одно из них — памятник, дом мещанина Кривога.

ГОРОДСКОЙ радиотрансляционный узел был подразделением технического центра «Электросвязи», затем вошел в состав ульяновского филиала ОАО «Волгателеком». Сейчас собственником числится макрорегиональный филиал «Волга» ПАО «Ростелеком». Объекты, отнесенные к категории непрофильных активов, предлагают по отдельности.

Комплекс расположен недалеко от главной городской магистрали — улицы Гончарова. Дом под номером 21 — советская постройка площадью около 800 кв. м. Размер участка под ней — 1575 кв.м. Имущество оценили в 19 млн рублей.

Второй лот — краснокирпичный памятник муниципального значения, двух-

этажный дом мещанина Кривога, построенный в 1908 году. Он находится в историческом центре города, на улице Бебеля (историческое название — Чебоксарская). Площадь дома — менее 500 кв.м, участка под ним — около 1500 кв.м. Стоимость — 11 млн рублей.

В разных документах памятник называют то жилым домом Кононова, то домом мещанина Кривога. Согласно историческим данным, с 1867-го по 1903-й здесь стояла усадьба мещанина Ивана Кононова. В августе 1903-го Кононовы продали принадлежавший им деревянный дом крестьянам Костромской губернии Беловым, но уже в 1907-м домовладение числится за симбирским (прежнее название



Ульяновска — Симбирск) мещанином Емельяном Кривовым, который и построил здесь здание, дошедшее до наших дней. Сейчас оно находится в аварийном состоянии и требует капитального ремонта.

анонс

Инвесторов приглашают на посадку

Компания «Госземкадастръемка» продает через Российский аукционный дом шестиместный грузопассажирский самолет типа М-101 Т «Гжель». Он предназначен для бизнес-авиации, может использоваться в качестве авиатакси, а также для аэрофотосъемки и геофизических работ.

М-101 Т «ГЖЕЛЬ» — ближнемагистральный самолет, разработанный Экспериментальным машиностроительным заводом имени В.М. Мясищева (100% его акций принадлежат Объединенной авиастроительной корпорации) в конце прошлого века. Первый его полет прошел в 1995 году. Выпускался на нижегородском авиастроительном заводе «Сокол». На сегодня производство самолетов прекращено. А всего их было выпущено 26 штук.

Технические характеристики борта: длина — 10,1 м, высота — 3,3 м, мас-

са пустого судна — 2190 кг, максимальная взлетная масса — 3270 кг. Экипаж состоит из одного-двух пилотов. Летные характеристики: максимальная скорость — 430 км/ч, крейсерская скорость — 340 км/ч, практическая дальность — 1100 км, практический потолок — 7600 м, длина разбега — 590 м, длина пробега — 470 м. Самолет оснащен турбовинтовым двигателем М-601F чешской фирмы «Моторлет». Отличительная особенность воздушного судна такого типа — его экономичность. Расход авиационного керосина — 80–100 кг на час

полета, или 2,7–3,3 кг на одного пассажира на 100 км, что сопоставимо с расходом топлива легковых автомобилей. В том числе поэтому самолет можно использовать как авиатакси. Кстати, прежде им владела авиакомпания «Авиа Менеджмент Групп» (такси Dexter), но потом она заменила эту модель на швейцарские самолеты Pilatus PC-12.

Выставленный на торги самолет изготовлен в 2006 году. Сейчас базируется на аэродроме Сорново в Нижнем Новгороде.

Аукцион назначен на 2 декабря. Стартовая цена лота — 10,19 млн рублей.

анонс

Юлия МИХЕЕВА

«Дон Кихот» из Казани

В историческом центре Казани на торги выставлена комфортабельная гостиница «Дон Кихот» с рестораном. Цена на старте — 140 млн рублей.

