

ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



Нестрогие правила комфорта

Стремясь к комфорту в повседневной жизни, мы не часто анализируем, из чего он складывается. Но тем, кто строит, продает или покупает себе жилье, приходится это делать. Иногда представления проектировщиков, девелоперов и покупателей о комфорте расходятся довольно сильно (стр. 6).

технологии бизнеса



Патриотичный госзаказ

Комитет по строительству Смольного и Российская гильдия управляющих и девелоперов формируют электронный каталог продукции, рекомендованной для бюджетного строительства. Сейчас он работает в тестовом режиме, но уже летом станет полноценным инструментом для участников рынка.

О том, что сейчас происходит с проектом, с какими трудностями пришлось столкнуться при его создании и может ли он использоваться в других регионах или в масштабе всей страны, мы поговорили с создателями каталога (стр. 2).

регионы

Звездный оптимизм

Компания «Снегири» в конце года должна сдать ТРЦ Star City Mall. Комплекс станет крупнейшим в правобережной части Тюмени. Самым фактом строительства проект демонстрирует стойкость региона в кризис, считают местные игроки (стр. 3).

технологии бизнеса

Дом на вырост

Иркутская компания «Сибавиастрой» представила проект «Растущий дом». На базе дома площадью 68 кв.м, дополняя необходимые блоки, можно создать здание размером до 268 «квадратов» (стр. 4).

прямая речь

Дом в законе

В законодательство, регулирующее участие в долевом строительстве, внесены резонансные изменения. Федеральным законом 139-ФЗ Уголовный кодекс РФ дополнен ст. 200.3 «Привлечение денежных средств граждан для строительства в нарушение требований законодательства...». Новая колонка Комитета по законодательству РГУД — об ответственности, которую понесут «плохие» строители (стр. 4).

технологии бизнеса

Застройщики пошли в народ

Большинство граждан воспринимают районы новостроек лишь как «место для ночлега». Участники «круглого стола», организованного Экспертным советом по комплексному освоению территорий (КОТ) при РГУД, рассуждали о трудностях при создании культурно-образовательных центров, задача которых — познакомить жильцов и наладить взаимодействие с застройщиками и управляющими (стр. 6).

интервью

Павел Гончаров: «Так тихо, как будто вообще ничего не происходит»

В сентябре в десятый раз состоится международный инвестиционный форум PROESTATE. О том, чего ожидать от экспозиции и деловой программы юбилейного мероприятия, рассказывает генеральный директор PROEstate Events, вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов Павел Гончаров (стр. 7).

рад NEWS

Москва разоружается

Министерство обороны готово продать в этом году 40 га в Москве и почти 37 га — в Московской области. Земли не подготовлены к застройке, но подходят для возведения жилья. Даже в условиях кризиса покупатели на эти активы найдутся, уверены девелоперы (стр. 9).



БАЙКАЛЬСКИЙ САММИТ



22 июля
2016 г.

ИРКУТСК

ГЛАВНАЯ ТЕМА - Новые форматы, решения и подходы сегодняшнего дня.

ПРОГРАММА мероприятия на сайте www.rgud.ru

В деловой программе примут участие спикеры российского и международного уровня.

Основная задача Саммита – формирование площадки для эффективного взаимодействия всех заинтересованных сторон в области недвижимости.

Участие для членов РГУД бесплатное. По предварительной регистрации.

Партнер:



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

правила игры

Подготовила Наталья АНДРОПОВА

Патриотичный госзаказ

Комитет по строительству Смольного и Российская гильдия управляющих и девелоперов формируют электронный каталог продукции, рекомендованной для бюджетного строительства. Сейчас он работает в тестовом режиме, но уже летом станет полноценным инструментом для участников рынка.

