

ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ



Максим РЕПИН:

«Нам грозит перепроизводство дешевого жилья»

Омский рынок жилой недвижимости держится на эконом-классе и остается одним из самых недорогих и в Сибири, и в России. Обратная сторона этого явления — некоторое однообразие выводимых в продажу проектов.

Как познакомить региональный рынок с современными градостроительными, архитектурными и маркетинговыми трендами, сделав его более динамичным? Об этом рассуждает полномочный представитель РГУД в Омской области, директор компании «ОМЭКС» Максим Репин (стр. 2).

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



конкурс

Большой заплыв в Лужниках

Реконструировать московский бассейн «Лужники» будут по проекту бюро UNK Project. Компания выиграла конкурс на разработку объемно-планировочных решений (стр. 3).

инвестиции

Доходная экзотика

За последние два года объем инвестиций в студенческие общежития Великобритании достиг \$3 млрд. Такие цифры приводятся в исследовании PWC о тенденциях европейского рынка недвижимости. Эта же консалтинговая группа составила рейтинг инвестиционных предпочтений 2014 года, в котором на первом месте именно кампусы. Еще десять лет назад о таких проектах и не слышали (стр. 5).

развитие территорий

Трудности и болезни роста

Карта Ленобласти быстро меняется: в сельских поселениях на границе с городом возникают полноценные микрорайоны. Развития требуют территории за пределами 30-километровой зоны от Петербурга. Выставочный форум «Девелопмент и строительство Ленинградской области» стал дискуссионной площадкой для представителей власти и бизнеса (стр. 7).

технологии бизнеса

Склад для инноваций

Рынок складской недвижимости активно развивается не только в Москве и Подмосковье, но и в российских регионах. О перспективах рынка и о внедрении новых форматов на фоне ослабления экономики и сокращения иностранных инвестиций говорили на обучающей конференции РГУД (стр. 8).

радNEWS

Апрельские тезисы

Российский аукционный дом, Российская гильдия управляющих и девелоперов и СПО «Сообщество профессионалов оценки» провели конференцию по оценке госимущества. Дискутировали о специфике оценки госактивов и механизмах формирования стартовой цены, позволяющих привлечь к торгам максимум претендентов. Практическим итогом мероприятия стала резолюция с предложением внести поправки в профильное законодательство (стр. 14–15).

информационно-аналитический ежегодник

НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ 2014

ПАРТНЕР ИЗДАНИЯ: РГУД (РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ)

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: НГ НЕДВИЖИМОСТЬ ПЕТЕРБУРГА (ИНФОРМАЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР)

ДАТА ВЫПУСКА: сентябрь 2014 года ЗАЯВКИ НА РЕКЛАМУ: до 31 июля 2014 года

Руководитель проекта Дмитрий Синочкин тел.: +7 (812) 327 2719, +7 (812) 916-70-94 e-mail: dima@np-inform.ru, n-peter@mail.ru	Главный редактор Анастасия Ясинская тел. +7 (812) 327 2719 e-mail: nastya@np-inform.ru	Директор по рекламе Андрей Колганов тел. +7 (812) 716 5353 e-mail: kolgannp@mail.ru
---	---	--

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

promotion strategy publicity btl strategy advertising strategy seo promotion btl sales smm branding cases advertising cases strategy promotion marketing cases pr billboard seo 22 МАЯ Санкт-Петербург

Практическая конференция «Маркетинг в недвижимости»

ОРГАНИЗАТОРЫ: PROESTATE EVENTS, ГУД (РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ)

ПАРТНЕР: Kelnik

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

реклама

дела
корпоративные

Эксплуатация в стандарте

При Российской гильдии управляющих и девелоперов создан Экспертный совет по стандартизации и обучению в сфере управления и эксплуатации (facility management и property management). Его цели — создание и продвижение единых стандартов по моделированию, внедрению и применению методик управления и обслуживания недвижимости, регулирование и обучение. В состав Совета вошли представители компаний Clever estate, NAI Becar, CBRE, «Кловер Групп», KPI, Com-es, Industries & Investments LLC и пр. К работе в нем намерены привлечь государственные и общественные организации.

«Сейчас собственник объекта и управляющая или сервисная компания говорят на разных языках. Только общепринятые стандарты могут снять этот барьер непонимания. Назрела крайняя необходимость сформировать их, обсудить и повсеместно внедрить», — говорит председатель Совета, заместитель генерального директора УК Clever Estate Дмитрий Липчик.

Гостеприимная встреча

В Тюмени прошла первая Международная конференция профессионалов сферы гостеприимства. Ее организовали Департамент инвестиционной политики и господдержки предпринимательства Тюменской области, региональная Ассоциация гостеприимства, Школа гостеприимства и сервиса и РГУД. В мероприятии участвовали около 200 представителей предприятий ХМАО, Тюменской, Свердловской, Челябинской, Курганской областей: инвесторы, собственники, управляющие, сотрудники гостиниц, хостелов, санаториев, апарт-отелей, объектов придорожного сервиса, ресторанов и кафе. В программу конференции были включены «круглые столы» и мастер-классы. Помимо общих тем обсуждались практические вопросы: поиск и обучение персонала, организация служб горничных, составление востребованного меню для кафе и ресторанов и пр.

Главный по Москве

Сопредседателем комитета по оценочной деятельности РГУД назначен партнер Группы компаний SRG, руководитель направления «Финансовый консалтинг» Владимир Олейников. Он будет отвечать за организацию работы в Москве. «Деятельность в рамках комитета позволит нам проводить профильные мероприятия по оценочной деятельности, направленные на развитие и поддержание международного сотрудничества и повышение профессионального уровня оценщиков», — говорит г-н Олейников.

Нормативный дефицит

Экспертный совет по промышленному девелопменту и инфраструктуре РГУД принял участие в совещании «Развитие промышленных парков в Московской области. Перспективы и преимущества» в региональном Доме правительства. Речь шла о привлечении иностранных и российских компаний-производителей в индустриальные парки, способах финансирования таких проектов, участии в них банковских структур, юридическом и маркетинговом сопровождении. Участники мероприятия решили: нужно создать федеральные нормативы регулирования. Предполагается, что они помогут привлечь субсидии для развития и подготовки промзон и разделить риски, связанные с реализацией проектов, между собственниками, резидентами и государством.

Евгения ИВАНОВА

интервью



Беседовала Наталья АНДРОПОВА

Максим РЕПИН:
«НАМ ГРОЗИТ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВО
ДЕШЕВОГО ЖИЛЬЯ»

Омский рынок жилой недвижимости держится на эконом-классе и остается одним из самых недорогих и в Сибири, и в России. Обратная сторона этого явления — некоторое однообразие выводимых в продажу проектов. Как познакомить региональный рынок с современными градостроительными, архитектурными и маркетинговыми трендами, сделав его более динамичным? Об этом рассуждает полномочный представитель РГУД в Омской области, директор компании «ОМЭКС» Максим Репин.

— Как сейчас застраивается Омск?

— В основе рынка — многоэтажки эконом-класса. Рынок довольно живой, сделки идут. При этом в Омске — самая низкая цена жилья в Сибири. Квадратный метр на первичном рынке в марте 2014-го в среднем стоил 41 105 руб., на вторичном — 47 797 руб. Разница значительная. Во многих регионах за счет растущего качества новостроек картина обратная: «первичка» подтягивается по цене к «вторичке» и даже перекрывает ее.

В прошлом году застройщики ввели в эксплуатацию около 750 000 кв.м жилья. Согласно нашим исследованиям, 60,9% от построенного — эконом-класс, еще 33,6% — «комфорт». Бизнес-класс и элитное жилье вместе набирают не больше 5,5%. Важно отметить, что 38% построенных квартир — однокомнатные. Они самые востребованные, что говорит о невысокой покупательской способности омичей.

Если в начале 2014-го на вторичном рынке было зафиксировано 13 978 ofert, то на «первичке» их оказалось только 3334. Как и в других регионах, в начале года у нас наблюдался всплеск спроса на недвижимость, но небольшой и непродолжительный. Некоторые аналитики считают, что рынок новостроек достиг в Омске своего максимума.

Тем не менее в 2013-м, когда город выставил на торги семь больших участков под жилую застройку, девелоперы использовали эту возможность, чтобы пополнить земельный банк. В начале 2014-го многие из них, по нашим наблюдениям, «распечатали» приобретенные ранее наделы, закончили работу над градостроительной документацией и приступили к стройке. Поэтому уже в 2015–2016 годах можно ожидать всплеска активности на первичном рынке, резкого

увеличения предложения и соответствующего ценового давления.

— Кстати, заметно стремление местной администрации снизить цены.

— В какой-то степени. Власти заявляют о том, что намерены обеспечить население доступным жильем примерно по 30 000 за метр. Эта цифру установил для Омска Госстрой в третьем квартале 2013 года. Принят закон, где перечислены категории граждан, имеющих право приобрести жилье за такие деньги. Дома эконом-класса возводятся на землях Фонда РЖС. В ноябре на голландском аукционе город передал инвесторам 2,2 га земли с обязательством построить и реализовать 180 социальных квартир. Разумеется, это не заставит других застройщиков сбросить рыночную цену до 35 000 за метр, но оттянет с рынка часть платежеспособного спроса.

— Если конкуренция за потребителя растет, возможно, повысится качество?

— Меня как специалиста беспокоит то, что большинство проектов еще не предъявлено рынку. Это может означать, что их маркетинг либо не проработан, либо отсутствует вовсе. Новых форматов жилья на омском рынке практически не видно. Нет проектов с современным качеством городской среды. Например, пока не используются интересные идеи, которые уже воплощаются в Красноярске и Перми. Думаю, это связано с тем, что потребитель не предъявляет особых требований к застройщикам. Для меня очевидно, что проектируют тот самый эконом-класс, который пользуется стабильным, хотя и умеренным успехом у покупателей. Возникают естественные риски: переоценка спроса, затоваривание рынка однородной продукцией и более длительные

продажи, чем рассчитывают девелоперы.

— В коммерческой недвижимости есть сегменты, интересные для инвестиций?

— Офисными площадями рынок насыщен. Есть качественное предложение. По стандартам Гильдии классифицировано 18 бизнес-центров: один класса А, два — В+, остальные В и С. В центральной части города компания «Мостовик» заполняет БЦ хорошего уровня «На Гагарина». В начале года введены в эксплуатацию офисный центр «Левобережный» и БЦ «Капиталь». Но спрос со стороны арендаторов довольно слабый. В бизнес-центрах, которыми управляют профессиональные компании, уровень вакансий — 10–12%. В новых или плохо управляемых может достигать и 30%.

Что касается ритейла, в последние пару лет открылись торговые и торговые-развлекательные комплексы «Маяк Молл», вторая очередь «Метромолла», «Континент», «Олимпийский». В этом году запущен второй гипермаркет Metro Cash&Carry. Еще 50 000 метров добавит ввод в эксплуатацию ТК «Июнь».

Прошлый год для владельцев торговой недвижимости оказался довольно статичным. Средняя ставка аренды за год выросла с 425 до 472 руб. за метр в месяц. Но растущую доходность существующих объектов подорвало появление в городе «стотысячника» МЕГА, оттянувшего на себя и арендаторов, и покупателей. Особенно заметно упал спрос на помещения стрит-ритейла. Сейчас доля вакантных площадей в ТК составляет от 7 до 20%. Доход от инвестиций в торговую недвижимость в среднем 12,3% годовых. Самые успешные игроки получают 20%, это максимум.

Все инвестиции в промышленно-складском сегменте обеспечи-

вают корпорации, которые строят производственные здания для собственных нужд. Так, в последние два года были введены завод по производству полипропилена, здание Омской картографической фабрики, крупный терминал по производству цемента с использованием золы. За весь 2013-й был реализован единственный проект в сфере логистики — реконструкция складских помещений, примерно 8000 кв.м. Для города, который находится на ключевых для Сибири магистралях, это ничтожно мало.

— Какие планы у Гильдии в Омске?

— Мы в ближайшие дни проведем бизнес-завтрак с застройщиками и планируем на вторую половину года несколько встреч. Я надеюсь убедить коллег в том, что пора подходить более глубоко и серьезно к маркетингу, выбору проектных решений, делать исследования. Сейчас мы пытаемся выяснить, готов ли Омск направить официальную делегацию на форум PROEstate. Разослали письма в профильные департаменты областной администрации, проведем переговоры с чиновниками города и области.

— В составе РГУД пока мало омских компаний...

— Региональный рынок невелик. В сфере коммерческой недвижимости не более 20 компаний, управляющих действительно интересными объектами. В жилищном строительстве серьезных игроков около 30. Тем не менее мы планируем энергично расширять сферу влияния Гильдии. Нам предстоит разработать хорошие кейсы с конкретными предложениями для организаций с разными бизнес-направлениями. Компании должны видеть выгоду, которую они получают в результате сотрудничества внутри Гильдии и от расширения деловых контактов.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



Виталий КОРОЛЕВ, директор офиса NAI Becar, Омск:

— Омский рынок для инвесторов интересен потому, что до 2005 года он оставался незамеченным и развивался автономно от других. А возникшее затем внешнее влияние, связанное с появлением новых проектов, сошло на нет во время кризиса. Сейчас инвестиции возвращаются, пока преимущественно в жилищное строительство. Например, столичная компания «СУ-155» недавно приобрела под эти цели участок. Пока самую большую отдачу на вложенный капитал приносит эконом-класс. На него есть спрос, и местные застройщики не спешат увеличивать риски и разрабатывать более сложный и качественный продукт. Свежие и «вкусные» идеи будут появляться по мере насыщения рынка. Коммерческая недвижимость для города-миллионника сильно недооценена. Инвестор может получить неплохую доходность. Риски минимальны. Ни в одном сегменте, за исключением офисов, рынок не может считаться полностью насыщенным.

Гильдия в состоянии оказать огромную информационную и практическую помощь внешним инвесторам, делая рынок Омска более откры-

тым и прозрачным. Местные компании, в свою очередь, очень нуждаются в площадке для разнообразных бизнес-контактов. До сих пор ни одному профессиональному объединению не удалось ею стать.



Вячеслав ГОРЮНОВ, президент НП «Омский союз риэлторов»:

— Развитие российской недвижимости сейчас на таком этапе, когда каждому региону необходимы объединение профессионалов и стандартизация рынков. Разрозненность, дезинтеграция мешают двигаться вперед. Если омское представительство РГУД сможет подтолкнуть внедрение классификатора первичной жилой недвижимости, это уже будет достижением. Потребители, строители и риэлторы начнут говорить на одном языке.

После проекта Just Fit Life, где предлагалось жилье «под ключ», у застройщиков Омска не видно ярких объектов. Хотя я убежден, что они нашли бы своего потребителя. В этом смысле всем нам полезно больше общаться с коллегами из других регионов и из обеих столиц, поддерживать новые тренды, быть современным.

Выпуск подготовлен
информационно-издательским
центром
«Недвижимость Петербурга»

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

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

Приглашаем
всех
к информационному
сотрудничеству!

конкурс

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Большой заплыв в Лужниках

Реконструировать московский бассейн «Лужники» будут по проекту бюро UNK Project. Компания выиграла конкурс на разработку объемно-планировочных решений.



В результате реконструкции площадь зеркала воды в бассейне увеличится втрое.

ЗАКАЗЧИКОМ выступила компания CODEST, организатором — ОАО «Олимпийский комплекс «Лужники» при поддержке Комитета по архитектуре и градостроительству Москвы. Открытый конкурс стартовал в конце прошлого года и собрал 43 участника. Правда, предложения в итоге

представили только 19 из них. Соревнование проводилось в два этапа. В январе (по итогам первого) жюри отобрало шесть проектов. В конце апреля назвали победителя. Второе место занял консорциум ПИ «Арена» + LANIK, третье — «А-Б студия». В начале июня Архитектурный совет Москвы

обещает торжественно представить лучший проект на специальном мероприятии.

Известно, что площадь здания бассейна после реконструкции составит 42 000 кв.м: пять этажей плюс подземный уровень размером 10 000 кв.м (его займет паркинг). По словам первого заместителя генерального директора ОАО «Олимпийский комплекс «Лужники» Эдуарда Зернина, площадь зеркала воды увеличится в три раза — с 2000 до 6000 кв. м. Помимо бассейна планируется обустроить аквакомплекс с аттракционами на 16 000 кв.м, спа-салон, фитнес-центр и пр. Главный архитектор Москвы Сергей Кузнецов обещал, что в здании будут сохранены исторические элементы, в частности барельефы и колоннады. Перед главным входом запланирована площадь с фонта-

ном и газонами. В результате реконструкции число посетителей рассчитывают увеличить на порядок — до 10 000 человек в день.

По словам Юлиа Борисова, главного архитектора и соучредителя UN Project, реконструкция — не профильное направление деятельности компании. Однако участие в конкурсе он считает особенно значимым, поскольку г-н Борисов сам работает и живет в этом районе: мастерская располагается на Лужнецкой набережной, в 700 метрах от стадиона. Одной из главных задач реконструкции в UNK Project называют сохранение характерного облика здания. Новые площади обещают оформить в стилистике времени постройки (1956 год).

Стоимость работ г-н Зернин оценил на старте конкурса в 3 млрд руб., из которых 70% компания рассчитывает занять. Приступить к реконструкции планируют во второй половине года, а завершить ее — в 2018-м.

доходное место

«Стрелка» на продажу

В мае на проспекте Космонавтов в Екатеринбурге открывается торговый центр «Стрелка». Объект выставлен на реализацию, меморандум к продаже подготовила компания GVA Sawyer.



Эксперты GVA Sawyer оценили ТЦ «Стрелка» в 850 млн рублей.

КОМПЛЕКС площадью 8300 кв.м построен в Орджоникидзевском районе города (между домами 10 и 14 по улице Кузнецова), в микрорайоне Уралмаш.

Изначально завершить торговый центр планировали в марте 2014-го, но в марте

2013-го обрушился строящийся второй этаж, и сроки пришлось перенести. Девелопер проекта — компания «Атомстройкомплекс», крупнейший местный игрок на рынке жилищного строительства.

«Якоря» комплекса — Mc'Donalds, супермаркет

«Елисей», «М.видео». В числе арендаторов — салон связи МТС, меховой магазин «Соболь», ювелирный магазин «Золотой», аптека «Фарм Арт» и Банк Москвы. Заполняемость площадей на момент открытия превысит 85%, полагает девелопер. Полностью сдать «Стрелку» в аренду рассчитывают до конца этого года.