ОТКРЫТЫЙ аукцион состоится 29 ноября в конференц-зале казанского «Арт Отеля» на ул. Островского, 33. Его организует Российский аукционный дом. Сумма задатка для претендентов — 7 млн, шаг — 700 000 рублей. Собственник объекта — компания «КапиталДевелопмент». Комплекс находится в ипотеке у Сбербанка и реализуется с согласия залогодержателя.

Гостиница категории три «звезды» открылась в 2014 году недалеко от железнодорожного вокзала на ул. Бурхана Шахиди, 11/16. Двухэтажное здание с двумя гаражами общей площадью около 1954 кв.м рассчитано на 29 номеров. В общей сложности там могут разместиться 58 гостей. Стоимость номера сейчас варьируется от 2000 до 4700 рублей в сутки. Ресторан отеля «Санчо Панса» располагает двумя залами: основной вмещает до 50 человек, VIP — 12. Есть также оборудованный конференц-зал на 60 посадочных мест.

«Дон Кихот» обустроен в историческом особняке Н.Ф. Половникова (постройка начала XX века). Дом стоит в Стротатарской слободе, в километре от Кремля, включен в перечень объектов культурного наследия регионального значения (охранное обязательство действует с 2012-го). То же касается и территории гостиницы: надел площадью 1456 кв.м входит в список достопримечательных мест «Культурный слой исторического центра Казани XI–XVIII веков».

Туризм в Татарстане заметно оживился за последние пять лет. Толчком для развития гостиничных услуг, безусловно, послужили такие масштабные события, как Универсиада 2013 года и Чемпионат мира по водным видам спорта 2015-го. А через два года ожидаются еще и матчи Чемпионата мира по футболу.

В итоге за три предыдущих года общее число объектов гостеприимства в республике выросло более чем на четверть. А количе-

ство гостиниц в столице Татарстана перевалило уже далеко за сотню; их общий фонд — около 7000 номеров. К классу три «звезды» относятся свыше 40 отелей. Для сравнения: десять лет назад в городе было всего 37 заведений.

Растет и турпоток: за январь — август этого года Казань посетили 2 млн туристов, к концу года показатель должен вырасти до 2,5 млн человек, прогнозируют в местном Комитете содействия развитию туризма. Если расчеты оправдаются, это на 400 000 человек превысит прошлогодние показатели. По данным сервиса RoomGuru.ru, составившего минувшим летом рейтинг самых востребованных городов России для внутреннего туризма, Казань входит в тройку лидеров. Больше других столицу Татарстана посещают жители Москвы, Петербурга, Самары, Уфы и Нижнего Новгорода. Количество зарубежных гостей за год выросло на 6%. Больше всего иностранных туристов приехало из Китая, Германии, Франции, Италии и США. Средняя загрузка отелей по сравнению с прошлым годом выросла с 55 до 61%. В дни проведения крупных мероприятий (как, например, июльский гастрономический фестиваль) она достигала 90%.

регионы

Евгения ИВАНОВА

Памятник эпохе

Российские железные дороги выставили на торги принадлежащий им недостроенный пансионат в поселке Уч-Дере (Лазаревский район Сочи). Огромный комплекс, который возводили строители БАМа, продают под снос.



САНАТОРИЙ высотой 16 этажей и проектной площадью около 34 000 кв.м (номерной фонд — 524 комнаты) начали возводить в 80-х годах прошлого века. Однако стройка замерла вскоре после распада Советского Союза. Более 20 лет бетонная коробка недостроя (степень готовности — 59%) стоит в том виде, в ко-

тором ее оставили рабочие, и постепенно разрушается. Консервация объекта не проводилась. В том, что достраивать его нет смысла, уверен и собственник — Российские железные дороги.

Площадь участка под конструкцией — 47 561 кв.м. Он находится в 28 км от Сочи и в 22 км от Дагомыса. Недалеко проходит дорога федерального значения (трасса М27). Расстояние до моря — около 500 м. По соседству находится пансионат «Белые ночи» и жилье дома.