ПЕРЕД СОЗДАТЕЛЯМИ каталога и экспертными группами стоит непростая задача — объединить в одной базе данных тысячи товарных позиций, в идеале — все строительные материалы и инженерное оборудование, которые производятся в стране. Теперь проектировщики и подрядчики, работающие по государственным контрактам, должны будут отдавать им предпочтение. Еще более глубокая работа экспертов понадобится, если в каталоге будет предложен принципиально новый продукт, который нельзя сравнить с аналогами, и нет критериев, по которым можно было бы определить его функциональность и физико-технические характеристики.

Каталог задумывался для поддержки отечественных производителей, но он открыт и для иностранных компаний, которые локализовали производство в России. Для государства как заказчика каталог — не только инструмент импортозамещения, но и источник информации об актуальных ценах. Он позволяет увидеть, из чего сложилась стоимость того или иного объекта и проверить обоснованность сметы. Составители каталога заверяют, что производители не смогут манипулировать ценами, по крайней мере, пока речь идет о типовых изделиях широкого применения. Достоверность данных будет проверяться экспертами.

В некоторых случаях каталог поможет оптимизировать стоимость объекта бюджетного строительства. Но здесь важно понимать, считают эксперты, что у наших производителей меньше возможностей, чем у западных конкурентов. Они не могут сознательно идти на убытки, предоставляя скидки, только чтобы сохранить за собой завоеванный рынок. У них меньший объем производства, нет финансовой подушки, нет других рынков, где можно компенсировать временные потери. При этом наш производитель инженерного оборудования зависит от валютных цен на комплектующие.

О том, что сейчас происходит с проектом, с какими трудностями пришлось столкнуться при его создании и может ли он использоваться в других регионах или в масштабе всей страны, мы поговорили с создателями каталога.

Сергей ВОРОБЬЕВ, руководитель Инженерного комитета Российской гильдии управляющих и девелоперов:



— Каталог задумывали, чтобы показать, что производят в стране и обеспечить политику импортозамещения. Комитет по строительству обратился в РГУД с предложением объединить усилия и создать его совместно.

Гильдия, со своей стороны, предложила расширить функционал каталога и его наполнение, чтобы его можно было использовать не только в бюджетном, но и в любом гражданском и коммерческом строительстве. Каталогом заинтересовались также Комитет по энергетике и Жилищный комитет Смольного.

Сегодня электронная площадка каталога готова к работе в штатном режиме. Идет регистрация производителей, ко-

торые хотят представить свою продукцию, уже подано около тысячи заявок.

Основная идея — это создание базы апробированной, зарекомендовавшей себя продукции. Для этого Комитет по строительству привлекает к работе над каталогом профильных экспертов. Они будут контролировать соответствие товаров параметрам, заявленным производителями. Сейчас уточняются регламенты работы экспертных групп, приглашаются к сотрудничеству независимые лаборатории.

Проект вызывает интерес и в других регионах, например в Тюмени и Екатеринбурге. С учетом того, что платформа каталога позволяет охватить рынок в федеральном масштабе, Гильдия как его оператор ведет переговоры об участии регионов в этой работе.

Мы рассчитываем, что каталог станет источником достоверной информации. В нем будут открытые и актуальные данные, в том числе по ценам, которые производитель устанавливает на продукцию. Это позволит проверять стоимость оборудования и материалов в сметных расчетах, а также даст возможность организациям вести более обоснованное и точное бюджетное планирование.

Каталог будет удобен и полезен для многих. Прежде всего, для проектировщиков, поскольку продукция со сходными параметрами будет сгруппирована и размещена в одном месте. По каждому ее виду будет доступна исчерпывающая информация о технических параметрах, инструкции по применению, сертификаты, BIM-модели.

Подрядчики, со своей стороны, смогут выбрать продукцию, которая производится ближе всего к месту строительства, чтобы снизить транспортные расходы на доставку материала. А инвесторы, опираясь на данные каталога, смогут проанализировать ситуацию на рынке того или иного материала или оборудования и принять решение о целесообразности инвестиций в новое производство в том или ином регионе.