По оценке GVA Sawyer, рыночная стоимость ТЦ «Стрелка» составляет 850 млн рублей, срок окупаемости — девять лет. В компании отмечают хорошее расположение комплекса. По словам Марианны Романовской, директора департамента консалтинга GVA Sawyer, ориентация на локальный поток посетителей позволит объекту

не конкурировать с крупными торговыми объектами, уже функционирующими в городе, и занять нишу, близкую к категории стрит-ритейл. Она отмечает дефицит предложения в этом сегменте.

Директор «Атомстройкомплекса» Сергей Кравчук утверждает, что объект привлекателен для инвесторов низкими рисками и перспективой извлечения стабильного дохода.

По данным аналитического отдела Риэлторского информационного центра Уральской палаты недвижимости, сейчас в Екатеринбурге действуют 66 объектов с торговой площадью более 500 000 кв.м (их общее пространство — 933 000 кв.м). Вакантны лишь около 3% помещений. В этом году будет введено примерно 130 000 кв.м торговой недвижимости. Существующий спрос, по оценкам аналитиков, позволит удержать долю незастроенных площадей на таком же низком уровне.

стройбаза

Апрельский задел

В этом номере мы публикуем данные об объектах коммерческой недвижимости в Москве и Петербурге, разрешение на строительство которых выдано в апреле 2014-го. Рассчитываем, что сведения пригодятся в поиске партнеров, подрядчиков, управляющих компаний и пр.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЪЕКТОВ

АДРЕС	ЗАСТРОЙЩИК	ПОДРОБНОСТИ
Москва		
Пятницкое шоссе, вл. 54, корп. 2, стр. 6	ООО «СК «ДЕЛЬТА-МК»	Два складских здания
Енисейская ул., 7, корп. 3	ЗАО «Эко-Тепло»	Надстройка складских зданий с использованием под офисы
Уральская ул., вл. 15	ООО «Элиостина»	Объект торгового обслуживания
2-я ул. Измайловского Зверинца, вл. 1А	ООО «Лидерс-Глобал»	Центр техобслуживания автомобилей
Ул. Федора Полетаева, вл. 11	ООО «Копейка Девелопмент»	Здание универсама «Копейка»
Марьинский парк, мкр. 6, корп. 25	ООО «Энерстайл»	ФОК
2-я Брестская ул., вл. 6	ООО «Техноком Трейд»	Выставочный зал с надстройкой и пристройкой стоянки и офисных помещений
Западная часть Нагатинской поймы	ОАО «Московский бизнес-инкубатор»	Технопарк «Нагатино-ЗИЛ» (1-й комплекс второй очереди)
Ул. Газопровод, вл. 4Б	ООО «Ротон»	Складские здания
Ул. Островитянова, 43 квартал Юго-Запада	ООО «ФинСтрой-Групп»	Гостиничный комплекс
Мичуринский пр., вл. 27, корп. 2, кв. 39Б	ООО «ТОРГПРОДУКТ»	Торговый объект
Зеленоградская ул., вл. 25, корп. 1А	ООО «КВАТРО»	Торгово-бытовой центр
Дер. Румянцево, уч. 3/1	ОАО «ЕЭС»	Комплекс офисных зданий диспетчерского центра
П/х «Воскресенское»	ООО «Строительная торговая компания «Евро-Старт»	Офисный центр с подземной автостоянкой
Петербург		
Ул. Олеко Дундича, уч. 1 (юго-западнее д. 35, корп. 1, лит. А)	ООО «Центр на Олеко Дундича»	Торговый комплекс
Ул. Латышских Стрелков, уч. 28 (юго-западнее пересечения с Российским пр.)	ЗАО «Хоккейный Клуб СКА»	Крытый спортивный комплекс
Уткин пр., уч. 4 (восточнее д. 65, корп. 1, лит. А по Заневскому пр.)	ООО «Стройбаза «Рыбинская»	Магазин и административное здание
Террит. предприятия «Ручьи», уч. 128	ООО «БигБокс»	Гипермаркет
Домостроительная ул., уч. 1 (юго-западнее д. 1, лит. Т)	ООО «Микс»	Многофункциональный производственный центр
Парголово, Пригородный, уч. 239	ООО «Макдоналдс»	Ресторан сети Mc'Donalds
Шушары, террит. предприятия «Шушары», уч. 325	ООО «Стройкомплекс Шушары»	Склад негорючей тары с административно-бытовым блоком
Верная ул., уч. 1 (юго-восточнее пересечения с Земским пер.)	ООО «Невский луч-3»	МФК
Канонерский остров, 3, корп.1, лит. А	ООО «Миля»	Склад
Лиговский пр., 29, лит. А	ООО «Маяк»	Реконструкция здания под бизнес-центр класса В
Пискаревский пр., уч. 1 (юго-западнее пересечения с Ладожским направлением ж/д)	ООО «Елисей на Пискаревском»	Объект розничной торговли

По данным Мосгостройнадзора, Службы гостройнадзора и экспертизы Петербурга, а также открытых источников

10 ИЮНЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СЕМИНАР BY DARRELL STANAFORD

«КАК ЭФФЕКТИВНО ПРЕДСТАВИТЬ ОФИСНЫЙ ПРОЕКТ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ АРЕНДАТОРУ»

Организаторы: **ARE**, **PROESTATE EVENTS**, **ГДА**

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

хроника

Заказная работа

Компания Clever Estate продлила и расширила контракт на комплексное обслуживание природного заказника «Воробьевы горы» общей площадью около 125 500 кв. м. 77 600 кв. м из них занимает смотровая площадка, Воробьевская и Андреевская набережные, 48 000 кв. м — природно-рекреационная зона. До этого УК Clever Estate обслуживала часть заказника площадью 98 000 кв. м. «Мы совершенно преобразили набережную. Из замусоренной территории, не совсем пригодной для прогулок, она превратилась в благоустроенную зону отдыха, куда стали приходить сотни москвичей», — говорит генеральный директор УК Clever Estate Сергей Креков. По данным компании, с территории заказника в течение недели вывозят около тонны мусора. Договор заключен до конца 2014 года.

Mazda Въехала в «Независимость»

ГК «Независимость» арендовала для нового дилерского центра Mazda здание площадью 2700 кв. м в составе МФК на ул. Касаткина, 11, на севере Москвы. В комплексе шесть корпусов общей площадью более 26 000 кв. м.

Договор аренды подписан на три года. Консультант сделки — компания S. A. Ricci. «Клиент получил помещения, которые требовали минимального дооборудования. Это позволило начать работу уже через месяц после заключения контракта», — говорит Александр Аверкин, директор офисного департамента S. A. Ricci.

Торговая зачистка

Екатеринбургское «Общество Малышева 73» приступило к расчистке площадки для строительства пятой очереди ТРЦ «Гринвич». Для этого компания снесет часть здания, где располагался гипермаркет «Купец». Продуктовый магазин (теперь он называется «Гипербола») расположен в четвертой очереди ТРЦ «Гринвич».

Затраты на строительство предварительно оцениваются в 5,5 млрд руб. Ввести объект в эксплуатацию рассчитывают через два года. В состав новой очереди войдет вестибюль станции метро «Геологическая» — один из эскалаторов будет вести непосредственно в ТРЦ.

Башкирский ритейл

Компания ROSS Group подписала эксклюзивный договор на брокеридж второй очереди ТРЦ «Пионер» в Улан-Удэ, на Коробельной ул., 32. Объект откроется во втором полугодии 2014-го. Первая очередь запущена в ноябре 2012-го. Ее «якорный» арендатор — первый в городе шестизальный мультиплекс RGB Cinema. «В комплексе представлены такие марки, как New Yorker, MANGO, Veneffon и др., которых в Улан-Удэ больше нигде нет. Вторую очередь «Пионера» займут международные операторы одежды и обуви», — говорит Олег Рыжов, генеральный директор ROSS Group.

Китайцам готовят зону

Компания MR Group намерена создать инновационный производственный кластер для компаний из Китая площадью около 500 га. Он расположится у Каширского шоссе в Ступинском районе Подмосковья. Проект планируется реализовать при поддержке Китайского банка развития и Торгово-промышленного банка Китая. В кластере смогут разместиться 30 предприятий. Предполагается, что он войдет в состав новой особой экономической зоны.

Чайная сделка

Фирма CBRE продала ООО «Орими Центр» (дистрибьютору чая и кофе) офисный блок в МФК класса А «Водный». Компания выкупила офисы на 16 этаже (1880 кв. м) и 19 машиномест в подземном паркинге. МФК «Водный» общей площадью 166 300 кв. м (офисная — 61 570 кв. м) расположен между Кронштадтским бульваром и Головинским шоссе в Москве. «Спрос на приобретенные офисные помещения продолжает расти. Экономическая нестабильность стимулирует владельцев бизнеса оптимизировать затраты, в том числе и на аренду. Чтобы сократить издержки в условиях высокой волатильности, компании делают ставку на покупку офисов», — говорит Александр Сурменев, коммерческий директор департамента коммерческой недвижимости компании MR Group (девелопер проекта). Марина Моргунова, заместитель директора отдела офисных помещений CBRE, объясняет эту тенденцию временным снижением цен на коммерческую недвижимость.

регионы

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Приморский консалтинг

Компания CBRE назначена эксклюзивным консультантом по маркетингу и сдаче в аренду ТРЦ на улице Калинина. Это третий торговый объект фирмы во Владивостоке.



В новом комплексе на ул. Калинина помимо магазинов будет работать развлекательная зона.

ДЕВЕЛОПЕРОМ ТРЦ является ООО «Артаяр» из Приморья. Общая площадь пятиуровневого объекта на улице Калинина составит 95 000 кв. м, арендуемая — 46 300 кв. м. В составе комплекса предусмотрена двухуровневая подземная парковка на 1800 машиномест. Стройка только началась, открытие

ТРЦ запланировано на конец следующего года.

«Это первый концептуальный комплекс, расположенный в самом густонаселенном районе Владивостока, в зоне строящейся развязки. У ТРЦ очень удачная локация, удобная транспортная доступность и вместительный паркинг», — отмечает консультант.

В составе объекта будут работать продуктовый гипермаркет «Самбери» (8400 кв. м), «Посуда-Центр», кинотеатр, супермаркет бытовой техники и электроники, универсам детских товаров и игрушек, развлекательная зона, фуд-корт и рестораны. Торговую галерею образуют

более сотни магазинов одежды и обуви.

Этот комплекс — не единственный в портфеле CBRE во Владивостоке. В конце 2015-го в центре города, на ул. Светланской, 43–45, откроется ТД «Дом книги» общей площадью около 10 000 кв. м. Девелопер — ЗАО «Дальневосточная компания». А в конце 2016-го неподалеку, на Светланской, 33–35 после реконструкции заработает Владивостокский ГУМ (примерно 39 000 кв. м). В CBRE утверждают, что комплекс обещает стать местным Harrod's или Galeries Lafayette. Одним из арендаторов будет сеть Zara. Этот универсам станет единственным в радиусе 3000 м на территории Дальнего Востока. Девелопер проекта — Strom Properties.

По данным администрации Владивостока на 2013-й, в городе работают 60 ТЦ, обеспеченность населения торговыми площадями составляет 675,9 кв. м на 1000 жителей.

конкурс

КОТ в Балтыме

«ЮИТ Уралстрой» проводит конкурс на разработку концепции застройки 76 га в пос. Балтым на границе с Екатеринбургом. Компания намерена возвести здесь квартал на 270 000 кв. м жилья.

ТЕРРИТОРИЯ, выбранная девелопером, расположена в северном пригороде Екатеринбурга, около озера Балтым. Рядом проходит ЕКАД, соединяющая Московский, Серовский, Режевский, Березовский, Тюменский, Новоколюцковский и Челябинский тракты, расстояние до центра Екатеринбурга — 18 км, говорится в материалах «ЮИТ Уралстрой».

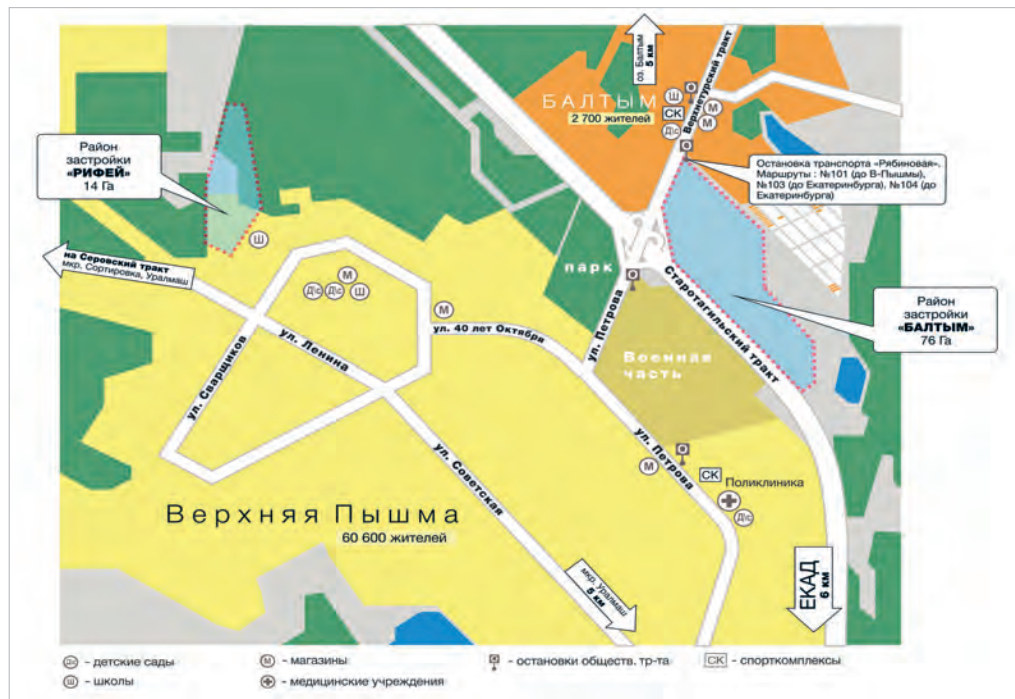
Компания планирует реализовать здесь проект комплексной застройки. На участке запланированы трехэтажные здания. Предусмотрены места для коммерческой инфраструктуры — торгово-развлекательных центров, автосалонов и пр., а также школы и трех детских садов. К работам на объекте рассчитывают приступить во второй половине 2016 года, завершить квартал — в конце 2017-го.

Участники конкурса должны предложить название жилого комплекса, концепцию некоего объекта притяжения на территории

области и города Верхняя Пышма, директор по капитальному строительству и инвестициям Уральской горно-металлургической компании, председатель Союза архитекторов Свердловской области и представитель Уральской государственной архитектурно-художественной академии. Итоги состязания планируют подвести в конце июня.

Сейчас в портфеле «ЮИТ Уралстрой» — пять строящихся жилых объектов в Верхней

Пышме, Екатеринбурге и Тюмени. Помимо квартала в Балтыме компания проектирует комплекс на ул. Маневровой (Екатеринбург), начать стройку рассчитывают летом этого года, завершить — в середине 2016-го. Площадь комплекса составит 40 000 кв. м. Участок размером 3,1 га компания приобрела в 2012 году. Неподалеку от него расположен еще один объект «ЮИТ Уралстрой» — строящийся ЖК «Дружба».



PROESTATE®

Международный инвестиционный форум по недвижимости

8-10 СЕНТЯБРЯ
Москва
ЭКСПОЦЕНТР



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



ИНВЕСТИЦИИ

Юлия МИХЕЕВА

Доходная экзотика

За последние два года объем инвестиций в студенческие общежития Великобритании достиг \$3 млрд. Такие цифры приводятся в исследовании PWC о тенденциях европейского рынка недвижимости. Эта же консалтинговая группа составила рейтинг инвестиционных предпочтений 2014 года, в котором на первом месте именно кампусы. Еще десять лет назад о таких проектах и не слыхали.



Студенческий Minerva House в Ноттингеме (151 студия) гарантирует инвесторам чистый доход 9,2% от аренды в первые три года.

В ПОРЯДКЕ убывания интереса в рейтинге фигурируют дата-центры, объекты здравоохранения, аренда частного жилого сектора, сервисные апартаменты (апарт-отели) и дома престарелых. Следующие позиции у логистики, бизнес-центров в центре города, паркингов, арендного социального жилья, отелей, складов индивидуального хранения, стрит-ритейла на центральных магистралях, крупных промышленных складов, торговых комплексов, бизнес-центров в пригородах. Замыкают перечень вложения в бизнес-парки.

«Студенческие общежития, дата-центры, дома престарелых, объекты здравоохранения, сервисные апартаменты, склады индивидуального хранения объединяет одно, — утверждает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St.Petersburg. — В таких проектах повышенные требования к сервису и управлению. Как правило, подобная недвижимость предназначена для ведения операционного бизнеса, который и будет формировать доходность. Из «традиционных» сегментов походя специфика в гостиничном секторе».

По мнению Валентина Гаврилова, директора отдела исследований рынка CBRE, все перечисленные варианты в зачаточной форме есть и на российском рынке. «Однако до уровня институциональной ликвидности им идти еще десятилетия, — уточняет он. — Наиболее реалистичными и потенциально интересными сейчас выглядят студенческие общежития и сервисные апартаменты. Однако стоит учитывать, что аппетиты инвесторов просыпаются в двух случаях: когда ограничена возможность вложений в традиционные виды коммерческой недвижимости либо новые варианты подразумевают значительно более высокую доходность. Ни того ни другого сейчас не наблюдается. Хотя, конечно, отдельные игроки, успевшие занять нишу первыми, могут добиться успеха».

СТУДЕНЧЕСКИЕ ОБЩЕЖИТИЯ

В последние несколько лет международный рынок аренды студенческого жилья активно привлекает глобальных и институциональных инвесторов. Если не брать в расчет Северную Америку, наибольшие объемы инвестирования демонстрирует Великобритания. Есть спрос на аналогичные объекты во Франции, Германии, Испании и Италии.

«Доходы от студенческих кампусов — это гарантированный денежный поток, — отмечает Валентин Гаврилов, — поэтому образовательные учреждения нередко готовы продать этот актив инвесторам, с определенными ограничениями, конечно, чтобы вкладывать высвобожденные средства в повышение качества обучения».