Уч-Дере — небольшой курортный поселок на берегу Черного моря, между Дагомысом и Лоо. Считается тихим местом, ценится за чистое море и большой пляж из мелкой гальки.

Объект выставлен на голландские

торги, их проводит Российский аукционный дом. Аукцион назначен на 8 декабря. Стартовая стоимость — 243,5 млн рублей. Цена отсечения — 196,5 млн. Размер шага — 4,69 млн рублей.

В РАД уверены, что недострой удастся реализовать, ведь Сочи остается курортом номер один в стране и пользуется высоким спросом. По данным Управления по курортному делу и туризму Сочи, в этом году в пик сезона загрузка отелей достигала 94% (летом прошлого года — порядка 80%). Особенно популярны у отдыхающих современные отели уровня четыре и пять «звезд» с системой питания «все включено» либо «полный пансион», полюболюбившие россиянам за границы. Из-за растущего потока гостей некоторые туроператоры в этом сезоне столкнулись с проблемой дефицита мест и овербукинга. Отель, который можно будет построить на участке железнодорожников, гарантированно получит хорошую загрузку и окупится в короткие сроки, полагает продавец.

подробности

Евгения ИВАНОВА

Игры для инвесторов

Повторные торги за здание теннисной академии (6100 кв.м) во Всеволожске (Ленинградская область) и за право аренды участка размером 2,5 га пройдут 23 ноября.

СЕЙЧАС на ул. Достоевского, 26 работает ООО «Всеволожская детская теннисная академия» (ВДТА), которое и является владельцем объекта. Часть площадей сдана в краткосрочную аренду герiatricескому центру «Опека» под пансионат для пожилых людей. Здание, построенное около десяти лет назад, находится в хорошем состоянии.

На территории теннисной школы есть семь грунтовых летних кортов, четыре крытых стационарных корта, тренажер-

ный зал с современным инвентарем, раздевалки, кафе и парковка. В школе могут одновременно обучаться до 120 детей. Возможно и обучение в форме пансиона: ученики проживают в ВДТА и ходят в ближайшую общеобразовательную школу.

Объект продают по голландской схеме. В ходе торгов цена будет постепенно понижаться на шаг аукциона. Потенциальный покупатель имеет возможность приобрести актив со значительной скидкой. Минимальная цена — 153 млн рублей

(начальная — 200 млн). Шаг на повышение — 300 000 рублей, на понижение — 1 175 000 рублей.

«Мы считаем чрезвычайно важным найти инвестора среди профильных компаний. Академия имеет многочисленные награды, в том числе всероссийского масштаба, ее ученики регулярно побеждают в престижных соревнованиях. Кроме того, объект расположен в рекреационной зоне, что полностью исключает его приспособление под другие цели», — комментирует Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков Российского аукционного дома (продавец).

хроника

Дольщикам помогут землей

Российский аукционный дом готовит сделку по продаже 50 га под жилье в Приморском районе Петербурга (на Глухарской улице, в микрорайоне Каменка). Для продажи территория поделена на восемь отдельных лотов размером от 3,6 до 8,5 га. Согласно утвержденному проекту планировки здесь можно возвести квартал общей площадью около 1,8 млн кв.м, из которых около 800 000 кв.м — жилье.

Участки принадлежат ООО «Простор», к которому они перешли от ГК «Город». Вырученные от продажи средства пойдут на застройку трех проблемных объектов «Города»: ЖК «Ленинский парк», «Морская звезда» и «Прибалтийский». В результате свои квартиры получат около 1800 покупателей, заключивших договоры с «Городом».

Земли не имеют обременений и будут переданы новому застройщику без каких-либо обязательств перед дольщиками, подчеркивают в РАД. На них уже выданы градпланы. Суммарная стоимость всей территории — около 8 млрд рублей.

«Мы прогнозируем высокий спрос на участки в Каменке. Это предложение поистине уникально. Средневзвешенная нагрузка на метр улучшений составит 10 150 рублей. Это очень умеренная цена, ниже среднерыночной», — комментирует Андрей Степаненко, генеральный директор РАД.