Игорь ШИКАЛОВ, начальник управления перспективного развития Комитета по строительству Санкт-Петербурга:

— В чем уникальность нашего каталога? Есть очень много разных реестров, но ни один из них не дает прямого выхода на заказчика, на источники финансирования, не дает надежды на то, что продукт будет учтен при размещении госзаказа. Участниками нашего каталога могут быть только реальные производители, не дилеры. Каждая компания проходит проверку.



Каталог будет обязательным для рассмотрения при проектировании бюджетных объектов. Материалы и технологии, указанные в нем, должны быть рассмотрены на этапе проектирования, и город как заказчик отдаст предпочтение отечественной продукции. Если проектировщик отказывается от применения российских материалов в конкретном случае, это нужно будет

обосновать. Такое требование уже включено в техзадание. Так же, как сейчас есть требование импортозамещения товаров. Но это вовсе не значит, что оно распространяется на все позиции. Технический совет рассмотрит аргументы и, возможно, согласится с ними.

Сейчас с каталогом работают семь экспертных групп, в каждой около 20 специалистов. Все они входят в научно-технический совет Комитета по строительству. По поручению вице-губернатора Петербурга Игоря Албина такие советы созданы во всех органах власти. Мы разослали предложение направить экспертов во все учреждения, формирующие госзаказ. Пригласили представителей надзорных органов, научных учреждений, таких организаций, как Национальный кровельный союз, Межрегиональный институт окна, «АВОК Северо-Запад», Ассоциация «ДОРМОСТ».

Экспертные группы возглавляют уважаемые и авторитетные в своей области люди. Например, группу по инженерным коммуникациям — президент «АВОК Северо-Запад» Александр Гримитлин, группу по дорожным покрытиям — директор Ассоциации предприятий дорожно-мостового комплекса Санкт-Петербурга «ДОРМОСТ» Кирилл Иванов.

Чтобы объединить довольно пестрый состав экспертов, мы разработали регламент работы: в каком порядке проходит голосование, принимаются решения. Сами эксперты участвуют в разработке алгоритма и относятся к этому очень ответственно. Иногда их глубокий подход к проблеме создает в хорошем смысле трудности для нас. Например, многие хотят, прежде чем оценить качество материала, увидеть, как он производится. Эксперты работают через личный кабинет, чтобы могли высказывать мнение о той или иной продукции, даже будучи дома или в командировке.

Мы хотим сделать процесс как можно более прозрачным. Каждый заявитель, чей товар не попадет в каталог, получит отказ с обоснованием причин. У него не будет выхода непосредственно на экспертов (мы считаем, что от подобных разбирательств специалистов надо оградить). Но если эксперты скажут, что им не хватает для положительного решения каких-то материалов и исследований, у производителя будет возможность дополнить заявку. При этом эксперты — люди квалифицированные и опытные, они иногда по внешнему виду заключения могут определить, насколько серьезно лаборатория, проводившая исследование. К сожалению, лаборатории, которые выдают заключения «под заказ», — не такая уж редкость.

В течение месяца-двух мы протестируем каталог, увидим, как работают эксперты. Тогда откроем его для всех. Пойдут первые реальные заявки от бюджетных учреждений.

Каталог не замкнут на Петербурге, площадка дает возможность любому производителю из всех регионов России представить свою продукцию, выйти на контакт с нами как государственным заказчиком. Минстрой РФ в курсе нашей разработки. И если пилотный вариант окажется интересен и министерство его поддержит, работа продолжится уже на общероссийском уровне.

Внимание участников рынка недвижимости!