Впрочем, стать привлекательными для инвесторов общежития могут только в том случае, если страна — один из ведущих образовательных центров мира. «К сожалению, российские вузы пока не могут конкурировать с лучшими зарубежными университетами, — считает Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Colliers International в Санкт-Петербурге. — Кроме того, у состоятельных студентов нет спроса на такую услугу. Многие снимают квартиры в складчину — это обходится сравнительно недорого».

ДАТА-ЦЕНТРЫ

По типу использования дата-центры сравнивают со складской недвижимостью, однако эти объекты менее ликвидны из-за высокотехнологичной специфики. Например, требуют постоянного температурного режима, большого потребления электроэнергии и стабильного электропитания.

Еще одно отличие в том, что перечень проектов-конкурентов жестко не ограничен географией. Ведь такие услуги могут предлагать даже зарубежные игроки. К тому же многие крупные компании создают собственные дата-центры, поскольку не хотят, чтобы посторонние имели даже теоретическую возможность доступа к их серверам.

На данный момент спекулятивного рынка зданий, предназначенных для дата-центров, в России не существует. Условия реализации каждого проекта сугубо индивидуальны, отмечают в компании Schneider Electric. Поскольку объекты требуют большого энергопотребления, количество подходящих площадок в Москве и Петербурге крайне ограничено. В Европе благодаря наличию развитой инженерной и транспортной инфраструктуры такой проблемы нет.



У компании «Мобиус» есть склады индивидуального хранения уже в трех городах: Москве, Петербурге и Казани.

ДОМА ПРЕСТАРЕЛЫХ

Дома престарелых чаще всего представляют собой здание или комплекс зданий для постоянного проживания пожилых людей, которые нуждаются в круглосуточном наблюдении или не имеют возможности жить самостоятельно.

По мнению Вероники Лежневой, отсутствие коммерческих объектов на отечественном рынке обусловлено в первую очередь двумя факторами: «Во-первых, сильна культурная традиция: в России считается негуманным отправлять пожилых родственников в дома престарелых. Зачастую там живут люди, у которых не осталось родных, способных о них позаботиться. Во-вторых, прослойка граждан, готовых оплачивать содержание родственников в качественном доме престарелых европейского уровня, невелика, и они могут позволить себе уход за ними в домашних условиях».

Однако первые ласточки уже появились. Группа компаний «Глубина» намерена инвестировать около \$750 млн в строительство сети домов престарелых Harry Age. Срок реализации проекта заявлен весьма оптимистичный: за шесть-семь лет инвесторы готовы построить полсотни зданий вблизи Москвы и Петербурга. Пансионаты планируют сделать разных классов, с различным набором услуг и количеством проживающих. Объекты будут отданы в управление профессиональным операторам.

СФЕРА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Коммерческие объекты здравоохранения привлекательны для инвестирования только в том случае, если цены на медицинские услуги превышают себестоимость. В России такое возможно, только если частное медицинское учреждение нарабатывает хорошую клиентскую базу по договорам ДМС.

«В этом случае действует та же логика, как с инвестированием в кампусы, — разъясняет Валентин Гаврилов, — когда разделяется основной бизнес и профессиональное владение недвижимостью. Это позволяет медицинскому направлению развиваться быстрее, поскольку нет необходимости удерживать деньги в «стенах». Но пока в России немного крупных успешных медцентров, а их руководители-собственники не готовы зависеть от стороннего арендодателя».

АПАРТАМЕНТЫ

Сегмент сервисных апартаментов, или апарт-отелей, широко распространен в тех странах, где высока мобильность населения. В европейском понимании это комплексы, которые предлагают в аренду квартиры и комнаты, оснащенные дополнительными удобствами. Их основное отличие от отелей — более длительное пребывание гостей и более «размывтый» спектр услуг. Как правило, апартаменты предпочитают пользоваться студенты, бизнесмены или люди, желающие жить недалеко от работы.

В Москве, где наиболее велик спрос на подобные объекты, ключевая проблема — это высокая стоимость таких проектов, если сравнивать с аналогичными предложениями в Париже, Берлине или Барселоне. По оценкам CBRE, это существенно сужает круг потенциальных инвесторов. Другая проблема — нет достаточного количества операторов, готовых и умеющих обслуживать подобные объекты на хорошем уровне.

«Мы наблюдаем, как на российском рынке растет количество апартаментов, где предлагают широкий спектр дополнительных услуг, а зданиями управляют международные операторы, — подтверждает Вероника Лежнева. — Однако и в таких комплексах апартаменты чаще покупают для своих нужд, что кардинально отличается от европейской концепции, где такие объекты конкурируют с отелями и являются активными участниками рынка аренды».

СКЛАДЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ХРАНЕНИЯ

Суть этого бизнеса — замена традиционных кладовок и захламленных балконов в квартирах на контейнер в несколько кубических метров, который можно арендовать в специальном хранилище. Количество таких боксов в комплексе может варьироваться от нескольких десятков до тысяч. Как правило, там предпочитают хранить крупный спортивный инвентарь, автомобильные колеса, вещи на время ремонта и то, что осталось после его завершения. Подобные склады (self-storage facilities) наиболее популярны, если до них легко добраться, например, когда они расположены рядом с метро. На Западе этот сегмент — один из самых прибыльных, а цены зачастую сопоставимы с арендными ставками на офисы.

По подсчетам компании KR Properties (управляет двумя терминалами индивидуального хранения «Сити-Бокс»), в России подобные услуги предоставляют сейчас 49 объектов. Для сравнения: в Великобритании их 830, а в США — 48 500. Тем не менее этот сегмент развивается у нас довольно быстро, если учесть, что такие склады появились только в конце 2000-х.

Сетевых операторов, работающих в разных городах, пока лишь несколько. Так, компания «РЭД БОКС КО.» имеет три склада в Москве (еще один заявлен к открытию), а также один в Петербурге (второй в планах). Компания «Мобиус» с момента выхода на рынок в 2009 году расширила сеть до четырех теплых складов в столице (плюс пять открытых площадок), трех складов и двух площадок в Петербурге. Еще один теплый склад открыт в Казани. KR Properties намерена за пять лет построить в Москве и Петербурге 25 терминалов.

СИНГАПУР
23.11-29.11

ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ —
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ УРБАНИЗМА

ОРГАНИЗАТОРЫ
PROESTATE
РОССИЙСКАЯ ГОЛДИДЖИ
ИНВЕСТИЦИИ И ДЕВЕЛОПМЕНТ

БИЗНЕС-ТУР

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

КУАЛА-ЛУМПУР
29.11-02.12

опрос

Подготовил Халмурат КАСИМОВ

Жизненная альтернатива

Специалисты PricewaterhouseCoopers опубликовали любопытное исследование рынка недвижимости Европы. Там перечислены порядка 20 сегментов, вложения в которые будут привлекательны для инвесторов. В топ-5 вошли студенческое жилье, дата-центры, объекты здравоохранения, арендные квартиры частного сектора, сервисные апартаменты. Жилье — на восьмом месте, замыкают список ТЦ и бизнес-парки. Среди «необычных» для России форматов — дома престарелых, социальное жилье, склады самообслуживания и пр.

КАКИЕ из перечисленных секторов уже развиваются у нас, а какие могут стать интересными в перспективе? Придется ли адаптировать заграничные форматы к российским реалиям? Назовите пять наиболее привлекательных для инвесторов сегментов отечественного рынка недвижимости. Об этом мы расспросили членов РГУД.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

Николай КРАЙНОВ, президент инвестиционной группы «Покров» (Москва):



— В России набирает обороты сегмент арендного жилья типа хостелов, примерно то же, что и студенческое общежитие. Продолжают развиваться гостиничные проекты, в том числе и дешевые, куда можно отнести те же хостелы; строятся дата-центры, хотя потребность в них ограничена. Но в связи с последними политическими событиями (создание местной платежной системы, обеспечение безопасности в сфере высоких технологий и пр.) спрос на них может резко вырасти. Правда, особого влияния на девелопмент этот сегмент не окажет.

Сервисные апартаменты, видимо, будут возникать в основном в курортных зонах. Мне кажется, московские власти (а вслед за ними и главы других субъектов) будут сдерживать строительство апарт-отелей. Их возводят без инфраструктуры, что в будущем грозит социальным напряжением. Пока формальных ограничений нет, но чиновники уже начали высказываться против этого формата.

Инвестиции в объекты здравоохранения интересны лишь в отдельных случаях, так как здесь большая конкуренция со стороны государства. Сейчас по всей стране реализуется госпрограмма создания новых и модернизации старых учреждений. Это хорошо для граждан, но уменьшает поле для девелопера и инвестора. Частные клиники возникают на базе бывших муниципальных больниц, иногда строятся новые, как, например, перинатальный центр Лапина или здание ОАО «Медицина». Этот тренд продолжится, но широко не распространится.

Сегмент складов самообслуживания достаточно развит в столице. Дальнейшие его перспективы зависят от менталитета граждан. Если они начнут экономить на аренде, между складами начнется конкуренция. Пока она не сильно выражена. В девелопменте пока нет места для домов престарелых. При этом администрации некоторых городов уделяют им особое внимание, например, дают бесплатно здания/помещения для организации хосписов или заведений паллиативного лечения. Западные форматы всегда нужно адаптировать к местным реалиям, тем более в каждом российском городе свои особенности. При этом далеко не все объекты можно развивать у нас. Наиболее привлекательны для инвесторов, на мой взгляд, жилье, апартаменты, торговля. Если подходить к проектам с умом, можно заниматься офисной и складской недвижимостью. Однако это в первую очередь касается Москвы. В регионах будет сложно с офисами и складами.

В девелопменте пока нет места для домов престарелых. При этом администрации некоторых городов уделяют им особое внимание, например, дают бесплатно здания/помещения для организации хосписов или заведений паллиативного лечения.

Западные форматы всегда нужно адаптировать к местным реалиям, тем более в каждом российском городе свои особенности. При этом далеко не все объекты можно развивать у нас.

Наиболее привлекательны для инвесторов, на мой взгляд, жилье, апартаменты, торговля. Если подходить к проектам с умом, можно заниматься офисной и складской недвижимостью. Однако это в первую очередь касается Москвы. В регионах будет сложно с офисами и складами.

Павел ЯНШЕВСКИЙ, партнер компании S.A.Ricci (Москва):



— Все наиболее интересные европейские форматы активно развиваются в Москве и Петербурге. Это апартаменты, дата-центры, склады для индивидуального хранения или самообслуживания (self-storage), объекты здравоохранения, коворкинги, дома престарелых и др. Складов в столице скоро будет даже переизбыток. Сейчас инвесторы стали вкладываться в дома престарелых. Я лично знаю два фонда, которые ищут площадки под такие проекты. Действующих комплексов пока нет, но первые из них заработают уже в ближайшие полтора-два года. И это не благотворительность, а нормальный бизнес.

Не охвачены еще кампусы, но ситуация с ними непонятна. В США и Европе высшее образование — это платное и дорогое удовольствие, к которому прилагаются кампусы. У нас же вузы в основном бесплатные, они располагают общежитиями и не стремятся их осовременить.

Новые форматы могут появиться только на рынке, пресыщенном стандартными объектами. Например, только за 2013-й в Москве введено порядка 30 средних по размеру (30 000-50 000 кв.м) торговых центров. Попробуйте построить еще

один ТЦ в столице, как тут же встанет вопрос с его заполнением. Поэтому инвесторы ищут новые пути. Но пока не исчерпан потенциал традиционных направлений, большинство будет вкладываться в привычный и понятный бизнес.

Конечно, заграничные форматы надо адаптировать. Но они будут меняться эволюционно. По ходу развития того или иного сектора исчезнут ошибки и недочеты, объекты будут более адаптированы к спросу.

Топ-5 (в порядке убывания): дома престарелых, строительство жилья (пока остается высокодоходным), редевелопмент промышленных территорий, складские комплексы в Московском регионе и, пожалуй, апартаменты.

Вартан ПОГОСЯН, директор по маркетингу ТЕКТА Group (Москва):



— На рынке коммерческой недвижимости наиболее востребованы офисные и торговые объекты. В последние годы активно строились и склады. В первом квартале введен рекордный объем качественных складских помещений, но из-за сложностей в экономике интерес к ним снизился. А вот на склады для индивидуального хранения спрос, напротив, превышает предложение, поэтому в ближайшее время этот формат будет интересен для инвесторов.

В Московском регионе наиболее перспективными, скорее всего, окажутся многофункциональные комплексы и бизнес-парки. Дефицита современных офисов нет, но это направление имеет большой потенциал. Центр Москвы уже перегружен, и вполне ожидаемо смещение деловой активности на периферию. Думаю, проекты с продуманной концепцией и хорошей локацией будут пользоваться спросом у российских и иностранных инвесторов. Определенный интерес сохраняется и к арендному жилью. Этот формат был, есть и еще долго будет привлекателен для вложений.

Возможно, некоторое развитие получат проекты домов престарелых, где будут организованы соответствующая инфраструктура и сервис (сиделки, медицинское обслуживание и т.д.). При определенных условиях этот бизнес может стать привлекательным, но вряд ли в краткосрочной перспективе.

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



— Значительная часть «альтернативных» видов недвижимости в России пока не развита. Строятся арендное жилье, дата-центры, склады самообслуживания, есть два дома престарелых в Петербурге (для очень состоятельных граждан) — и, пожалуй, все.

На первом месте по инвестиционной привлекательности, причем с громадным отрывом, находится жилье, прежде всего эконом-класса.

Сейчас власти возлагают большие надежды на строительство социального арендного жилья, которое будет на 30-40% дешевле коммерческого. Это возможно при трех условиях: если землю выделяют бесплатно или за небольшую плату, имеются «длинные и дешевые» деньги, а государство помогает решить вопросы с монополистами. Тогда можно возводить качественное жилье и при соответствующих законах — реинвестировать средства в строительство арендных домов. Это даст стабильность в экономике и постепенно позволит решить жилищный вопрос в нашей стране. Кстати, подобная практика есть в Австрии, Голландии и др.

Большой потенциал у сегмента self-storage. Потребность в складах у граждан огромная. Если бы можно было снять помещение за \$20 и хранить там колеса, спортивный инвентарь и прочую сезонную утварь, объекты расхватывали бы, как горячие пирожки. Но стоимость земли вкупе с получением всех разрешительных документов делает бизнес нерентабельным. В результате либо арендная плата будет высокой, либо затраты будут окупаться лет 50. Кто же будет вкладываться? В США, например, склады самообслуживания имеются в любом захолустном городке, и все они востребо-

ваны. Их размещают на выезде из города, там, где дешевая земля, а себестоимость строительства — копеечная. Соответственно, и арендная плата очень низкая.

Объекты здравоохранения привлекательны при определенных условиях. Скажем, если инвестор вкладывает деньги в гостиницу и отдает ее в управление сторонней компании, это не очень выгодно. Но если он сам управляет отелем, проект становится интересным. То же и с медицинскими центрами. Однако сейчас на рынке — стагнация, которая будет продолжаться еще довольно долго. Это значит, что люди будут меньше тратить на дорогие услуги. Поэтому инвестировать в клиники довольно рискованно.

Определенный спрос есть на дома престарелых. Это хороший, но очень сложный бизнес, особенно в управлении. Два функционирующих в Петербурге объекта ориентированы на богатых горожан, минимальная плата — \$3000 в месяц. Они недоступны для среднего класса, не говоря уже об остальных, а так не должно быть.

Что касается пяти наиболее привлекательных сегментов, они разные для каждого региона. Например, в Екатеринбурге в свое время построили столько офисов, что их еще надолго хватит, а в Тюмени переизбыток торговых комплексов. Тем не менее на первом месте — жилье, далее — торговая недвижимость и гостиницы (особенно трехзвездочные). Замыкают список офисы и склады.

Александр ШАРАПОВ, президент ГК NAI Bescar, вице-президент РГУД (Петербург-Москва):



— Последние два года в России развивается сегмент сервисных апартаментов. Они практически сразу заняли свою нишу, вызвав особый интерес у инвесторов. Ведь в крупных городах наблюдается дефицит цивилизованного арендного жилья. Из абсолютно нового продукта апарт-отели становятся понятным инструментом получения гарантированного дохода (от 8 до 15%), что положительно влияет на спрос.

На мой взгляд, в ближайшие пять лет ситуация вряд ли изменится, и лидирующие позиции в инвестиционном рейтинге будут по-прежнему занимать жилой и торговый сегменты, наиболее развитые в России. Хотя у апартаментов тоже большое будущее.

Вкладывать в другие направления иностранные игроки точно не будут, так как те нестабильны. Высокая доходность российских проектов уравнивается большими рисками, что, разумеется, влияет на решение инвесторов.

Константин КОВАЛЕВ, первый заместитель генерального директора ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург»:



— Уже весьма широко распространены такие форматы, как апарт-отели и сервисные апартаменты в МФК. В 2011-м наш апарт-отель YES стал первым объектом подобного формата в Петербурге. Сейчас уже реализуется с десяток проектов с апартаментами, предназначенными для частных и институциональных инвесторов. Перспективным видится также сегмент складов самообслуживания, который может развиваться отдельно или в рамках более крупного проекта. В нашем новом ЖК «LIFE-Приморский» предусмотрены такие «кладовки». Жильцы могут хранить за пределами квартиры сезонные вещи: спортивный инвентарь, дачный скарб, колеса и пр. Покупка такого помещения позволяет более рационально использовать жилое пространство.

Как показывает практика, специализированные форматы в России сложно не трансформируются, но рынку нужно время, чтобы их принять. Изменения могут коснуться в основном объектов социальной сферы, которые находятся под влиянием государства: жилья для студентов и домов престарелых.

Наиболее рентабельным остается жилье: большой потенциал у арендного бизнеса, в том числе и формата апарт-отелей; будет интересно вкладываться и в self-storage.

развитие территорий

Материалы полосы подготовила Наталья АНДРОПОВА

правила игры

Трудности и болезни роста

По масштабам застройки и количеству инвестпроектов Ленинградская область почти на равных конкурирует с Петербургом. Ее карта быстро меняется: в сельских поселениях на границе с городом возникают полноценные микрорайоны. Развития требуют территории за пределами 30-километровой зоны от Петербурга. Выставочный форум «Девелопмент и строительство Ленинградской области» стал дискуссионной площадкой для представителей власти и бизнеса.



Компания «Ленстройрест», активно работающая в Ленобласти, заимствует в Финляндии рецепты формирования комфортной среды для своих жилых комплексов.