Территориальное преимущество



Торги по продаже помещения, которое занимает московская сеть баров-ресторанов «Территория», пройдут 23 декабря. Площадь встройки на Волгоградском пр., 108 — 567,4 кв.м. Она сдана в аренду до 2021 года, при этом договор предусматривает досрочное внесудебное расторжение в течение двух месяцев.

Помещение расположено в двухэтажном кирпичном здании в районе со сложившейся жилой застройкой, рядом со станцией метро «Кузьминки». Оно занимает цокольный и второй этажи. Есть два входа (с проспекта и со двора).

Начальная цена — 60 млн рублей. «Это готовый арендный бизнес со сроком окупаемости менее пяти лет», — говорит Дмитрий Альтбегин, заместитель директора московского филиала РАД. — Объекты со схожей локацией и параметрами продают в среднем по 140 000 рублей за кв.м, что на 30% выше начальной цены объекта на Волгоградском проспекте».

Проектная скидка



В Сургуте продается пятиэтажное здание проектного института ОАО «ЗапсибНИИЭП» общей площадью 4177,9 кв.м, расположенное на участке размером 3505 кв.м (участок, как и здание, оформлено в собственность). Институт находится на ул. Энергетиков, 20, в Центральном районе города. Техническое состояние — хорошее. На каждый этаж оформлено отдельное свидетельство о праве собственности. Есть внутренняя парковочная зона. На большинство помещений оформлены действующие договоры аренды. Объект продают в рамках банкротства посредством публичного предложения.

Залоговый кредитор — ПАО «Сбербанк России», организатор торгов — Российский аукционный дом.

Аукцион начался в середине октября со 116,8 млн рублей и завершится 30 ноября на отметке 93,44 млн. Победителем станет тот, кто сделает первое предложение по цене.

Сбербанк зовет по грибы

Российский аукционный дом выставил на торги фабрику по выращиванию шампиньонов в городе Тихвине Ленинградской области. Состояние комплекса, согласно отчету оценщика, хорошее, физический износ не превышает 10%. Тепличный комплекс принадлежит компании «Весна-Тихвин», признанной банкротом по инициативе Сбербанка. Процедура наблюдения была введена в конце прошлого года, к тому моменту долги компании превысили 115 млн рублей. Весной арбитраж признал ее банкротом.

Единым лотом продают участки площадью 12 га (из них 11 га предназначены для сельхозпроизводства и 1 га — для строительства котельной), а также несколько зданий — по совокупности около 5000 кв.м. Обременение лота — ипотека в пользу Сбербанка.

Аукцион пройдет 13 декабря, стартовая цена — 80,8 млн рублей.

Евгения ИВАНОВА


приватизация

Евгения ИВАНОВА

Электронная зависимость

Федеральное правительство взяло курс на электронную коммерцию. На электронные площадки возлагаются большие надежды, в том числе такие неожиданные, как противодействие коррупции. Как «железные» продавцы впишутся в рынок приватизации и продаж имущества госкорпораций? Где происходит разделение функций между электронной площадкой, организатором торгов и профессиональным брокером? И должны ли они сотрудничать? Об этом шла речь на «круглом столе» «Рынок государственной и корпоративной собственности в эпоху электронной коммерции», организованном Российским аукционным домом.



В ВОПРОСАХ приватизации (как и многих других) нашу страну последние двадцать лет бросало в крайности: чековые и залоговые аукционы, ваучеры, подача предложений по цене в конвертах с непонятной процедурой их вскрытия, классические торги в зале — с аукционистом и непременным молотком... А сейчас — электронные аукционы. «Но во всем мире от Нью-Йорка до Юго-Восточной Азии процесс организован иначе: хочешь сделать приобретение по Интернету — пожалуйста, хочешь в зале, в конверте, по телефону — тоже пожалуйста. А у нас либо так, либо вот эдак», — рассуждает Андрей Степаненко, генеральный директор Российского аукционного дома и вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов.