ГИД NEWS

ПРИГЛАШАЕМ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

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

РЕДАКТОР

РЕДАКТОР «ГИД NEWS» – Евгения Иванова, jivanova@inbox.ru
СПЕЦИАЛИСТ ПО РЕКЛАМЕ – Юрий Панютин,
 (812) 327-2720 (*165) yura@np-inform.ru
 (в письмах указывать – информация/реклама в «ГИД NEWS»)

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

INNOPROM

8-800-700-82-31
www.innoprom.com
 #ИННОПРОМ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

Тема: «Промышленные сети»

11 – 14 июля 2016 г. | Екатеринбург, Россия

Организаторы: **МИНПРОМТОРГ РОССИИ**

Оператор: **FORMIKA**

Партнеры: **ГАЗПРОМБАНК**, **РОССЕТИ**, **УРАЛ АЙРЛЭЙНС**

Официальная авиаперевозчик: **URAL AIRLINES**

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Птичий бизнес

Год назад в ТРК «Европолис» в Петербурге открылся единственный в России Angry Birds Activity Park. «Птичий якорь» позволил торговому центру в спальном районе стать одним из самых популярных в городе.

СОБСТВЕННИК комплекса — FortGroup — работает по лицензионному соглашению с финской компанией Rovio, владельцем бренда Angry Birds. Парк единственный в России, а по техническому оснащению у него пока нет аналогов в мире, говорят в компании: проекты в Скандинавии больше похожи на игровые площадки, в них нет мультимедийной составляющей.

Angry Birds Activity Park занимает 4000 кв.м на третьем этаже. Здесь обустроены восемь игровых зон с 40 аттракционами, сделанными на заказ в США, Австралии, Голландии. Привязка к знаменитой игре минимальна, поэтому сюда ходят и дети, ничего не знающие о «птичках». В составе парка работают горки, «лазалки», гольф-площадка, зеркальный лабиринт, батуты, площадка для игры с мячом и пр. Имеются кафе и сувенирный магазин. В ближайшее время в связи с выходом мультфильма «Angry Birds в кино» появятся новые декорации и персонажи. О полной модернизации речи, конечно, нет, но компания готова заменять по одному аттракциону в год.

Средняя посещаемость парка — 25000 человек в месяц. Пик был зафиксирован в один из выходных ноября, когда сюда пришли 2500 горожан (при расчетной пропускной способности в 1800).

Этот показатель больше зависит от погоды, чем от сезона: чем хуже за окном, тем больше родителей развлекают детей под крышей. Прошлого лето в Петербурге выдалось, мягко говоря, не жарким. Поэтому особого спада посещаемости в парке не зафиксировали. Высокий сезон — это периоды с сентября по ноябрь и с февраля по март. Ближе к декабрю посетителей стало меньше (администраторы говорят, что одной из причин была эпидемия гриппа). Показатели удалось повысить, переориентировав маркетинговую стратегию с групп на индивидуальных.

Администрация сотрудничает со школами, детскими садами, Комитетами образования в Петербурге и Ленобласти. Например, к началу учебного года все первоклассники Петербурга (50000 человек) получили в подарок билеты в парк. Angry Birds Activity Park активно работает в социальных сетях.

Туристические компании организуют однодневные поездки для жителей близлежащих городов. Автобусы привозят детей с родителями из Новгорода, Пскова и др. Поток посетителей сейчас расширяют за счет образовательных программ: в игровой форме преподают физику, математику, другие предметы. Расширяется и возрастная аудитория. Изначально объект позиционировали для детей от пяти

лет, а сейчас здесь много ребят в возрасте от трех лет. Постепенно удаётся привлечь и взрослую аудиторию. Разработаны корпоративные мероприятия. Первой такой корпоратив в парке провела сама FortGroup.

Объем инвестиций в проект составил 500 млн рублей. Стоимость билета сегодня — 750 рублей в будни, 950 — в выходные. После восьми вечера цены снижают вдвое. Выручка парка составляет 125 млн рублей в месяц, кафе — от 1,7 млн до 3 млн рублей (при том, что с входным браслетом можно покинуть парк и посещать фуд-корт и точки общепита по всему ТРЦ).

Благодаря соседству с парком в комплексе активно представлены продавцы детской одежды и игрушек. Здесь открыты «Детский мир», Mothercare, детские отделы H&M, Zara, Monsoon и Mango, Acoola, Lego и пр. У многих в ассортименте есть товары с символикой «сердитых птичек».