В ФОРУМЕ участвовали более 150 компаний. Администрация продемонстрировала готовность к диалогу, выступив организатором мероприятия. На открытии губернатор области Александр Дрозденко заявил, что, несмотря на заинтересованность властей в развитии удаленных районов, никто не собирается сдерживать бурную застройку пограничных с Петербургом территорий. «Стройка — жилая или промышленная — тянет за собой развитие стройиндустрии, — пояснил он. — Наша область в этом отношении уникальна, 90% строительных материалов, необходимых для отрасли, производится на месте».

Президент РГУД Андрей Степаненко, в свою очередь, пообещал сделать региональный форум ежегодным и не исключил, что в 2015-м PROEstate пройдет в 47-м регионе. «В Ленинградской области власть задала четкие правила игры. Здесь строится не только жилье, но и промышленные предприятия, логистические и торговые центры. Регион — в первой тройке драйверов экономического развития СЗФО», — говорит он.

БЕЗ ПЛАНА, НО ПО ПРАВИЛАМ

В первом квартале 2014-го в области, по официальным данным, сдали в эксплуатацию 443 840 кв.м жилья (для сравнения: в Петербурге — 934 290 кв.м). Но объем ввода в ЛО растет более высокими темпами, чем в мегаполисе, и, по мнению экспертов («Петербургской Недвижимости»), около трети совокупного предложения в новостройках приходится сейчас на область. В уже согласованных проектах застройки заложено 6 млн кв.м жилья. По прогнозам, до 2020-го областное население увеличится на 20–25%.

«В регионе сейчас строятся преимущественно объекты эконом-класса, 70% новых квартир — маленькие. Понятно, какое отношение к качеству среды в этих проектах, — говорит Антон Финогенов, генеральный директор института «Урбаника». — Увеличивать давление властей на застройщиков бессмысленно. Они уйдут, а негативные социальные и бюджетные последствия останутся. Объем обязательств у региональной власти уже сейчас такой, что даже с учетом налоговых поступлений от девелоперов минимальные потребности

людей могут быть удовлетворены только на 30%. НДФЛ серьезно не повысится: трудовая миграция в Петербург не уменьшается. Кроме того, в области практически нет университетов, научных парков, мегарейт-ла, деловых районов, парков развлечений».

По словам главного архитектора региона Евгения Домрачева, в сфере градостроительной политики удалось сформировать прозрачные правила игры. Существует утвержденная схема территориального планирования, около 100 муниципальных образований имеют генпланы, примерно в 180 муниципалитетах есть Правила землепользования и застройки. Разработаны региональные нормативы градостроительного проектирования. Для зон высокой урбанизации нормативы высотности и плотности застройки значительно превышают сельские — чтобы не сдерживать инвестиционную активность.

Однако представители бизнеса считают, что этого недостаточно и нужны долгосрочный план развития области, система целей, приоритетов и табу.

НЕБЮДЖЕТНЫЙ КОМФОРТ

По словам Александра Дрозденко, жилье активно возводится в районе Аэродром в Гатчине, застраивается прибрежная зона реки Луги в Кингисеппе, несколько многоэтажных проектов есть в Выборгском районе, в частности в Рождино. Но самым быстрорастущим, а значит, и самым проблемным остается примыкающий к Петербургу Всеволожский район.

Программу «Соцобъекты в обмен на налоги» власти предложили в первую очередь для того, чтобы избежать социальной напряженности в сельских поселениях этого района. По программе заключено 10 соглашений с застройщиками, еще три — в процессе подготовки. Бумаги с компаниями «ЦДС» и НСС были подписаны непосредственно на форуме. Застройщики готовы платить налоги и строить детские сады и школы при условии, что область впоследствии выкупит их, вернув компаниям до 70% сумм, уплаченных в бюджет. Пока выкуплен только один детский сад — у компании «Арсенал». Строятся еще полтора десятка объектов. До 2020 года в эксплуатацию должны быть сданы 21 детсад и 10 школ.

«Бизнес поверил в эту программу, но примеров выкупа пока немного, — поделился опасениями Марк Окунь, генеральный директор компании «Отделстрой». — Мы возводим школу на 1600 мест с двумя бассейнами, спортплощадками, залом для хореографии, в вечернее время она будет выполнять роль Дома культуры. Она обходится нам в 1,3 млрд руб. И я буду рад, если нам удастся вернуть хотя бы миллиард: выкупить ее ЛО сможет только по цене Минрегиона. Мы отдали одну из нежилых встроек в нашем комплексе под офис врача общей практики, в другой разместим скорую помощь. Если область приобретет эти помещения хотя бы по себестоимости, можно продолжать в том же духе».

Девелоперы создают спортивные комплексы, оборудуют велодорожки, прогулочные зоны и благоустроенные пляжи. В Кудрово, например, появился парк. Однако застройщикам обычно удается отбить не более 50% затрат на такие объекты. А к софинансированию этих затей область не готова.

«Маржа застройщиков составляет от 25 до 50%, это видно из отчетности публичных компаний, — откровенно заявил вице-губернатор Ленобласти Георгий Богачев. — Они могут вложиться в инфраструктурный проект в расчете на дополнительный ручеек покупателей. Каждый построенный метр генерирует для региона социальных обязательств на 15000–18000 руб., а налогов с него мы получаем 3000–4000. Хватает только на садики и школы».

ЗДОРОВОЕ ПАРТНЕРСТВО

В области действует закон о государственно-частном партнерстве, однако, по оценкам участников рынка, он требует доработки. Ни одного проекта в его рамках еще не реализовано. Возможно, первыми по этой схеме построят реабилитационный центр в поселке Коммунар (сейчас готовится технико-экономическое обоснование), а также оздоровительный комплекс в Тихвине.

Самой реалистичной схема ГЧП выглядит именно для спортивных объектов. Ленобласть нуждается в закрытых катках, бассейнах и пр. общей стоимостью порядка 5,5 млрд руб. В последние годы их строительство, включая спортивно-зрелищный комплекс с бассейном и крытым катком в Выборге за 1,2 млрд руб., получало софинансирование из федерального бюджета по целевой программе развития объектов физкультуры и спорта. Но концепция программы на 2016–2020 годы позволяет регионам возводить только небольшие открытые ФОКи не дороже 100 млн руб. Для реализации более серьезных проектов, по словам зампреда Комитета по физической культуре, спорту и туризму Евгения Пономарева, понадобятся частные инвестиции.

Некоторый опыт взаимодействия есть. Компания «Еврохим» строит ледовый дворец в Кингисеппе. Семь физкультурно-оздоровительных комплексов, в том числе в Выборге, Отрадном, Гатчине, возведены на деньги Газпрома. Но, строго говоря, эти проекты возникают в рамках социальной ответственности бизнеса, а не ГЧП.

Долгожданный партнер

Законопроект о ГЧП более года ждет второго чтения в Госдуме. Параллельно депутаты рассматривают очередной пакет поправок к закону о концессионных соглашениях. О возможностях и рисках совместных проектов бизнеса и государства и о том, какими будут новые правила партнерства, шла речь на специальном семинаре РГУД.

ЗАКОНОПРОЕКТ о ГЧП носит рамочный характер: опираясь на него, регионы смогут разрабатывать свое законодательство. В мире существует больше десятка моделей ГЧП, пока что основная для российского бизнеса — концессия. Российский закон о ней (115-ФЗ) действует с 2006 года. Последние два-три года он активно дополняется разными поправками и теперь регулирует уже несколько форм партнерства.

«Главное преимущество концессионной модели — низкие правовые риски, — считает Денис Качкин, управляющий партнер, руководитель практики по инфраструктуре и ГЧП компании «Качкин и Партнеры» и председатель комитета РГУД по законодательству. — Исключен риск перекалфикации соглашения в госзаказ или инвестиционное соглашение. Основные права и обязанности, как и схема взаимодействия участников проекта, отрегулированы на федеральном уровне. Нормы концессионного законодательства содержатся в Бюджетном кодексе (БК) и коррелируют с 3-й статьей Закона о концессионном соглашении. Урегулированы земельные соглашения. Правда, при структурировании сделок по региональному законодательству о ГЧП приходится проводить сдвоенные конкурсы, чтобы победитель получал участок в соответствии с земельным законодательством».

Концессия также снижает ключевые проектные риски, полагает Денис Качкин: гарантии минимального дохода улучшают экономику любого проекта. Их можно закономерно обеспечить, субсидируя выпадающие доходы частного бизнеса. Законопроект об инфраструктурных облигациях до Госдумы так и не дошел. Однако подзаконные акты, принятые Федеральной службой по финансовым рынкам, позволяют размещать средства пенсионных резервов в ценных бумагах концессионера и привлекать финансирование под 9–10% годовых — дешевле, чем кредитное.

Существенный недостаток концессии — то, что построенная или реконструированная недвижимость остается в собственности государства, а значит, не может служить обеспечением по кредитным обязательствам. Мешает и наличие типовых соглашений, которые не учитывают специфику объектов и не отражают изменений, произошедших в концессионном законодательстве с 2006 года.

Разработанный недавно в МЭРТ пакет поправок к закону о концессии даст возможность заключать прямые соглашения между государством, партнером и финансовой структурой. Они позволяют государству отдавать объект или его долю в залог и возвращать кредитные средства банкам, даже если частный партнер оказался неплатежеспособным. Ранее прямые соглашения действовали только при строительстве автодорог.

Если пакет поправок будет принят, концессионные соглашения распространятся на все сферы экономики. В них смогут участвовать государственные учреждения и предприятия, желающие вовлечь в оборот имущество, которым распоряжаются на правах хозяйственного ведения, прежде всего — объекты культуры и социальной сферы.

Тем не менее концессия не может быть универсальным способом привлечения частных денег к решению публичных задач. Например, если речь идет о строительстве государственных детских садов, школ, поликлиник: такие проекты не предусматривают выручки концессионера.

Аналитики ЗАО «Газпромбанк» считают: если федеральный закон о ГЧП оставит возможность свободно комбинировать разные модели партнерства и обсуждать нюансы, он станет идеальной базой для разработки региональных документов.

«Мы как кредитор обращаем внимание на то, чтобы система распределения рисков и доходов между сторонами была детально определена, а риск перекалфикации исключен, — поясняет Анна Лапшина, начальник отдела частно-государственного партнерства ЗАО «Газпромбанк». — Ожидаем, что публичный партнер примет на себя незапланированный рост стоимости содержания объекта, частично — риски форс-мажора, предоставления участка, досрочного прекращения соглашения по вине властей (в этом случае придется компенсировать бизнесу расходы и недополученную прибыль). А также обеспечит гарантии спроса или доходности проекта, особенно там, где партнер должен оказывать тарифицированные услуги. ГЧП дают самую высокую степень защиты прав частных инвесторов, поэтому привлечение денег в такой проект обойдется дешевле».

Склад для инноваций

Рынок складской недвижимости активно развивается не только в Москве и Подмосковье, но и в российских регионах. О том, как управлять объектами более эффективно и экономить за счет современных технологий, а также о перспективах рынка и о внедрении новых форматов на фоне ослабления экономики и сокращения иностранных инвестиций, шла речь на обучающей конференции, организованной РГУД.



Андрей ПОСТНИКОВ, управляющий директор ГК «Логопарк Девелопмент»:

— Проектируя логопарк «Север-1», мы искали альтернативы газу как источнику тепла. Обратили внимание на способ, не очень известный среди складских девелоперов, но распространенный в России, в частности, на мебельных производствах и популярный в Европе, особенно в Скандинавии. Это котлы, работающие на отходах древесного производства, грубо говоря, на опилках. Мы эксплуатируем объект год, пережили отопительный сезон и очень довольны. Во-первых, опилки бесплатны — любое производство заплатит, чтобы отходы, которых образуется много, забирали. Таких заводов, особенно на севере Московской области, достаточно. Мы без проблем заключили несколько договоров на поставку и получаем необходимый объем опилок непосредственно к котельной. Логопарк небольшой — 112 000 кв.м, одного котла хватает, чтобы полностью обеспечить его теплом и горячей водой. Когда зимой температура достигала -30 градусов, включали два котла, каждый работал на 50%. Обслуживать их просто: в котельной требуется один дежурный, раз в сутки происходит загрузка опилок в приемник с автоматической подачей. Резервных источников отопления у склада нет, хотя подключение газа возможно.

«Север-2» мы проектировали с учетом возможности принимать 100 фур в сутки на каждые 10 000 кв.м складов. В идеале необходима стоянка для фур не только напротив доков, важна перехватывающая парковка, особенно если терминал занимает несколько сотен тысяч метров. Если не будет стоянки до и после основного КПП, высока вероятность пробок на пике загрузки или в случае даже небольшого сбоя. Поэтому мы предусмотрели определенное количество бесплатных парковочных мест (с лимитом времени на стоянку) до и после пункта.

Если говорить о конъюнктуре, мы уже видим рост вакансий. Думаю, в середине года эта тенденция отразится и в складской статистике.

При определении стоимости актива инвесторы оценивают совершенно определенные параметры. Во-первых, качество арендаторов, их платежеспособность, стабильное выполнение обязательств по договорам. Для инвестора более привлекательны активы, где арендные ставки выше рынка. Но важно оценивать и сроки контрактов. Если в крупном комплексе (площадью в несколько сотен тысяч метров), который сдавался на дефицитном рынке, договоры заключе-

ны на пять лет, то, когда они одновременно закончатся, собственник может остаться без клиентов. Отдельный вопрос — валюта договоров (фиксирован ли курс, или он ограничен некоторым коридором).

Во-вторых, инвестор анализирует способность активов к последующей пересдаче.

Отдельная тема — структура владения, особенно актуальная в свете деофшоризации и возвращения капитала в страну.

Один из ключевых параметров — наличие банковского финансирования. Кредит с ограничениями и непривлекательными условиями может значительно снизить стоимость актива.

Вячеслав ХОЛОПОВ, партнер, директор офисной, индустриальной и складской недвижимости Knight Frank Russia & CIS:

— Сейчас уровень вакансий на рынке складов класса А довольно низкий — 2–3%. Для сравнения: в московском регионе свободны 18% офисов уровня А и 12% — класса В. Это близко к кризисной ситуации. В складском секторе конъюнктура иная, хотя и здесь начинается некоторое торможение.

Приходится думать о том, что в ближайшие месяцы нам предстоит искать нестандартные методы привлечения клиентов. Сейчас строится много объектов. Около 1 млн кв.м будет введено в эксплуатацию только в Московской области.

У нас стало меньше зарубежных денег, подорожал доллар, изменился уровень потребления и пр. Как следствие, в складском секторе станет больше российских арендаторов, в связи с этим могут сократиться средние сроки аренды (до 5 лет вместо нынешних 7–10) и ухудшиться качество контрактов. Все это повлияет на арендные ставки, денежные потоки и желания инвесторов. В этом году вообще произойдет много интересного.

Артем ПИЧУГОВ, руководитель департамента управления Radius Group:

— Операционные расходы прежде всего зависят от класса недвижимости, масштабов комплекса, качества оснащения и рыночной конъюнктуры, профессионализма управляющей компании (УК) и арендатора.

Текущий уровень операционных затрат в Московской области, как правило, составляет 1100–1300 руб./кв.м в год для складов класса А.

На конкретную величину может влиять

принцип расчетов: фиксированная величина или принцип открытой книги (open-book). Очевидный плюс первого метода — проще планировать и вести отчетность. Минусы: нужно рассчитывать ежегодную индексацию, а в сумму закладываются риски арендодателя. Это снижает инвестиционную привлекательность объекта.

Принцип открытой книги диаметрально противоположный. В платеж входят только фактически произведенные затраты, так что возможно снижение расходов. Сложность состоит в обосновании всех их статей.

Что можно сделать для сокращения затрат? Техническая эксплуатация — это примерно половина операционного платежа, 25% — расходы на уборку, 15% — на безопасность, 10% — на менеджмент, 5% — вознаграждение УК. Траты на безопасность и уборку на 80% состоят из заработной платы. Для их оптимизации стоит проверить штатное расписание. Можно зафиксировать базовые работы в договоре, а несущественные вынести за его рамки.

Если эксплуатирующая компания отвечает за все виды работ и, к примеру, привлекает клининговую службу на аутсорсинге, услуга по уборке продается УК с НДС. А собственник оплачивает ее УК еще с одним НДС. Если взять менеджмент в свои руки, двойной НДС исчезнет. Это рентабельно при больших масштабах бизнеса. Но если объект невелик, разумнее отдать его управляющей компании.

Александр ПЕРФИЛЬЕВ, директор по развитию «Логопарк.РУ»:

— Если вы возьмете два склада, один из которых эксплуатируется по open-book, а второй — по фиксированной ставке, через пять лет они будут в разном состоянии. Первый, скорее всего, будет обслуживать качественно. А на втором УК может сэкономить и заработать, поэтому она вряд ли заинтересована в высоком уровне услуг.

Тем не менее в регионах чаще всего стараются зафиксировать эксплуатационные расходы.

Структура коммунальных платежей везде примерно одинакова: 80% — затраты на электричество, 18% — на отопление, 2% — на водоотведение и канализацию.

Константин КЛЕЙН, генеральный директор EnSol:

— В России мало складов с автоматическими системами освещения. Светодиодная индустрия в основном идет по пути наименьшего сопротивления, она разрабатывает устройства для больших объектов, на которых работать нужно не больше восьми часов в день. На складе лампы светят практически круглые сутки весь год. Для эффективной экономии нужно, чтобы освещение (за исключением аварийного) погасло максимум через минуту после того, как из ряда выехали. Правильно внедренная система окупается не более полутора лет.

Литиевые аккумуляторы позволяют не строить аккумуляторную комнату или использовать существующую для чего-то другого. Они заряжаются непосредственно на складе и не выделяют вредных веществ. Важный параметр — быстрая смена заряда. Окупаемость, если сравнивать с гелиевыми батареями, практически мгновенная, со свинцовыми — год-полтора.

Есть зарядные станции, где можно экономить за счет электроэнергии. Технология позволяет заряжать свинцовые батареи практически без потерь. При переходе на такие станции экономится до 30% на общей стоимости владения. Окупаемость — порядка года.

Андрей ДУРАНИН, директор по развитию «РБ логистикс»:

— Мы работаем на высококонкурентном рынке, который к тому же находится в кризис-

ной фазе. Для наших клиентов характерны ярко выраженные сезонные колебания объемов обработки: несколько лет назад они могли варьироваться в два-три раза, а теперь — до шести раз.