Шесть электронных площадок, которые должны организовать продажу приватизируемого федерального имущества, правительство утвердило в декабре прошлого года, но торги на них до сих пор не начались. (Правда, первые аукционы обещают объявить в ноябре — последний необходимый документ уже подписан.) Зато правила игры уже сейчас обещают изменить.

«Чтобы организовать приватизацию, чтобы обыватель смог максимально комфортно ощущать себя в этом процессе, у этих площадок, как минимум, должен быть одинаковый интерфейс», — говорит Иван Безменов, заместитель директора Департамента корпоративного управления Минэкономразвития России. — Сейчас много схем продажи: конфискат, приватизация, аренда. Так много, что участвовать в торгах могут в основном профессионалы. Требуется унификация. Мы движемся в этом направлении. Второе направление — сокращение числа электронных площадок. Сейчас в области закупок их пять, в сфере приватизации — шесть. Минкомсвязи предлагает различные варианты создания единого окна, единой электронной площадки и т.п.»

ПРОБЛЕМЫ УПАКОВКИ

Пока законодатель готовится к новым революциям, участники рынка работают с тем, что есть. Важный для них вопрос — предпродажная подготовка. Ведь сама по себе электронная площадка — лишь инструмент, который не «упаковывает» объекты к продаже, не ищет покупателей и т.п. Имущество на торги обычно выставляют в том состоянии, в котором оно пребывает. Это большой минус: чем лучше состояние объекта, тем больше возможный спрос.

С другой стороны, есть консультанты — профессионалы, которые как раз и занимаются тем, что «упаковывают» лоты, рассказывают о них, привлекают инвесторов. Но у них нет электронных площадок. (РАД, который является профессиональным продавцом и имеет собственную электронную площадку, можно назвать исключением.)

«Мы вообще не используем электронные площадки. Нам кажется, этот канал не обеспечивает нашим клиентам-продавцам максимальной стоимости и качества покупателя. Но в будущем, конечно, они станут интересным каналом. Все будет зависеть от законодательства и того, насколько продукт будет подготовлен к продаже», — говорит Константин Лебедев, партнер, руководитель отдела оценки компании Cushman & Wakefield. — Сейчас электронные торги анонсируют как прозрачный и однозначный механизм, когда у вас есть доступ практически ко всей информации. Но есть очень много моментов, которые не видны на поверхности».

«Что иногда происходит с активами, выставленными на продажу? Информация крайне скудная, данных о текущем состоянии нет, максимум — какие-то обзорные сведения о правоустанавливающих документах. Объект не удается идентифицировать, и на него вообще нет спроса», — согласен Виктор Козин, вице-президент Группы ВЕСАР. — Когда мы гото-

вим автомобиль к продаже, ни у кого не возникает вопроса, надо ли его почистить и отполировать и стоит ли потратить 5000 рублей, чтобы повысить цену на 25000. А с недвижимостью почему-то не так».

«Консультанты понятия не имеют об электронных торговых площадках, то есть не видели, не слышали и знать не знают», — уверен Андрей Бойко, коммерческий директор B2B-Center. — У большинства участников рынка представление об этих площадках поверхностное. Площадка не заменяет консультанта, это место, в которое не нужно ездить. Люди могут находиться в разных концах России и участвовать в том аукционе, к которому их, может быть, подготовили консультанты. Это не технология, не оценка, не подготовка. Мы вообще не имеем к этому отношения».

Есть и другая проблема. Некоторые клиенты вообще не готовы к аукционам, уверен Илья Шуравин, управляющий партнер Rusland SP. Они не хотят тратить время на торги, хотя в принципе готовы покупать и согласны на цену, которая устраивает продавца. Однако сама процедура им не подходит.