Договор FortGroup с Rovio подписан на 10 лет. В его рамках компания (по отдельному согласованию) может запускать новые парки. Так, шли переговоры о появлении Angry Birds Activity Park в Москве, но из-за дорогой аренды от этой идеи отказались. Сейчас рассматриваются варианты выхода в регионы.

хроника

ЛСР уходит в рошу

«ЛСР. Недвижимость — Урал» разработает проект комплексного благоустройства парка Зеленая роща в Екатеринбурге. Парк занимает 13 га, но его можно увеличить за счет прилегающих неиспользуемых участков, говорит мэр города Евгений Ройzman. «Деньги на проект мы найдем. Можно благоустроить парк или этапами, или разом. Ведь парк Горького в Москве был заброшен пять лет назад, а теперь отреставрирован и преобразился», — комментирует глава «ЛСР. Недвижимость — Урал» Владимир Крицкий.

«Бестъ» заработает на отдыхе

До конца лета ГК «Бестъ» планирует получить в управление апарт-отели в Москве и Сочи.

Компания предлагает застройщикам услуги гостиничного оператора. За свою работу она рассчитывает получить 10% от выручки. В качестве вариантов рассматриваются проекты с номерным фондом от 50 апартаментов на любой стадии реализации: от проектирования до действующих объектов. Сейчас «Бестъ» ведет переговоры по одному из комплексов в столице (более 1000 номеров), рассказал председатель совета директоров ГК «Бестъ» Андрей Лушников на деловом завтраке BestBreakfast. Выход в Сочи компания объясняет наличием на курорте большого количества апартаментов и, как следствие, хорошим потенциалом для развития.

«Эталон» обживается в столице

ГК «Эталон» приобрела участок размером свыше 9 га в Московской области, недалеко от МКАД. Здесь в 2017-м начнется строительство жилого комплекса площадью примерно 60000 кв.м.

Территория, приобретенная петербургским застройщиком, состоит из шести смежных наделов, по совокупности 9,62 га. Расположены они в Мытищинском районе, в 6 км от МКАД. Тут предусмотрен малоэтажный комплекс; четыре трехэтажных жилых дома рассчитаны на 780 квартир. Кроме того, здесь возведут отдельно стоящий паркинг, детский сад на 105 малышей и начальную школу на 215 учеников.

Это не первый проект компании в московском регионе (здесь ГК представляет «Эталон-инвест»). Сейчас она возводит в столице и области четыре комплекса: «Изумрудные холмы» в Красногорске, «Эталон-Сити» в Северном Бутово, «Летний сад» на Дмитровском шоссе и «Золотую звезду» в районе Соколиная Гора, на проспекте Буденного.

Итальянцы едут в Котку

GVA Sawyer назвала первых арендаторов дизайнерского аутлет-центра Kotka Old Port на территории старого порта города Котка. Ими стали Baldinini, Class Cavalli, Missoni, Genny, Luxury Zone, Versace Jeans и John Ashfield. Они подписали предварительные договоры на помещения совокупной площадью более 1000 кв.м. «Для начала мы решили сосредоточиться на элитном сегменте. Эти бренды стали ключевыми арендаторами. Они будут ядром группы премиум-класса, а остальную магазинную структуру мы построим вокруг них», — говорит Лука де Амбросис Ортигара, президент компании DEA Real Estate Advisors (брокер проекта). Вскоре компания обещает назвать операторов отелей, ресторанов, баров и спа в составе комплекса.

Строительство уже началось. Предполагается, что аутлет станут посещать как финские, так и российские покупатели.

регионы

Звездный оптимизм

Компания «Снегири» в конце года должна сдать ТРЦ Star City Mall. Комплекс станет крупнейшим в правобережной части Тюмени. Самым фактом строительства проект демонстрирует стойкость региона в кризис, считают местные игроки.

STAR CITY MALL (прежнее название — «Звездный») расположится по адресу: ул. Беляева, 29/3 — в районе Мыс, рядом с Тобольским трактом, который является магистралью федерального значения.