Все чаще клиенты увеличивают список номенклатуры. Если пару лет назад ротация составляла 10% в течение года, сейчас она достигает 25–30%. Многие переходят на более дешевых поставщиков и оптимизируют линии доставки. Для операторов складов это увеличивает трудоемкость обслуживания. На нас все сильнее давит госрегулирование, проверки стали жестче.

Все больше дополнительных заказов на предпродажную подготовку, на маркировку, стикировку. То, что раньше относилось к доп.услугам, сейчас стало стандартом.

Собственного персонала и оборудования на складе нужно держать на минимально гарантированный объем работ. Остальные потребности должны обеспечивать арендованная техника и привлеченный персонал. При найме работников аутстафф к вам никогда не придет Миграционная служба, вся ответственность за выход из строя оборудования, несчастные случаи, хищения и аварии ложится на арендодателя. Важно, что при повреждении товара вы будете работать не с физическим, а с юридическим лицом.

Александр РАХМАНОВ, заместитель генерального директора ГК «КОРУС Консалтинг»:

— При внедрении WMS-системы на складах украинского ритейлера «РТБ-Маркет» по отдельным операциям удалось сократить трудозатраты на 20–30% и снизить количество ошибок. Если правильно использовать такую систему, можно целиком исключить процессы, например, контроля. В частности, сделать так, чтобы ошибки на комплектации стали минимальными и контроль собранных заказов фактически потерял смысл.

На другом объекте после внедрения системы численность персонала удалось сократить примерно на 30% при сохранении объемов операций и существенном увеличении их качества. Если раньше продажи шли от возможности комплектовать, то теперь этот склад на 100% выполняет заказы продавцов.

Порядка 60% времени люди на складе ничего не делают, они просто перемещаются из одной точки в другую, это так называемый travel-time. Наибольшей оптимизации можно достигнуть в этой части. Когда при традиционном подходе человек идет на склад, он собирает один заказ. С помощью WMS-системы можно одновременно комплектовать несколько. За счет параллельного сбора эффективность реально увеличить до 40%.

Айрат ГИЗЗАТУЛЛИН, генеральный директор ОАО «Тасма»:

— Мы активно внедряем модульные здания. Их ключевые потребители — предприятия малого бизнеса, которым требуется в среднем от 500 до 1500 кв.м складов.

В таком комплексе высота до низа несущих конструкций — 6 м. Полы на отметке 1,2 м, предусмотрена возможность заезда с нулевой отметкой. Глубина зданий небольшая — 48 м, шаг колонн 6 x 24 м. В каждом блоке есть возможность водоснабжения и водоотведения. По всем стандартам объекты проходят как производственные с допустимой организацией складских зон.

Это достаточно универсальное решение. Если клиенту требуются доработки, мы обсуждаем компенсацию затрат, однако если запросы специфические и, скорее всего, не устроят следующих арендаторов, о компенсации речи не идет.

интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА

**Екатерина СТЕЦКОВА:
«В ОМСКЕ САМЫЙ ГОРЯЧИЙ
МЕСЯЦ — ЯНВАРЬ»**

Владельцам коммерческой недвижимости в регионах непросто сохранить бизнес, когда федеральные девелоперы приходят туда с масштабными проектами. Одновременный ввод сотен тысяч метров буквально взрывает местный рынок. О том, что можно противопоставить этому «нашествию» и как усилить позиции

в неравной конкурентной борьбе, рассуждает Екатерина Стецкова, директор управляющей компании торгово-офисного центра «Фестиваль» в Омске.

— Какой была концепция ТОЦ «Фестиваль»?

— Она предусматривала строительство торгово-офисного комплекса категории А, как мы на тот момент его понимали, потому что классификация только зарождалась. До нашего проекта офисов такого уровня в Омске не было. Например, наш объект — единственный в городе с централизованной системой кондиционирования. В «Фестивале» 16 этажей. Общая площадь — 36 500 кв. м. Из них 23 000 занимает торговый центр (арендопригодное пространство — 15 000 «квадратов»). На 16 500 кв. м размещается бизнес-центр. Мы предусмотрели кафе для арендаторов, фитнес-центр и конференц-зал. Офисы — свободной планировки.

ТЦ довольно компактен, чтобы не тратить на шопинг весь выходной. Магазинов немного, поэтому важно было подобрать арендаторов, обеспечивающих достойное соотношение «цена-качество». Развлекательной составляющей нет, но в цоколе организован ресторанный дворик. И есть небольшой атриум для отдыха и event-мероприятий.

Проект выполняли архитекторы института «Омскгражданпроект», он занял призовые места на архитектурных конкурсах. «Фестиваль» введен в эксплуатацию в начале 2010-го. В 2012-м РГУД присвоила ему класс А.

— Рынок только начинал выходить из кризиса. Как вы формировали пул арендаторов?

— Когда мы начали работу, офисная высадка была практически пуста. Единственный арендатор — Алкогольная сибирская группа — занимал четыре этажа. Помещения были отделаны «под ключ».

Желающих оказалось много, но основной спрос — на блоки до 80 кв. м. Год мы вели «точечную» работу с крупными структурами, прежде чем свободные этажи стали заполняться. На трех уровнях, это около 3000 кв. м, разместилась компания «Деловые линии».

Когда в январе 2012-го концерн Unilever решил арендовать сразу два этажа, возникла проблема: чтобы освободить их, надо было переселить восемь небольших фирм. В классе А такие переговоры всегда идут непросто. Мы предоставляли льготы и старались сгла-

дить неудобства переезда. В итоге нас покинули всего два арендатора, а шесть компаний мы разместили на пятом этаже.

Мы ввели в практику ремонт по заказу клиентов. И к середине 2012-го в БЦ уже не было свободных площадей. Наша ставка — 600–700 руб. за метр, это дороже, чем в среднем по Омску. Но она обеспечена уровнем сервиса.

Имея довольно большую парковку, мы оборудовали отдельную стоянку для директоров компаний. Арендатор получает локальную сеть коммуникаций, но ее можно достроить с небольшими затратами. В здании два интернет-провайдера, но мы готовы к компромиссам, если компании требуются услуги стороннего оператора.

Если возникают трудности с оплатой, ведем переговоры. Важно не создавать напряжения.

Нашу УК создал владелец комплекса — непосредственно «под объект». Мы совмещаем property и facility-менеджмент. Не отдаем на аутсорсинг ни охрану, ни клининг.

— Конференц-зал приносит доход?

— Скорее, это дополнительная опция, необходимая в классе А наряду с фитнес-центром и кафе. Арендаторы пользуются приоритетом, хотя мы сдаем конференц-зал и сторонним организациям. Это единственный крупный зал в городе, он рассчитан на 200 человек. Но спрос сезонный, стабильного дохода нет.

— Торговые площади заполнялись легче, чем офисы?

— Сначала ситуация была сложной. С третьего этажа, где располагалась обувная галерея, арендаторы даже съезжали. Отток удалось остановить, предоставив льготный период.

Сейчас в ТЦ заняты все площади, есть лист ожидания. Однако реконструкция и перепланировка — постоянная тема, она не исчерпывается с заполнением комплекса.

— Говорят, появление в Омске МЕГИ оттянуло у небольших ТЦ и арендаторов, и покупателей.

— Отток произошел из центра города в сторону Левобережья. Здесь сходятся крупные магистрали, и с точки зрения транс-

портной доступности наш «Фестиваль» оказался в одном треугольнике с «Континентом» и МЕГОЙ. Конечно, мы находимся в жесткой конкурентной среде. МЕГА больше, чем «Фестиваль», в семь раз, «Континент» — в шесть. Мы не можем предоставлять площади таким операторам, как «Снежная королева» или «Спортмастер»: они запрашивают не менее 2000 метров. А у нас всего два таких блока: один занят «якорным» арендатором «Дочки-сыночки» — в группе детских товаров это уникальный для города магазин, во втором работает «Эльдорадо».

«Якоря» тянут стабильный поток посетителей, а мы обеспечиваем им рекламу и активный маркетинг. Наполняем комплекс событиями, создаем атмосферу. Работают аниматоры, в зоне фуд-корта проводят игры «Мосигра». Интригу поддерживаем постоянно: неизвестно, какие акции и призы будут в следующий раз.

— Каковы сейчас арендные ставки для торговых площадей в Омске?

— Помещения на первых этажах сдают в среднем по 1300–1500 руб./кв. м в месяц. На втором — по 800–1000 руб. Ставки индексируются, но вряд ли будут расти в ближайшее время. С января покупательская активность снижается, у отдельных магазинов продажи упали. Тенденция не критическая, и пока нет необходимости, скажем, вводить льготный период для крупных ритейлов. Но и причин для роста нет.

— В чем специфика управления деловой недвижимостью на региональном рынке?

— Здесь больше, чем в столицах, срок окупаемости. В Москве норма для торгово-офисного комплекса — семь лет, в Омске это возможно только по торговой составляющей. Чтобы вернуть вложения в бизнес-центр, требуется в среднем около 12 лет. Затраты на строительство в Сибири выше, а ставки заметно ниже. Большие площади класса А окупаются еще дольше.

Все остальное — нюансы. Например, в процессе заполнения торговых и офисных площадей тоже есть сезонность. Большинство заявок поступает в январе, а не в ноябре и не в декабре. Так что январь у нас горячий месяц.

дела корпоративные

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ,
ПРОВОДИМЫХ ПРИ УЧАСТИИ РГУД

Название	Дата/Место проведения	Программа
Конференция «Недвижимость Петербурга в Интернете»	21 мая/ Петербург	Обсуждение и поиск решения проблем рынка интернет-рекламы. Участники – ведущие рекламные агентства, городские и загородные девелоперы, агентства недвижимости и рекламно-информационные площадки.
Практическая конференция «Маркетинг в недвижимости»	22 мая/ Петербург	Обсуждение специфики маркетинга и продвижения на рынке недвижимости.
V Форум офисного дизайна, недвижимости и технологий Office Next Moscow 2014	27-29 мая/ Москва	Форум состоит из трех частей: выставки Trends, конференции Talks, премии за лучший офисный интерьер – Best Office Awards.
Деловой завтрак с профессором Магнусом Монссоном	28 мая/ Петербург	Тема завтрака: «Шведская архитектура — конкурентные преимущества для девелопера».
Real Estate Cup 2014, полуфинал и финал	31 мая/ Петербург	Первый чемпионат РГУД по мини-футболу с участием 16 команд девелоперских, строительных, управляющих, консалтинговых компаний – более 150 представителей рынка недвижимости. Специальные мероприятия и конкурсы для членов семей и болельщиков. Председатель оргкомитета – бывший игрок «Зенита» и сборной СССР Владимир Казаченко.
Конференция «Проектное финансирование и оценка инвестиционных проектов в Московской области»	16 июня/ Москва	Инвестиционная политика правительства Московской области. Порядок рассмотрения инвестпроектов. Банки и проектное финансирование. Специфика реализации проектов торговой недвижимости и бизнес-центров. Юридические аспекты сопровождения инвестпроектов и иностранных инвестиций в регионе. ГЧП и проектное финансирование. Актуализация кадастровой стоимости объектов недвижимости.
Деловой завтрак «Симбиосити. Шведская модель устойчивого развития для девелоперов»	17 июня/ Петербург	Симбиосити как технологическая платформа для реализации идей устойчивого развития в градостроительных проектах. Как сделать историческое здание энергоэффективным. Современная инженерная концепция и конкурентные преимущества для девелопера.

По данным Российской гильдии управляющих и девелоперов

Круглый стол

«ЭЛЕКТРО-, ГАЗО- И ВОДОСНАБЖЕНИЕ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕКТОВ.

Правовые инструменты обеспечения доступности инженерных коммуникаций»

29 мая 2014



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

реклама

Компания «АК БАРС Девелопмент» начала строить вторую очередь жилого комплекса «Казань XXI век» в рамках комплексного развития территории «Седьмое небо». На 8,62 га будут возведены семь жилых домов общей площадью 122 960 кв.м, два детсада на 160 и 260 мест, школа на 1100 учеников и пр.

ЧТО: ООО «АК БАРС Девелопмент», число сотрудников — 126. Генеральный директор — Марат Шагитов (на фото). Web: www.akbars-development.ru

ГДЕ: Республика Татарстан.

КОГДА: Компания основана в 2006 году.

ЗАЧЕМ: «АК БАРС Девелопмент» специализируется на инвестициях в недвижимость и реализации девелоперских проектов «под ключ». Компания ведет объект от разработки концепции до ввода в эксплуатацию и берет на себя дальнейшее управление активом. В ее портфеле — более 3,5 млн кв.м недвижимости. Из них 400 000 «квадратов» строится в настоящее время. Среди реализованных проектов — жилые комплексы «Светлая долина», «Чистое небо», микрорайон «Солнечный город», коттеджный поселок «Казанская усадьба», планетарий «Астропарк», гостиничный комплекс Alabuga City Hotel и др.



В ЧЕМ «ФИШКА»? Стратегический приоритет в деятельности компании — проекты комплексного развития территорий. Один из самых значимых — «Седьмое небо» (в Казани) общей площадью 198 га.



ЖК «Казань XXI век».

ГК «РосСтройИнвест» укрепила позиции в Московской области, сдав в эксплуатацию дошкольное учреждение в Долгопрудном. Детсад № 10 официально открылся 28 апреля. Полный цикл работ по строительству, оборудованию садика и благоустройству территории выполняла компания «БалтИнвестСтрой» (входит в ГК «РосСтройИнвест»).

ЧТО: Группа компаний «РосСтройИнвест», число сотрудников — 980. Председатель совета директоров — Федор Туркин (на фото справа), председатель правления — Игорь Креславский (на фото слева). Web: www.rsti.ru

ГДЕ: Регионы присутствия — Санкт-Петербург, Ленинградская область, Московская область.

КОГДА: Группа компаний основана в 2003 году.

ЗАЧЕМ: ГК «РосСтройИнвест» работает в области строительства, девелопмента, проектирования и архитектуры. В портфеле компании — высотный комплекс «Князь Александр Невский», первый в Петербурге жилой небоскреб. Сейчас в работе у ГК еще четыре жилых комплекса: «Утренняя звезда», «Город мастеров», «Дом с курантами» и малоэтажный квартал «Земляничная поляна». В 2014-м компания выведет на рынок высотки «Петр Великий» и «Екатерина Великая» в Невском районе Петербурга и проект комплексного освоения территории «Золотые купола» в петербургском пригороде Сертолово. Компании также принадлежит проект высотного многофункционального центра «Морская столица».



В ЧЕМ «ФИШКА»? Разработана собственная концепция «Доступный комфорт», которая, по данным ГК, сочетает удобную локацию, привлекательную архитектуру, практичные планировки квартир, а также безопасность. «РосСтройИнвест» участвует в развитии городской инфраструктуры и работает по государственным контрактам. В Петербурге группа построила фонтанные комплексы на Московской площади и площади Ленина, крупнейшую российскую инфекционную больницу в Полустрово, центр детского восстановительного лечения на Петроградской стороне и др. В 2014-м компания приступила к реконструкции Марининской больницы в Северной столице.

Компания TELLUS GROUP 21 мая заложит первый камень индустриального парка «Кола» в Ленинградской области. Церемония пройдет при поддержке администрации региона, Турецкой промышленной палаты и Ассоциации индустриальных парков.

ЧТО: ООО TELLUS GROUP, число сотрудников — 30, генеральный директор — Николай Неповинных (на фото). Web: www.tellus-group.ru

ГДЕ: Регионы присутствия — Санкт-Петербург, Ленинградская область.

КОГДА: Компания основана в 1992 году.

ЗАЧЕМ: В управлении и собственности TELLUS GROUP находится более 500 га земель промышленного и жилого назначения в Петербурге и Ленинградской области. За последние 20 лет компания накопила значительный опыт в сфере инвестиций, реализации девелоперских проектов индустриальной, жилой и коммерческой недвижимости, а также в проектировании, строительстве, финансовом обеспечении и управлении построенными объектами, эксплуатации недвижимости и объектов инфраструктуры, продаже и сдаче в аренду зданий и помещений. В TELLUS GROUP входят подразделения Tellus Consulting и Tellus Project, а также несколько компаний для реализации отдельных проектов.

В ЧЕМ «ФИШКА»? Новый проект — индустриальный парк «Кола» площадью 123,7 га — рассчитан на объем инвестиций в 13,5 млрд руб. Предполагается, что при выходе предприятий-резидентов на проектную мощность объем поступлений в бюджеты всех уровней составит 1,99 млрд руб., а в индустриальном парке возникнет порядка 5000 рабочих мест. Партнером TELLUS GROUP в этом проекте стала известная турецкая компания «Ренейссанс Констракшн», обладающая опытом развития индустриальных зон в разных странах. Ключом к успеху индустриального парка руководство компаний считает строительство производственных и складских помещений по схеме built-to-suite для последующей продажи или сдачи в долгосрочную аренду.



Индустриальный парк «Кола».

Технополис «Химград» под управлением ОАО «УК «Идея Капитал» заявлен в номинации «Индустриальная недвижимость» на CRE FEDERAL AWARDS — ежегодную независимую премию в области коммерческой недвижимости. Победителя определят 26 июня.

ЧТО: ОАО «УК «Идея Капитал». Генеральный директор — Алексей Грушин (на фото). Web: www.himgrad.ru

ГДЕ: Республика Татарстан, г. Казань.

КОГДА: Компания основана в 2006 году.

ЗАЧЕМ: Компания управляет офисной и индустриальной недвижимостью, развивает инфраструктуру инновационных площадок, привлекает инвестиции и создает условия для старта и делового роста своих резидентов. Первым ее проектом стал технопарк «Идея», ориентированный на размещение инжиниринговых фирм, в том числе занятых развитием нанотехнологий. Под управлением «Идеи Капитал» также находится технополис «Химград». На его площадке сосредоточены 230 резидентов. Среди них — компании, работающие в области малотоннажной химии, переработки полимеров, нанотехнологий, ресурсосбережения и энергоэффективности, медицинских технологий.



В ЧЕМ «ФИШКА»? Технополис «Химград» первым в России прошел сертификацию Ассоциации индустриальных парков. Проект — успешный пример развития ИП по модели brown-field (редевелопмент промышленной территории завода ОАО «Тасма»). Основная его цель — создать современный ИП отраслевой направленности с готовой инженерной инфраструктурой на площади 131 га. В задачи компании входят реконструкция и строительство производственных зданий нового формата для размещения в них высокотехнологичных производств, формирование зоны деловой активности, создание высокопроизводительных рабочих мест. Сейчас число сотрудников в фирмах-резидентах превышает 6200 человек. В 2013 году «Химград» был признан лучшим объектом в категории «Индустриальная недвижимость» по версии всероссийского конкурса FIABCI Prix d'Excellence.