«Мы работаем с известной азиатской гостиничной сетью. Они спрашивают: «Почему обязательно аукцион? Мы вам и так сделали сделку: заплатили проценты, год структурировали технический аудит». А мы им отвечаем, что по-другому у нас невозможно. Хотя речь идет об имуществе государственной компании, оформленном в ее собственность. А точнее, об объекте незавершенного строительства», — приводит случай из практики г-н Степаненко.

ДЕНЕГ НЕТ

Правительство требует от крупнейших госкомпаний принимать планы реализации непрофильных активов и избавляться от них. Собственники вынуждены это решение исполнять.

«Сейчас многие пытаются разобраться с активами, некоторым корпоративным собствен-

никам сложно оценить, что у них есть, — рассказывает г-н Козин. — Но, когда мы предлагаем заключить соответствующий договор, они говорят: «У нас бюджет».

«Мы не жадничаем. Для нас реализация непрофильного имущества — это часть повышения эффективности операционной деятельности. Вырученные деньги мы тратим на актуальные нужды. Поэтому заинтересованы в том, чтобы продавать максимально быстро, эффективно и дорого», — говорят в ПАО «ФСК ЕЭС» — Но у корпораций есть собственные цели. У нас — управление объектами национальной энергетической сети, хозяйствование. Мы весьма зарегулированная структура и не вкладываем дополнительные деньги в имущество, выставленное на продажу». «Мы, конечно, стараемся, чтобы актив был чистый, чтобы были зарегистрированы права собственности. Но инвестировать в какие-то улучшения, в повышение инвестиционной привлекательности — нет», — добавляет Павел Лобов, начальник департамента управления собственностью ОАО «Россети».

«Мы будем привлекать консультантов, но они должны понимать, что одним из критериев при выборе кандидата станет количество реализованного им неликвида. В правительстве нам поручили сократить операционные затраты на 20%, и мы готовы потратить сколько угодно, лишь бы продать эти активы. Однако нужно помнить, что мы предлагаем такое имущество, которое никто практически не покупает, — делится опытом Галина Горина, заместитель директора департамента по управлению имуществом ПАО «РусГидро». — У нас есть порядка 350 квартир, которые остались после строительства ГЭС — в поселке Талакан, 300 км до китайской границы. За семь лет удалось продать только пять из них. И консультанты здесь вряд ли помогут. Поэтому мы договариваемся с местными, чтобы уступить имущество по балансовой цене и, по крайней мере, не платить налог на имущество и т.д. Железнодорожные ветки и пути — это неликвид, и ни у кого нет денег на содержание таких активов».

ДОСЬЕ

Площадка lot-online Российского аукционного дома запущена в 2009 году. В 2015-м Правительство РФ включило ее в перечень из шести электронных площадок, отобранных для проведения торгов по приватизации госимущества. Lot-online уже имеет опыт работы с имуществом в рамках приватизации. В 2011–2014 гг. на площадке проходили торги по приватизации коммерческой недвижимости Петербурга. Со средним коэффициентом превышения 1,4 было реализовано 343 объекта на общую сумму 1,91 млрд рублей. В конце 2015-го заключен договор о проведении на lot-online аукционов по высвобождаемому движимому имуществу Минобороны. Срок действия контракта — 5 лет. По предварительной оценке, сумма сделок может составить 10–15 млрд рублей (около 3 млрд рублей в год).

По данным на конец 2015-го, общая стоимость сделок, заключенных на площадке, составила 49,6 млрд рублей. Сегодня на lot-online продается имущество в рамках приватизации, а также высвобождаемое военное имущество, непрофильные активы госкомпаний, имущество должников (банкротов), активы частных собственников, непрофильные банковские активы. В числе клиентов — ПАО «Сбербанк», ОАО «РЖД», концерн ВКО «Алмаз-Антей», АО «Росгеология», ОАО «РОСАТОМ», ПАО «ФСК ЕЭС», Министерство обороны РФ и др.