Общая площадь ТРЦ составит 81000 кв.м, арендопригодная — 53000. На трех этажах предусмотрено более 160 магазинов и бутиков разных категорий: одежда и обувь, кожгалантерея и аксессуары, косметика и парфюмерия (сеть «Л'Этуаль»), бытовая техника и электроника, детские товары и игрушки, спортивные товары,

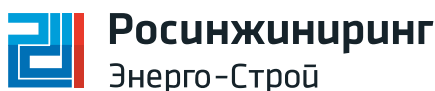
товары для дома и пр. В Тюмени деютирует универмаг H&M Home (одежда H&M также будет представлена в комплексе). Продуктовый «якорь» — гипермаркет «Ашан Сити» — займет более 7500 «квадратов» на первом этаже. Впервые в Тюмени в составе ТРК появится фитнес-центр с бассейном на четыре дорожки. Под него зарезервированы 3100 кв.м на третьем уровне. Мультиплекс на девять залов займет еще 4100 кв.м. «Фишкой» проекта станет роллердром — первый крытый в Тюмени. При

комплексе обустроят паркинг на 2400 машин. На первом этаже появится фонтан необычной формы, а на крыше откроют ресторан.

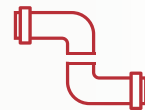
Арендную кампанию ведет Cushman & Wakefield. Потенциальным арендаторам сейчас предлагают 39 помещений площадью от 36,5 до 940 «квадратов».

Окончание строительства ТРЦ Star City Mall запланировано на четвертый квартал. Сейчас там завершаются отделочные работы для передачи помещения первому «якорю» — «Ашан Сити».

ВАШ ПАРТНЕР В ИНВЕСТИЦИЯХ



Генеральное проектирование



Инженерная подготовка



Генеральный подряд

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯД:

► Технический заказчик

► Строительство магистральных сетей

► Генеральный подрядчик

► Строительство генерирующих сетей

► Все виды строительно-монтажных работ

► Строительный контроль

Тел. 8-812-458-43-03
Факс. 8-812-242-76-95
Почта: info@rosenstroy.ru



прямая речь

NEW

Дом в законе

В законодательство, регулирующее участие в долевом строительстве, внесены резонансные изменения. Федеральным законом 139-ФЗ Уголовный кодекс РФ дополнен ст. 200.3 «Привлечение денежных средств граждан для строительства в нарушение требований законодательства...». Новая колонка Комитета по законодательству РГУД — об ответственности, которую понесут «плохие» строители.

До 12 мая этого года лица, привлекавшие средства граждан в нарушение 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве...», привлекались к гражданской (за неисполнение договорных обязательств) и к административной (за нарушение требований 214-ФЗ и законодательства о защите прав потребителей) ответственности.

Теперь за такое нарушение в крупном и особо крупном размере предусмотрена уголовная ответственность. Под крупным размером понимается сумма более 3 млн рублей, под особо крупным — свыше 5 млн. С учетом среднерыночных цен на строящееся жилье законодатели установили весьма низкий порог. К привлечению денег в особо крупном размере по тяжести приравнивается совершение преступного деяния группой лиц по предварительному сговору. Нельзя не отметить серьезность санкций, предусмотренных за преступление: обязательные работы на срок до 360 часов (до 480 — при особо крупном размере), либо исправительные работы на срок до года (до двух лет), либо принудительные работы на срок до двух лет (до пяти), либо лишение свободы на тот же срок с ограничением свободы на срок до года (до двух лет) или без такового.

Круг лиц, которых можно привлечь к ответственности, никак не обозначен и не ограничен. Субъектом уголовной ответственности (в отличие от административной) может быть только физлицо. Прямого указания на его служебный или какой-либо иной статус нет, поэтому можно предположить, что виновным могут признать любого, кто имеет отношение к незаконному привлечению средств. Это может стать благодатной почвой для злоупотреблений со стороны следственных органов.