Технополис «Химград».



рад

NEWS

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К «ГУД NEWS»

В НОМЕРЕ:

Мини-отель «Газпром»	12
Атомный успех	12
Двухходовка на набережной	12
Фабричный раритет	13
Апрельские тезисы ...	14-15

анонс

Материалы полосы подготовила Наталья АНДРОПОВА

Штаб-квартира в Филях

Российский аукционный дом готовит к продаже новый особняк в районе Филевского парка (Москва). Начальная цена резиденции может составить 461,5 млн руб.



Современная резиденция в историческом районе Москвы.

ЭЛИТНЫЙ КОМПЛЕКС недавно построен в Западном административном округе столицы на территории муниципального округа Филевский парк. Точный адрес: Москва, Тучковская ул., 9, корп. 3. Место спокойное, недалеко от парка и Москвы-реки. Здание находится в километре от Кутузовского проспекта, до Садового кольца — не более 5 км. В 1,8 км — Третье транспортное кольцо, по которому можно проехать в любой район столицы, в 190 м — станция метро «Фили».

Общая площадь двухэтажно-

го особняка с мезонином составляет 1500 кв. м. Фасад спроектирован в духе старинных усадеб, легко угадываются приметы стиля ампира. Бело-голубые стены оштукатурены. Цоколь облицован натуральным камнем.

На окнах установлены двухкамерные стеклопакеты. Благодаря высоким потолкам и большим оконным проемам в помещениях много света и воздуха. Центральная часть кровли остеклена. Внутренней отделки пока нет, новый владелец сможет заказать ее по своему вкусу.

Здание оборудовано лифтом. Есть подземный паркинг на 11 автомобилей. Напротив входа предусмотрено место для гостевой парковки еще на 10 машин. Помимо кабинетов и офисных помещений имеются небольшой бассейн, хамам, тренажерная комната и каминный зал. Есть разрешение на ввод объекта в эксплуатацию, выданное Мосгорстройнадзором в ноябре 2012 года.

Участок, на котором стоит дом, имеет правильную четырехугольную форму и окружен взрослыми деревьями. Его площадь — 0,17 га. Земля находится в аренде до июля

2062 года и может использоваться для размещения объектов социального обеспечения и бытового обслуживания.

По мнению специалистов Российского аукционного дома, такой особняк целесообразно использовать в качестве личных апартаментов для проживания и проведения деловых встреч. Здесь уместно устроить головной офис компании для решения представительских задач, резиденцию для глав корпораций. Либо открыть дорожную частную клинику.

«Особняки в Москве можно использовать под офисы или другие деловые объекты, в том числе клиники, премиальные салоны и т.п., — считает Валентин Гаврилов, директор отдела исследований рынка CBRE. — Основной интерес, разумеется, представляют варианты в центре города. Они могут продаваться по \$8000–10000 за кв.м и даже более».

Здание на Тучковской находится за пределами ТТК, а сама улица не проходит по развитому деловому району. Однако эксперты полагают, что благополучная экология Западного административного округа (здесь практически отсутствует промышленность), наличие парка с усадьбой Нарышкиных, уютная среда исторического городского района и близость к Кутузовскому проспекту с лихвой компенсируют относительную удаленность от центра. Можно ожидать, что особняк вызовет интерес у покупателей, подыскивающих недвижимость для собственных нужд.

правила игры

Секвестр в особо крупных размерах

Правительство РФ утвердило очередную версию госпрограммы «Управление федеральным имуществом». Ее реализация обойдется бюджету более чем в 155 млрд рублей. Прежняя редакция (от февраля 2013 года) «стоила» значительно меньше — 33 млрд.

Смысл программы в том, чтобы к 2018 году ограничить расширение госсектора в экономике. Напомним, по данным Росимущества, в стране действуют 1795 ФГУПов и около 20 000 федеральных госучреждений. Многие из них работают в конкурентных отраслях, где прямое присутствие государства не требуется. Кроме того, в собственности казны остается 553 млн га земли, что дает представление о масштабе проблемы.

К 2018 году Минэкономразвития (именно оно отвечает за исполнение программы) должно определиться с функционалом госактивов. МЭРТ предстоит выяснить, зачем государству то или иное имущество или учреждение. Общий принцип: все активы подлежат приватизации, кроме тех, что необходимы для выполнения госфункций и обеспечения стратегических интересов страны. Сейчас целевая функция определена только для 5% объектов казны, к 2018 году эта доля должна подрасти до 30%. Зато задачами ФГУПов и ФКУ предполагается разобраться «на все сто».

Отделив нужное от ненужного, можно будет создавать условия для эффективного управления первым и выгодно отчуждать второе. Например, власти хотели бы продавать не просто имущество, а бизнесы: может получиться дороже. Правда, для этого госсобственность придется иначе структурировать. С другой стороны, государству хочется, чтобы компании с его участием были более заметны на рынке ценных бумаг.

Программа подразумевает, что территории, принадлежащие казне и не вовлеченные в хозяйственный оборот, должны к 2018 году сократиться на 30%. Другое имущество казны — на 11% (от показателей 2012 года). Число ФГУПов должно ежегодно уменьшаться на 12–15%, а в 2017-м — на все 20%. Примерно такими же темпами государство намерено сокращать участие в акционерных обществах. Каждый год планируется приватизировать не менее четырех крупных и интересных объектов для инвестиций, продажа которых требует санкции президента или Правительства РФ.

регионы

Победителя поглотят

На открытом голландском аукционе, который состоится 2 июня на электронной площадке ОАО «Российский аукционный дом», продается пансионат «Татинец» в Нижегородской области. Начальная цена актива — 97,568 млн руб. Цена отсечения — 65 млн.

ОКРЕСТНОСТИ старинного села Татинец, стоящего на правом берегу Волги напротив Макарьевского монастыря, в советские времена были популярным местом отдыха. Кроме одноименного пансионата здесь расположено санаторий-профилакторий «Янтарь». Промышленных предприятий поблизости нет, река близко, живописные места славятся источниками кальциевой фтормагниево-щелочной воды.

Точный адрес объекта: Нижегородская область, Кстовский район, село Татинец. Село находится в 70 км от Нижнего Новгорода, окружено сосновыми лесами. Лежащие напротив него острова считаются хорошим местом для рыбалки. До места легко добраться автомобилем по трассе М-7. Выставленный на продажу еще в прошлом

году пансионат «Татинец» — лечебно-курортное учреждение. Его профиль — заболевания костно-мышечной и нервной систем, органов дыхания и опорно-двигательного аппарата. Инфраструктура рассчитана на прием взрослых и семей с детьми любого возраста. Одновременно здесь можно разместить до 200 человек. Весь имущественный комплекс находится в рабочем состоянии.

Пансионат оформлен в частную собственность. В перечень имущества входят участок площадью 13,7 га из земель населенных пунктов, 17 зданий и сооружений инженерной инфраструктуры, включая котельную, две насосные станции, дизельную электростанцию, трансформаторную подстанцию и хозяйственные постройки.

Гостей размещают в пятиэтажном корпусе площадью 6869 кв. м. Номерной фонд состоит в основном из 1–2-местных стандартных номеров. Есть несколько двухкомнатных полулюксов, люксов и апартаментов, рассчитанных на двоих отдыхающих.

Кроме того, у пансионата имеется физкультурно-оздоровительный комплекс размером 1382 кв.м с бассейном, тренажерным залом, косметическим кабинетом, сауной. Есть столовая. В холле также работают кафе и бар. Есть танцевальный и банкетный залы, пункт проката, конференц-зал, бильярдная комната. На территории обустроены волейбольная и хоккейная площадки, теннисный корт, футбольное поле, автостоянка. Зимой действует горнолыжная трасса, оборудованная подъемником и пунктом проката горных и беговых лыж. Длина спуска составляет 300 м, уклон — 13 градусов.

У тех, кто хотел бы заняться развитием этого бизнеса, есть возможность приобрести актив на треть дешевле его рыночной цены. Заявки на участие в аукционе принимаются до 30 мая. Шаг на понижение — 3 256 800 руб. Если торг пойдет на повышение, шаг составит 1 628 400 руб.

хроника

Горячительный лот

На электронной площадке РАД продается имущественный комплекс винзавода ООО «СПК им. Ленина» (Анапский район Краснодарского края). Предприятие признано банкротом в середине 2011 года. Общая сумма задолженности составляет почти 1 млрд руб., крупнейший кредитор — Сбербанк, на долю которого приходится около 850 млн.

В состав реализуемого комплекса входят здания и сооружения, права на участки и объекты недвижимости. Большинство активов заложено по кредитам в различных банках. Стартовая цена лота — 480 млн руб. Торги назначены на 19 июня.

Подмосковные конторы

Помещения бизнес-центра «Плаза» в подмосковном Серпухове выставлены на торги со стартовой ценой 306,9 млн руб. Объект продает посредством публичного предложения, аукцион на lot-online.ru завершится 26 июня, когда цена опустится до 200 млн. Единым лотом предлагают 8944,8 кв.м, сформированных из отдельных помещений размером от 158,7 до 3018 кв.м. «Плаза» построена в 2007 году на ул. Ворошилова, 130 а, лит. А. Помимо офисов в комплексе есть торговые и выставочные площади. Права на реализуемые встройки принадлежат ОАО «Серпуховские инвестиционные проекты», признанному банкротом.

Скромный «Триумф»



На электронной площадке lot-online.ru проданы четырехзвездочная гостиница «Триумф Палас» в Калининграде (Большевикская ул., 3) и участок под ней. Объект предлагали посредством публичного предложения со стартовой стоимостью 141,3 млн руб. и ценой отсечения 109 млн. Лот ушел за 139,2 млн руб. (минус один шаг от начальной стоимости). Победитель — физлицо из Нижнего Новгорода. «Триумф Палас» находится в историческом и деловом центре Калининграда, рядом с церковью Святого Семейства. Восьмиэтажная гостиница общей площадью 5102 кв.м возведена в 2006 году. В ней 64 номера от эконом-класса до категорий «люкс» и «премиум» с панорамным видом на город. Есть лобби-бар и два ресторана. Площадь участка — 1860 кв.м, он оформлен в аренду до 2052-го. Бывший владелец здания и бизнеса — ООО «Триумф Палас Отель+» — признан банкротом.

Логистика в Сети

Единым лотом продаются два здания (производственное и административное) и участок на ул. Подполковника Емельянова, 2806 в Калининграде. Площадь сооружений — около 1350 кв.м, пятна под ними — 5505 кв.м. Объекты принадлежат Сбербанку и реализуются по договору поручения. Аукцион назначен на 19 июня. Стартовая цена — 26,8 млн руб. Торги проходят на электронной площадке lot-online.ru.

Путевка со скидкой

Арбитражный управляющий ЗАО «Гостинично-развлекательный комплекс «Бригантина» снизил стартовую цену отеля в центре Геленджика. В апреле она составляла 358 млн руб., на повторном аукционе, назначенном на 27 июня, торг начнется с 322 млн. Семизэтажная гостиница на 65 номеров (130 мест), стоящая на городской набережной, открылась в 2008 году. В «Бригантине» есть конференц-зал, бар, кафе, парковка. Тарифы в сезон — от 2800 до 6000 руб. за номер. Комплекс продают с мебелью, оборудованием, посудой и пр. Общая площадь здания — около 3400 кв.м. Вместе с ним покупатель получит участок размером примерно 800 кв.м. Объект реализуют на площадке lot-online.ru.

Проблемная дискуссия

На московской площадке РАД прошла конференция, посвященная управлению залогами и проблемными активами. Специалисты обсудили принципы сотрудничества залоговых, рискованных и оценочных служб кредитных организаций. О своих методиках рассказали представители Сбербанка, ВТБ24, МТС-банка, банка «Открытие» и других финансовых структур. Отдельной темой стали взаимоотношения с оценочными компаниями. В частности, шла речь о ситуациях, в которых банкиры могут обойтись без оценщиков. Представитель Банка Италии в России и финансовый атташе при Посольстве Италии Луиджи Кончистре рассказал о международном опыте работы с проблемным имуществом. В мероприятии участвовали 90 человек.

Евгения ИВАНОВА

продано!

Евгения ИВАНОВА

Атомный успех

На электронной площадке lot-online.ru продан имущественный комплекс «Казармы» на Красногвардейской пл., 2 (Петербург). Торги проводились по поручению ОАО «Атомэнергомаш».

«АТОМЭНЕРГОМАШ» — машиностроительный дивизион госкорпорации «Росатом». Предприятие объединяет более 50 российских и зарубежных производственных, инжиниринговых и научно-исследовательских организаций. По договору поручения компания передала на реализацию Российскому аукционному дому участок 2,1 га, четыре административных корпуса общей площадью 18 000 кв.м и 58 единиц оборудования в районе пересечения Красногвардейской площади и Новочеркасского проспекта. Постройки относятся

к комплексу казарм Новочеркасского полка и являются выявленными объектами культурного наследия. Участок по Генплану входит в зону общественно-деловой застройки и жилых домов. Проект планировки территории утвержден в 2009 году (в состав квартала, кстати, входит и площадка «Охта-центра»). Собственник комплекса — ОАО «Центральное конструкторское бюро машиностроения», подведомственное «Атомэнергомашу».

В электронных торгах участвовали компании из Москвы и Петербурга: ООО «ИФГ

«ОРИОН», ООО «Московская реновационная компания «Пионер», ООО «Усадьба» и ООО «Электронкомплект». Победила петербургская «Усадьба», предложившая за лот 454 млн рублей (начальная цена — 400 млн). По данным продавца, аукцион продолжался более полутора часов.

«Участок идеально подходит для проекта редевелопмента. Он отличается хорошей локацией — расположен напротив Смольного собора, обеспечен всеми необходимыми коммуникациями, включая значительный ресурс по электроэнергии. Интерес к лоту не снизил даже наличие охраняемых объектов», — комментирует итоги торгов первый заместитель генерального директора РАД Константин Раев. Компании переданы на реализацию еще несколько объектов недвижимости «Атомэнергомаша» в Москве и Петербурге.

доходное место

Наталья АНДРОПОВА

Мини-отель «Газпром»

На открытом английском аукционе, организованном Российским аукционным домом, продают три трехуровневые квартиры напротив парка Интернационалистов, принадлежащие ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург».

ТОЧНЫЙ АДРЕС: Петербург, Бухарестская ул., 59. Квартиры представляют собой, скорее, секции таун-хауса, поскольку у каждой есть отдельный вход и гараж, оборудованный в цокольном этаже. Собственник, по видимому, использовал их как малую гостиницу с номерами разного уровня.

Все квартиры находятся в комплексе, расположенном на огороженной и охраняемой территории. Фасад отодвинут вглубь от красной линии и отделен газоном от тротуара и проезжей части. Есть удобный подъезд с Бухарестской улицы. До метро сейчас далеко. Ближайшая станция «Международная» находится в 1,8 км, «Купчино» — в 3,1 км. Однако уже в 2018 году в непосредственной близости откроются два вестибюля станции «Проспект Славы».

Квартиры №11, 12 продают единым лотом. Их площадь составляет 344,5 и 343,3 кв.м соответственно. Здесь есть мезонин,

просторный холл, обеденный зал. Объекты реализуют с полным набором кухонной мебели, бытовой техники Electrolux и оборудования и со всей обстановкой, предназначенной для гостей. Начальная стоимость лота — 67,509 млн руб. Шаг аукциона — 500 000 руб.

Квартира №18 размером 351,1 кв.м выставлена на торги отдельно. Здесь девять комнат, оборудованных стандартной гостиничной мебелью и бытовой техникой (телевизоры, фены и т.д). Есть стойка администратора и бытовые помещения. Стартовая цена этого лота — 34,824 млн руб. Шаг на повышение составляет 200 000 руб.

У новых владельцев, считают специалисты РАД, будет возможность заняться и отельным бизнесом, и переоборудовать апартаменты под жилье.

Торги состоятся 28 мая в петербургском офисе ОАО «Российский аукци-



Бухарестская ул., 59.

онный дом». Заявки от потенциальных участников принимают до 26-го, задаток нужно внести до 23 мая.

анонс

Евгения ИВАНОВА

Двухходовка на набережной

Компания «Оптималогистик», два года назад купившая на торгах Российского аукционного дома здание на Октябрьской наб., 56Б, выставила его на продажу. В пакете документов теперь есть градплан участка.

ПЛОЩАДЬ двухэтажного дома дореволюционной постройки — 1212,4 кв.м (сейчас здание не используется), участка под ним — 1926 «квадратов». Памятником объект не является, его можно реконструировать или снести. Территория относится к зоне жилой и общественно-деловой застройки (ТД, подвид ТД1-2.2). Собственник получил градостроительный план. Допустимые виды использования участка —

офисы, гостиница, апартаменты, многофункциональный центр.

Пятно выходит на набережную Невы, на противоположном берегу располагается парк им. Бабушкина. На прилегающих участках стоят в основном офисные и сервисные объекты, в глубине квартала — жилые дома. Ближайшая станция метро — «Ломоносовская».

В РАД обращают внимание на хорошую транспортную до-



Октябрьская наб., 56Б.

ступность объекта: рядом с проспектами Обуховской Обороны, Большевиков, Малоохтинским и др. По Народной улице и путепроводу «Нева» можно выехать на КАД.

Недвижимость принадлежит ООО «Оптималогистик». В октябре 2012 года фирма приобрела ее на торгах у ОАО «Авиакомпания «Россия». Тогда

лот выставляли за 25,8 млн рублей, а продали за 40,1 млн.

Сейчас собственник рассчитывает выручить за объект 42 млн. Шаг аукциона — 200 000 рублей. Торги пройдут 9 июня. Для участия в них нужно до 6 июня оформить заявку и до 9 июня внести задаток в размере 5 млн. Заявки принимают во всех филиалах РАД.

новый курс

Евгения ИВАНОВА

Банки без геноз

Российский аукционный дом аккредитован госкорпорацией «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ) для продажи имущества банков-банкротов. Их активы будут реализовывать на электронной площадке lot-online.ru.

В КОНЦЕ АПРЕЛЯ АСВ подвело итоги конкурса среди операторов электронных площадок на право оказания услуг по продаже имущества ликвидируемых банков. РАД вошел в число победителей.

Агентство, созданное в январе 2004 года, выполняет функции корпоративного конкурсного управляющего всех несостоятельных банков

в стране. Оно выплачивает вкладчикам банкрота страховые суммы и организует продажу его имущества. Кроме того, АСВ проводит процедуры оздоровления.

По данным годового отчета, в 2013-м по поручению АСВ проведено 259 аукционов. С начала 2014-го опубликовано около 50 объявлений о продаже. Только в апреле

объявлено 22 аукциона по активам Востокбизнесбанка, Вэлкомбанка, банков «Сочи», «Холдинг-Кредит», «Московский капитал», «Охотный ряд», Мобилбанка, Делна банка, Донбанка, Нацпромбанка и пр.

В настоящее время Агентство, по его данным, осуществляет функции конкурсного управляющего в 130 организациях; 69 из них

зарегистрированы в Москве и Московской области, 61 — в других регионах. Всего оно завершило процедуру ликвидации в 203 учреждениях.

Активы банков-банкротов мало отличаются от имущества любых других ликвидируемых организаций, поясняют в РАД. На торги передается вся их собственность: оргтехника, оборудование, автомобили, недвижимость, права требования к заемщикам и пр. Правила проведения таких торгов и участия в них тоже не имеют никакой специфики и соответствуют критериям работы lot-online.ru.

анонс

Наталья АНДРОПОВА

Фабричный раритет

В городе Серпухове продается имущественный комплекс фабрики «Серпуховский текстиль», состоящий из производственных и складских зданий 1917 года постройки и участков общей площадью около 7,9 га. Начальная стоимость актива составляет 121 155 000 руб. Шаг на повышение — 200 000 руб.



Город Серпухов, ул. Володарского, 5.

КОМПЛЕКС краснокирпичных цехов и складов в Серпухове — остатки старой бумажнопрядильной, ткацкой и ситценабивной фабрики Коншиных,

основанной еще в XVIII веке. Производство окончательно прекратилось только в 2009 году.

Точный адрес объекта: Московская область, г. Серпухов, ул. Володарского, 5. Производственная площадка (более 13,5 га) расположена в 79 км от МКАД по Симферопольскому шоссе.

Все десять участков, входящих в лот, относятся к землям поселений. Разрешенное использование — для обрабатывающего производства. В составе лота также восемь нежилых зданий общей площадью 16 131,9 кв. м. Территория обеспечена электричеством, водой и канализацией.

По данным специалистов РАД, возможен редевелопмент промышленной площадки как под коммерческую, так и под жилую застройку. Они считают, что объект очень привлекателен. На первичном рынке Серпухова сейчас около десятка жилых новостроек. Проекты преимущественно точечные, эконом-класса. Есть два микрорайона — Северный и Ивановские дворики. Квадратный метр жилья стоит около 60 000 руб. Учитывая, что корпуса бывшей фабрики «Серпуховский текстиль» находятся в живописной местности, здесь можно реализовать более интересный формат, нежели обычные «панельки», например лофт. Видовые характеристики в таких проектах имеют решающее значение.

Открытый английский аукцион по продаже зданий и земли состоится 3 июня в московском филиале РАД. Заявки на участие принимают до 30 мая.

анонс

Сберкассы в массы

Российский аукционный дом продолжает торговать помещениями Сбербанка, большинство которых прежде использовалось под его отделения. Все они относятся к нежилому фонду, ко всем проведены необходимые коммуникации, почти у всех есть отдельные входы.



На торги 25 июня выставлено помещение площадью около 400 кв. м на первом этаже бизнес-центра «Левашовский» в Петроградском районе Петербурга.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ

Адрес	Начальная цена/цена отсечения, руб.	Подробности
Центральное представительство		
Ярославль, Московский пр., 31	15 731 000	Здание, 394 кв. м.
Москва, Волгоградский пр., 1, стр. 1	66 400 000	Помещение на первом этаже 12-этажного жилого дома, 230,1 кв. м.
Москва, ул. Малая Калитниковская, 20 корп. 2	22 800 000	Помещение на первом этаже, 98,8 кв. м.
Москва, Зеленый пр., 66, корп. 2	16 941 000	Помещение на первом этаже, 117,5 кв. м.
Москва, Свободный пр., 21/2	27 523 000	Помещение, 161 кв. м.
Представительство в Петербурге		
Мурманск, ул. Слохожи, 7	8 912 000	Помещение в цоколе (фактически первый этаж) 9-этажного дома, 182,5 кв. м. Для административной функции, сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Петербург, Левашовский пр., 12, лит. А	34 050 000	Помещение на первом этаже бизнес-центра, 397 кв. м. Высота потолка — 3,45 м. Парковка на территории объекта. Под офис, сферу услуг (в т.ч. отделение банка).
Петербург, пер. Декабристов, 8, лит. А	6 700 000	Помещение на первом этаже, 65,2 кв. м. Под торговлю или сферу услуг (в т.ч. отделение банка).
Новгородская обл., Новгородский район, с. Бронница, ул. Бронницкая, 55	3 740 000 / 3 000 000	Двухэтажное здание, 237,5 кв. м. Под торговлю, объект сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Юго-Западный филиал		
Карачаево-Черкесская респ., Зеленчукский район, ст-ца Зеленчукская, ул. Ленина, 55, лит. А	6 880 000 / 5 160 000	Помещение на первом этаже жилого дома, 547,5 кв. м.
Новоалександровск, пер. Шевченко, 1, лит. А	4 850 000 / 3 650 000	Два помещения (в подвале и на первом этаже), 707,1 кв. м.
Краснодарский край, г. Ейск, ул. К. Маркса, 46	5 940 000 / 3 600 000	Офисное здание с пристройкой в центре города, 132 кв. м.
Свердловская обл., Артемовский район, пос. Буланаш, ул. Театральная, 19	1 454 000 / 874 000	Нежилое помещение, 60,7 кв. м.
Краснодарский край, Туапсинский район, пос. Новомихайловский, ул. Мира, 86	2 780 000 / 2 085 000	Помещения на первом этаже, 74,5 кв. м. Первая линия, федеральная трасса М4.
Филиал в Новосибирске		
Новосибирск, ул. Военная, 9	8 755 000	Помещение на первом этаже, 181,4 кв. м.
Новосибирск, ул. Чаплыгина, 93	77 250 000	Помещение на третьем этаже, 618,3 кв. м.
Красноярск, ул. Борисовича, 8	10 753 000	Помещение, 171 кв. м.
Красноярск, Комсомольский пр., 3А	15 837 200	Помещение, 232,9 кв. м.
Красноярск, ул. 2-я Краснофлотская, 15	8 797 000	Помещение на первом этаже, 98,3 кв. м.
Красноярск, ул. Шевченко, 44	6 849 000	Помещение на первом этаже, 101,3 кв. м.
Хабаровск, ул. Краснореченская, 116	5 590 000 / 3 354 000	Помещение на первом этаже, 72 кв. м.
Владивосток, Приморский край, ул. 100 лет Владивостоку, 137а	11 780 000 / 7 068 000	Помещение в цоколе жилого дома, 233,2 кв. м.
Филиал в Тюмени		
Челябинская обл., Кунашакский район, с. Кунашак, ул. Коммунистическая, 13	2 010 000 / 1 510 000	Помещение на втором этаже нежилого двухэтажного здания, 89,2 кв. м.
Омск, ул. Добровольского, 4	23 700 000	Помещение на первом этаже жилого дома, 491,8 кв. м.
Курганская область, г. Далматово, ул. Советская, 166	4 600 000	Помещение на втором этаже нежилого двухэтажного здания в центральной части города, 332 кв. м.
Нефтеюганск, микр. 1, 25	22 230 000	Помещения на первом этаже 5-этажного жилого дома, 330,6 кв. м.
Нефтеюганск, микр. 10, 22	12 000 000	Помещение на первом этаже 5-этажного жилого дома, 152,6 кв. м.

По данным Российского аукционного дома

Евгения ИВАНОВА

РЕЗОЛЮЦИЯ ПО ИТОГАМ КОНФЕРЕНЦИИ «ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД И АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ»

Поддержать предложения в нормативные правовые акты:

– **Дополнить статью 12** Федерального закона от 21.12.2001 № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» абзацем следующего содержания:

«Начальная цена подлежащего приватизации государственного или муниципального имущества таким способом, как продажа государственного или муниципального имущества на аукционе с открытой формой подачи предложений о цене, устанавливается продавцом в размере не более чем на двадцать процентов ниже рыночной стоимости имущества, определенной в соответствии с отчетом оценщика».

– **Дополнить пункт 26** Федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО № 1)» (утвержден Приказом Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 № 256) абзацем вторым следующего содержания:

«Итоговая величина рыночной или иной стоимости объекта оценки (в отношении объекта оценки, находящегося в государственной собственности), указанная в отчете об оценке для целей продажи государственного имущества, может быть признана рекомендуемой для целей совершения сделки с объектами оценки, если с даты составления отчета об оценке до даты совершения сделки с объектом оценки или даты представления публичной оферты прошло не более девяти месяцев».

Указанные предложения повысят эффективность продажи государственного имущества, так как позволят привлечь к участию в торгах большее количество претендентов (участников торгов) и сократить издержки проведения аукционов.

Дополнительно предлагается рекомендовать оценщику, при оценке имущества, находящегося в государственной собственности (для целей продажи такого имущества), в дополнение к итоговому результату оценки стоимости указывать возможные границы интервала, в котором, по его мнению, может находиться эта стоимость.

В поддержку данных предложений высказались профессионалы оценочного сообщества, специалисты по продаже государственного имущества, эксперты и участники рынка приватизации государственного имущества.

хроника

Крупнейшие продажи государственного имущества в 2014 году

ООО «Промобъект»



В апреле за 28 млрд руб. продано ООО «Промобъект». Оно принадлежит АМО «ЗИЛ», контрольный пакет акций которого находится в собственности Москвы. Компания на правах аренды занимает 65 га в 5 км от Кремля. Разработан проект планировки территории, определены параметры ее застройки. В конкурсе с закрытой формой подачи предложений по цене участвовали две компании: «ЛСР Недвижимость-М» и «Строительные инвестиции». При начальной цене 23,4 млрд руб. победитель предложил 28 млрд. На участке «Промобъекта» группа ЛСР намерена построить квартал площадью около 1,5 млн кв. м. До начала работ ей предстоит заплатить еще 14,9 млрд руб. за изменение вида разрешенного использования земли.

Акции птицефабрики «Челябинская»

В конце марта реализовано 94,13% акций ОАО «Птицефабрика «Челябинская», принадлежавших правительству ХМАО-Югры. Организатор торгов — Российский аукционный дом. Птицефабрика, согласно рейтингу ВИАПИ, занимает четвертое место среди крупнейших птицеводческих предприятий России и является одним из лидеров сельскохозяйственного производства в Уральском регионе. Имущественный комплекс состоит из участков общей площадью 66 400 га, 395 зданий, более 12 500 единиц машин и оборудования. В торгах участвовали три компании, победителем стало ООО «Овомир», предложившее залот 1 437 500 000 руб. (на 188 млн больше стартовой цены). «Актив два года находился в экспозиции. Ситуацию осложняло положение дел в отрасли. Но благодаря грамотному проведенному due diligence и аудиту компании продажа состоялась», — заявила после аукциона Ольга Соколова, заместитель генерального директора РАД.

Акции завода «Ленинский путь»

Росимущество продало 100% акций ОАО «Опытно-производственное хозяйство племенной завод «Ленинский путь» (Краснодарский край). Завод специализируется на выращивании зерновых и зернобобовых культур, производстве хлеба и мучных кондитерских изделий, оптовой торговле мясом, зерном, сахаром, молочными продуктами, пищевыми маслами и жирами. Первые торги по акциям прошли в 2012 году, однако их победитель не оплатил сделку. На этот раз цена сделки превысила начальную вдвое и составила 1,56 млрд руб. К аукциону были допущены восемь участников. Победило ООО «Белград». «Предыдущие попытки реализовать актив были неудачными. Мы проделали большую работу по предпродажной подготовке пакета акций, организации и проведению торгов. Надо отметить, что инвесторы чаще стали обращать внимание на проекты в сельскохозяйственной отрасли. Приток частных компаний будет способствовать увеличению количества рабочих мест и развитию агропромышленного комплекса страны», — комментирует событие заместитель руководителя Росимущества Елена Мясоткина.

Акции ОАО «Центродорстрой»



25% акций ОАО «Центродорстрой», принадлежавших Федерации, на аукционе РАД приобрела за 429 млн руб. (начальная стоимость — 370 млн) московская компания «Лидер». На лот претендовали четыре участника торгов. «Центродорстрой» занимается комплексным строительством автомобильных дорог, взлетно-посадочных полос, подземных и надземных пешеходных переходов, гидротехнических сооружений. Крупнейшие проекты: реконструкция и устройство мест стоянок самолетов в столичном аэропорту Домодедово, строительство 3-го пускового комплекса ЦКАД протяженностью 106 км.

правила игры

Подготовила Евгения ИВАНОВА

Апрельские тезисы

Российский аукционный дом, Российская гильдия управляющих и девелоперов и СРО «Сообщество профессионалов оценки» провели конференцию по оценке госимущества. Дискутировали о специфике оценки госактивов и механизмах формирования стартовой цены, позволяющих привлечь к торгам максимум претендентов. Практическим итогом мероприятия стала резолюция с предложением внести поправки в профильное законодательство. Основные тезисы: оценка для целей приватизации должна стать более гибкой, начальную цену торгов надо устанавливать либо на 20% ниже рыночной, либо на нижней границе интервала, в котором, по мнению оценщика, может находиться стоимость объекта; необходимо также увеличить срок действия отчетов об оценке до девяти месяцев.



Дмитрий КУЗНЕЦОВ, председатель Санкт-Петербургского научно-методического совета по оценке:

— Причины для существенной корректировки стоимости: изменения на объекте (реконструкция, ремонт и пр.) и значимые события на рынке (кризисы). Если ничего этого не произошло, она будет меняться в соответствии с инфляцией на данном рынке, причем это может продолжаться годами.

Вопрос не в том, на какой срок продлить действие отчета об оценке, а в том, как распознавать ситуацию, при которой стоимость объекта меняется. Событие, которое поставит под сомнение результат оценки, может произойти буквально за один день, например пожар, взрыв газа или другие чрезвычайные явления. Оценить влияние события на стоимость может только оценщик.

Я предлагаю такой вариант: оценщика должны взять на себя обязательства регулярно подтверждать стоимость. То есть готовить новый отчет. По трудоемкости и стоимости он составит 10–15% от первоначального, в котором формируется модель.



Николай БАРИНОВ, член экспертного совета НП «Сообщество профессионалов оценки»:

— Нужно, чтобы оценщик не только указывал в отчете итоговое значение оценки, но и обозначал интервал неопределенности. Минэкономразвития разослал проект федерального стандарта оценки недвижимости, где такая норма предусмотрена. Полагаю, подобная практика будет распространяться и на оценку других активов.

Исходя из того, что любая цифра из указанного интервала может являться рыночной стоимостью, не вижу никакого противоречия, чтобы стартовую цену аукциона устанавливать по его нижней границе. Чтобы предотвратить риски занижения цены, можно ограничить ее уменьшение (по аналогии с исполнительным производством) — минус 20%, то есть 80% от заявленной цены.



Андрей СТЕПАНЕНКО, генеральный директор РАД, президент РГУД:

— Государство утвердило план приватизации на 2014–2016 годы, в нем 514 федеральных ГУПов и пакеты акций 436 АО. Кроме того, есть список из 450 предприятий, которые по разным причинам не были реализованы в 2011–2013 гг. и будут продаваться в ближайшее время.

При таком серьезном объеме работы имеет смысл проанализировать результаты аукционов и предложить наиболее эффективные методики для будущих торгов.

У РАД накопился значительный опыт реализации федерального имущества. В рамках приватизации мы продали активы на 42,4 млрд руб, что позволяет нам говорить о проблемах отрасли и предлагать свои решения.

Рыночный отчет о стоимости объекта — одна из важнейших тем для обсуждения, так как он определяет начальную цену торгов и влияет на сроки их проведения. С прошлого года мы продаем федеральные акции, реализовано 19 пакетов на общую сумму 2,8 млрд руб. Из них с первой попытки удалось продать только половину лотов, средний коэффициент превышения итоговой цены над начальной — 14%. Для реализации остальных пришлось использовать инструменты снижения стартовой стоимости. Для повышения интереса к аукциону мы предлагаем устанавливать начальную цену с 20%-м дисконтом от рыночной (как это делается при банкротстве) и обязательно увеличить срок действия отчета при продаже имущества на аукционах. Или отменить этот срок вообще.



Петр КОЗИН, вр. и.о. председателя совета партнерства НП СРО «Сообщество профессионалов оценки»:

— Если у нас есть увеличенный срок экспозиции или другие ограничения, в технической задании надо прописывать расчет не рыночной, а ликвидационной или инвестиционной стоимости. Пока этого не происходит, оценщика иногда вынуждают решать обратную задачу: рыночная стоимость имущества известна, а под нее нужно оформить профессиональный и грамотный отчет.

Кто в РФ сегодня может оценивать большие, сложные объекты? В 135-ФЗ «Об оценочной деятельности» на первом месте стоят частнопрактикующие специалисты. Это экзотика, я не знаю ни одного случая, чтобы оценщик заключил договор с более-менее значимым заказчиком как физлицо. Компании «большой четверки» выполняют значительную долю оценочных работ, но они навязывают нашим заказчикам иностранное представление о стоимости объекта, не совсем бесспорные методики и свое мнение. Крупные государственные заказчики иногда доверяют российским оценочным компаниям. Это единичные случаи, и те, кто работал или работает в этом направлении, испытывают большие трудности и риски — политические, финансовые и т.д. В консорциумах могут собираться компании разного уровня подготовки. Там невозможно проводить единую политику, качество исполнения отчетов может быть разным. Кроме того, в консорциумах размывается ответственность.

Нужно обратиться к профессиональным некоммерческим организациям. На первом месте у них стоит не извлечение прибыли, а оказание услуг за соответствующее вознаграждение. Общество заинтересовано в оценке как в профессиональной некоммерческой деятельности. На базе НКО можно сформировать единый методический подход и базу данных, обучать оценщиков и повышать их квалификацию. Для оценки крупных объектов они могут мобилизовать до 300–400 специалистов. НКО более корректно, чем коммерческие оценочные компании, отвечают на вопрос о стоимости имущества. Такие организации могут участвовать в любых конкурсах и побеждать в них.

Юрий КОЗЫРЬ, председатель Экспертного совета Российской общества оценщиков:

— Одно из определений Уорена Баффета: цена — то, что вы платите, а стоимость — то, что получаете. Определение Амброза Бирса: цена — это стоимость плюс разумное вознаграждение за утрату совести при назначении цены.

Когда покупатель договаривается с продавцом — это всегда ценовой спор, в плохом или хорошем смысле. При ценовом споре могут пострадать интересы государства в части налогообложения. Могут пострадать и интересы третьих лиц, преимущественно имущественные.

Прозвучали слова об избыточности отчетов. Решением могла бы стать корректировка Федерального стандарта оценки, в котором содержится более 70 обязательных атрибутов отчета: надо оставить хотя бы 10–20.

Все понимают, что стоимость сложных объектов оценки не может быть точной, всегда есть некий интервал. С другой стороны, оценщиков и привлекают, чтобы иметь более точную картину. Задачу оценщика следует понимать так: он должен сузить диапазон неопределенности.

В международных стандартах расчетно-денежная сумма относится к выраженной в деньгах цене, которая может быть уплачена за актив при коммерческой рыночной сделке. Эта цена — наилучшая для продавца и покупателя. Заинтересованный покупатель — тот, у кого есть мотивы купить, и ничто его к этому не принуждает. Он не станет платить больше, чем требует рынок, то есть больше суммы, полученной при сравнительном подходе. При затратном подходе стоимость рассчитывают, базируясь на экономическом принципе. Согласно ему покупатель не заплатит больше суммы, необходимой для получения актива равной полезности.

На этом основании при продаже контрольных пакетов акций минимальной является стоимость, получаемая при закрытии или ликвидации бизнеса, а максимальной — получаемая при оценке затрат на замещение этих активов.

Когда для оценки стратегически значимых предприятий РФ привлекают компании «большой четверки», мне кажется, в Вашингтоне параметры их финансово-хозяйственной деятельности могут узнать раньше, чем в Кремле.



Виталий БИРЮКОВ, член экспертного совета НП «Сообщество профессионалов оценки», генеральный директор ЗАО «Сильвер Бридж Консалт»:

— Чтобы качественно оценить пакет акций предприятия, нужно, как минимум, съездить на него, поговорить с менеджментом, понять, чем оно живет, стратегию развития, возможности и пр. Покупатели принимают решения о приобретении акций на аукционе на основании той документации, которую им предоставляют. Са-

мым достоверным документом является отчет независимого оценщика, а не сведения бухучета, юридический due diligence, инвестиционные меморандумы или бизнес-планы. Они либо написаны заинтересованной стороной, либо исследуют какую-то часть вопросов. Все воедино сводит только оценка.

Качественная оценка — важнейший инструмент повышения эффективности приватизации. Если у участников аукционов нет нормальной информации об объекте, цена торгов никогда не будет по-настоящему рыночной. Нужно создать методологическую базу, которую признавали бы и заказчики, и оценщики, которая создавала бы единую информационную платформу и предпосылки для объективной оценки качества профессиональных услуг, для постепенного вывода недобросовестных оценщиков с рынка. На уровне стандартов СРО такая работа в нашем НП уже ведется.



Юлия ЛИППОНЕН, председатель комитета по оценочной деятельности НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов», генеральный директор ООО «Иола»:

— Поддерживаю мнение коллег о создании единой базы приватизируемого имущества. Информация на сайте Росимущества содержит данные о количестве состоявшихся и несостоявшихся аукционов, о том, какие скидки были применены, но не раскрывает всех нюансов, не объясняет изменения цен и пр.

Роль оценщика, работающего в рамках приватизации, отягощена необходимостью производить неформальный due diligence, более глубокий финансовый анализ. Важная проблема — полнота информации, на базе которой приходится оценивать предприятие. Данные предоставляются в полном объеме, если организация заинтересована в продаже. Но есть ситуации, когда получить необходимые сведения практически невозможно, а информация из открытых источников, например балансы, зачастую не отвечает на все вопросы.

Недавно мы занялись предприятием, выполнявшим строительно-монтажные работы в сфере электромонтажа на Северо-Западе. Предварительный анализ полученной информации внушал оптимизм: валюта баланса составляла несколько миллиардов рублей, аналогичная выручка и пр. Когда стали погружаться в работу, выяснилось следующее. В свое время был создан холдинг, в котором компания с госпакетом осуществляла исключительно производственную деятельность. В связи с искусственным ценообразованием она приобрела колоссальные убытки. Все контракты были выведены и заключены на некое параллельное предприятие, сформированное менеджментом той же фирмы. Оно привлекало на подряд госкомпанию, причем стоимость работ была ниже себестоимости. Получилась следующая картина: есть дебиторская задолженность, кредиторская задолженность сформирована авансами, которые давно перечислены, будущих контрактов не ожидается. По идее есть выручка, формируемая не за счет поступающих денег, а за счет списания объемов работ, отраженных в статье «дебиторская задолженность». Получается хождение дутых миллиардов по балансу. Такое предприятие никакой инвестор купить не может, потому что сколько в него ни вложи, деньги утонут в этом круговороте.



Вадим ПИРУШИН, член совета партнерства НП «Сообщество профессионалов оценки», заместитель директора Московского филиала РАД:

— Для различных объектов срок экспозиции разный. Простые объекты стрит-ритейла продаются за полтора месяца. Для лота стоимостью миллиард и даже несколько сотен миллионов рублей нужно пять-шесть месяцев. Это связано с тем, что для сложных объектов необходимо проводить due diligence — а это не меньше месяца. По его результатам принимается корпоративное решение об участии в торгах. После этого — поиск финансирования, параллельно с ним — подготовка к аукциону. То есть срок подготовки достаточно длительный.

Вера КОНСЕТОВА, председатель Ленинградского областного РО «Российское общество оценщиков», генеральный директор ГК «АФК»:

— По данным Межведомственного портала по управлению госсобственностью, из объектов, выставившихся на торги более одного раза, реализовано 37,5%. Большинство из них ушло со второй попытки. Средний шаг снижения цены — 19,4%. То есть заявленные 20% вполне обоснованы ретроспективными данными. Здания и помещения, не реализованные на первом аукционе, продавались в среднем около восьми месяцев — без учета времени на подготовку первых торгов. Получается, этот срок необходим, чтобы не актуализировать работу по оценке. В среднем по таким объектам проводилось три аукциона. Участки, не проданные на первых торгах, реализуются в среднем за три-четыре месяца, со второго раза.

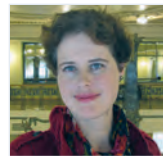


Предприятия не очень корректно оценивать раз в полгода, потому что цикл их деятельности — годовой. Сейчас даже налоговая инспекция не принимает квартальную, промежуточную отчетность. Практика аудитора показывает, что вся выручка производственных компаний приходится на конец года, поэтому проводить эту работу имеет смысл только по годовому балансу. Актуализировать данные раз в полгода тоже бессмысленно.

В законодательстве есть условие — срок между датой оценки и датой составления отчета не должен превышать три месяца. Это порождает много неудобств и вводит нас в строгие рамки.

Александр ЛОКТИОНОВ, член совета партнерства НП «Сообщество профессионалов оценки», заместитель генерального директора ООО «Городской центр оценки»:

— Сейчас на Западе даже бухучет будут вести в интервале, поэтому интервал для оценщиков — правильное решение, которое соответствует вехам времени. Было бы прекрасно создать методические рекомендации по оценке приватизируемых предприятий. Так было бы легче и заказчику, и оценщику, и эксперту.



Ольга СОКОЛОВА, заместитель генерального директора РАД:

— Государству и агентам по продаже имущества нужен ориентир для назначения стартовой цены как для торгов, так и для «большой» приватизации по решению правительства. Однако проводимая для этого оценка зачастую препятствует эффективной продаже. Аукционы по приватизации — не единственный способ приобретения бизнеса, к тому же при прочих равных условиях государственные активы обычно хуже «упакованы», чем частные. На рынке, как правило, есть возможность приобрести аналоги из частных рук, снизив цену в процессе переговоров. Поэтому рыночная стоимость, используемая как начальная цена, не может стимулировать участие в аукционе. Нужен дисконт. При этом важно установить ценовой диапазон и определять начальную стоимость торгов по его нижней границе. Дальше все будет зависеть от конкуренции между участниками аукциона.

Еще один сдерживающий фактор при проведении сделки — шестимесячный срок действия отчета об оценке. В результате экспозиция объекта занимает два-три месяца, а для эффективной продажи требуется минимум пять-шесть. Это время уходит на принятие корпоративных решений, получение разрешения госорганов, например ФАС, переговоры с банками о финансировании.

Необходимо отменить пункт Стандартов оценки о сроке действия отчета (хотя бы в том случае, если торги объявлены в период его легитимности). Это позволит продавцам продлевать период экспозиции активов в зависимости от их размера, стоимости и состояния рынка.

Перечисленные меры нужно применять в комплексе, по отдельности они не дадут результата.

Владимир ОЛЕЙНИКОВ, партнер Группы компаний SRG, генеральный директор ООО «ЭсАрджи-Оценка», генеральный партнер по коммерческой недвижимости:

— Для проведения оценки пакетов акций необходимо выпол-

нить due diligence, иначе погрешность очень велика, на практике она может достигать 40%. При оценке производственных предприятий оценщик не всегда может корректно определить стоимость. В сделке с одним из портов потенциальный покупатель знал о строительстве транспортной инфраструктуры, а оценщик действовал в рамках ограниченной информации. В итоге цена продажи в десятки раз отличалась от стартовой.



Ксения ВАГРОВСКАЯ, заместитель директора департамента консалтинга и оценки недвижимости компании «Лаир»:

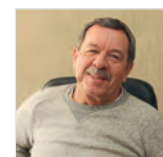
— По последним данным Министерства культуры РФ, у нас в стране более 144 000 объектов культурного наследия. Еще свыше 100 000 имеют статус вновь выявленных. Доля доходных, коммерчески привлекательных и эксплуатируемых объектов составляет 20–30%. Большинство из них используется для реализации государственных функций, в культурных и социальных целях. Только за 2012 год государство потратило на их содержание более 32 млрд рублей. Основное бремя ложится на федеральную казну, из внебюджетных фондов тратится чуть более 10%. При этом состояние объектов нельзя назвать удовлетворительным, требуются дополнительные, все время растущие вложения. Поэтому государство заинтересовано привлекать внебюджетные источники. Приватизация играет одну из ключевых ролей, так как позволяет не только пополнять бюджет, но и решает задачу сохранения культурного наследия.

Однако в последние годы ее темпы и степень заинтересованности покупателей невысоки. Это связано с тем, что такие объекты являются предметом особого правового регулирования: необходимое условие отчуждения — охранные обязательства, есть ограничения по видам разрешенного использования. Но в первую очередь на стоимость отрицательно влияют не предметы охраны, а риски, связанные с приспособлением здания к современному использованию, а также сложные процедуры согласований. Положительные факторы — престижность и уникальность, расположение, как правило, в центральных районах, налоговые льготы.

Решающее влияние при оценке имеют техническое состояние и объемно-планировочные решения. Важно учитывать и фактор окружения: вновь выявленный памятник в центре Петербурга, как правило, не будет особо выделяться по стоимости среди соседних домов — в отличие от аналогичного здания, расположенного в городе, где мало исторического наследия. По данным западных экспертов, статус (речь идет только об объектах в приемлемом состоянии) повышает стоимость актива от 5 до 25%.

Полезным было бы сформировать базу отчетов с данными о практике согласований, расчетах затрат.

Сейчас создаются профессиональные стандарты. В некоторых из них оценка объектов культурного наследия относится к квалификации оценщиков высшей категории, требующей от пяти до восьми лет опыта работы. Есть предложение обязательно рассматривать эти отчеты в Министерстве культуры.



Владимир КРИВОШЕЯ, председатель Экспертного совета НП «Сообщество профессионалов оценки», руководитель департамента по оценке имущества РАД:

— Оценка как таковая в нашей стране состоялась. Мы видим проблемы и понимаем, как их решать. Но оказывается, регуляторы давно отстали и не знают, как рулить этим процессом, они бросили его на самотек. Поэтому у нас возник некий кризис, который наложился на кризис в Национальном совете, но надеюсь, он разрешится.

Самое главное — за 20 лет работы сложилось несколько научных школ, появились хорошие практики и устойчивые компании, которые в состоянии решать любые поставленные задачи.

рад

Консалтинг
умные решения

ПОДГОТОВКА ОБЪЕКТА К ПРОДАЖЕ

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

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

- Due Diligence
- подготовка бизнес-планов
- маркетинговые исследования

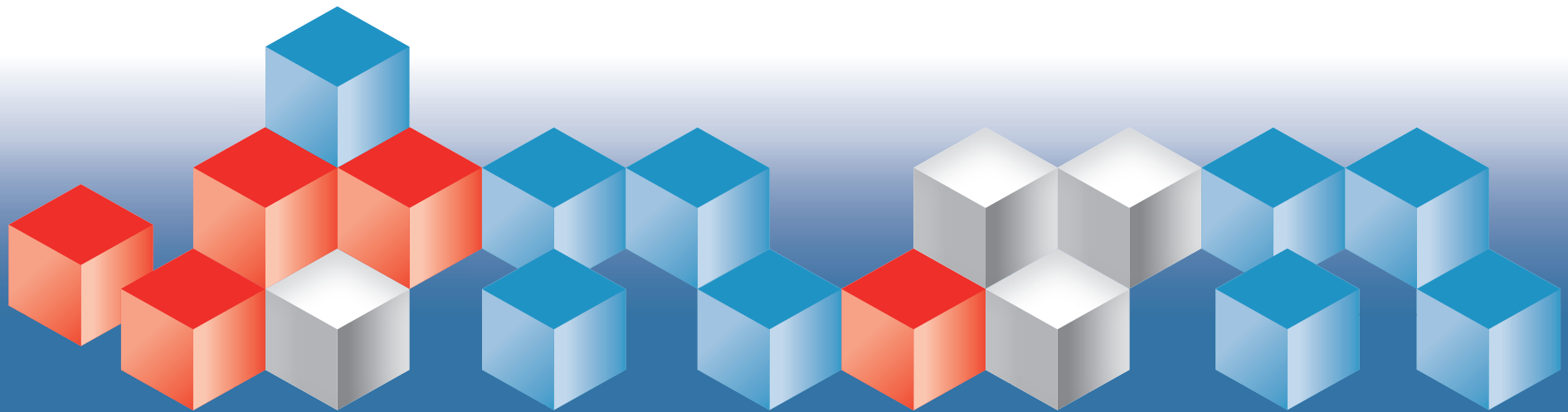
(812) 334-40-01,
consulting@auction-house.ru



КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА ЗАКУПОК

Lot-online

ВСЕРОССИЙСКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ ПЛОЩАДКА



Корпоративная система закупок – это

комплексное решение для проведения конкурентных закупок коммерческими организациями, а также субъектами регулирования Федерального закона №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»



Удобный инструмент для эффективного взаимодействия заказчиков и поставщиков в ходе торгово-закупочной деятельности



Качественная технологическая база, **современное** программное обеспечение и развитая телекоммуникационная инфраструктура, позволяющие **безопасно и комфортно** работать



Команда ведущих профессионалов, обладающих опытом и компетенцией в области электронной торговли



Полное соответствие законодательству, гласность, открытость и прозрачность торгово-закупочной деятельности



Существенный экономический эффект, сокращение трудозатрат, минимизация издержек



Широкий спектр услуг по сопровождению торгово-закупочной деятельности

Индивидуальный подход



Личный менеджер

Персональный раздел

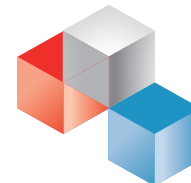
Индивидуальная настройка процедур

Оперативная служба поддержки
ожидание меньше 4-х секунд

Круглосуточный Call-center

Дополнительные сервисы

разработка и аудит регламентирующих документов, закупочной документации, услуги специализированной организации и т. п.



Простота и удобство

Понятный интерфейс

не требуется дополнительное обучение персонала

Автоматизированный документооборот

на каждом отчетном этапе процедуры закупки формируется необходимая документация и рассылаются уведомления

Многообразие процедур

конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений и различные модификаторы

Интегрированность



С официальным сайтом закупок
www.zakupki.gov.ru

С корпоративным сайтом Заказчика

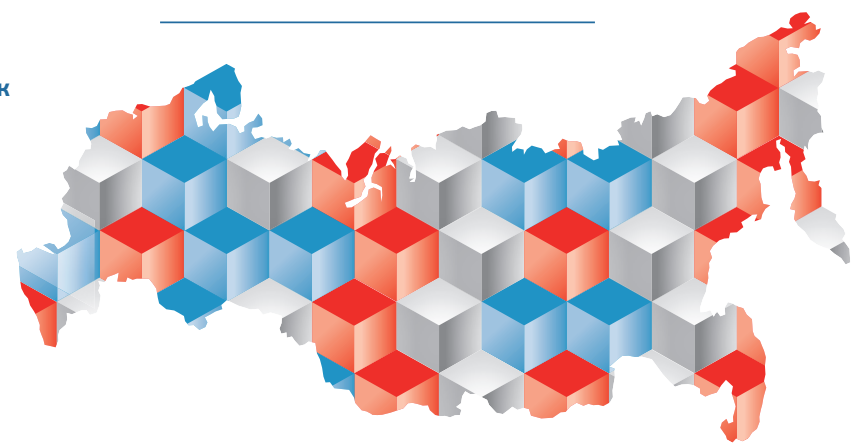
С корпоративной системой Заказчика

Выгодная цена

Для Организаторов: работа на площадке – **бесплатно**.

Для Участников: Депозит на участие в процедуре закупки составляет 3 000 руб. Плата за участие в закупке взимается в размере депозита **только с Победителя**.

Всероссийский охват



Регистрация на площадке – **БЕСПЛАТНО**

Lot-online.ru

Lot-online – всероссийская универсальная электронная торговая площадка для продажи государственного и частного имущества и закупки товаров, работ, услуг



ОАО «Российский аукционный дом»

Call-центр 8-800-777-57-57
(звонок по России бесплатный)

8 (812) 331-03-17
e-mail: el-torg@auction-house.ru