Как известно, нарушения 214-ФЗ, связанные с привлечением денег, выявляются по всей стране. Списки обманутых дольщиков множатся, а обращения в суд и иные инстанции зачастую не обеспечивают ни получения оплаченного объекта, ни возврата вложений. Ужесточение ответственности, очевидно, направлено на предотвращение нарушений прав дольщиков. П. 2 ст. 200.3 УК РФ предусмотрено, что совершивший преступление освобождается от уголовной ответственности, если инвестированная сумма возмещена в полном объеме и (или) если он способствовал вводу объекта. Тем не менее реакция строительной отрасли на изменения законодательства вряд ли может быть позитивной, тем более в нынешних экономических условиях.

Помимо прочего неясно, как преступление по новой статье будут разграничивать с административным правонарушением, предусмотренным п. 1 ст. 14.28 КоАП РФ (привлечение средств лицом, не имеющим на это права в соответствии с 214-ФЗ и (или) в нарушение его требований). Квалификация деяния будет вопросом доказывания и правоприменительной практики. При этом административная санкция существенно мягче — штраф: для должностных лиц — от 20 000 до 50 000 рублей, для юридических — от 500 000 до 1 000 000 рублей.

Подготовила Вероника Перфильева, юрист практики по недвижимости и инвестициям адвокатского бюро «Качкин и Партнеры»

развитие территорий

Евгения ИВАНОВА

Наступление миниполисов

Компания «Сити-XXI век» представила сразу два новых комплекса в подмосковной Опалихе. Причем застройщик возведет в рамках жилых проектов не только садики и школу, но и автодорогу.

ОБА КВАРТАЛА запланированы на месте заброшенных советских санаториев. Компания выкупила их в конце 2014 года. Участки находятся на некотором расстоянии друг от друга. Их будут осваивать по разным проектам, но в рамках единой концепции «Миниполис», которую развивает застройщик.

Первый появится на месте пансионата «Серебрянка», который занимает 14,54 га. Здесь построят дома современной архитектуры общей площадью 125 000 кв.м (квартир — чуть более 95 000 «квадратов»). Высота корпусов — до восьми этажей. Рядом с ними построят детский сад на 225 мест, школу на 825 детей (с ее вводом в Опалихе отменят вторую смену в пока единственной школе) и торгово-офисный центр. Парковки вместят 1425 машин.

Второй проект — застройка 11,67 га на улице Новой Московской. Это парк усадьбы Опалиха-Алексеевское. В советское время здесь находилась дача бывшего министра среднего машиностроения Славского, а впоследствии — дом отдыха «Опалиха», в последние годы принадлежавший Минатому. Парк не является памятником, но планы компании вы-



звали умеренное недовольство. Однако в «Сити-XXI век» уверяют, что сохраняют наиболее ценные реликтовые деревья, а если те попадут в пятно застройки — их пересадят. Вместо погибающих растений будут высажены новые. Нормы по озеленению застройщик готов перевыполнить в 4,5 раза и довести этот показатель до 28 «квадратов» на человека. В память о домовом храме, который существовал при утраченной усадьбе князя Николая Юсупова до революции, на территории комплекса возведут небольшую часовню. Поблизости обустроят арт-пространства для проведения художественных выставок и литературных вечеров. Компания обеща-

ет также привести в порядок два пруда: один — на территории комплекса, а второй — на примыкающем участке.

Здания спроектированы «в сдержанном классическом и неоклассическом стиле». Общая площадь — 86 000 кв.м, квартир — 65 000 «квадратов». Предусмотрены также садик на 150 детей, паркинги на 875 автомобилей и еще один торгово-офисный центр.

«Социалку» передадут на баланс администрации. Она против проекта не возражает: за счет инвестора построят автодорогу, которая соединит Опалиху со станцией Аниеевка, а также выезд на Новую Ригу.

технологии бизнеса

Евгения ИВАНОВА

Дом на вырост

Иркутская компания «Сибавиастрой» представила проект «Растущий дом». На базе дома площадью 68 кв.м, дополняя необходимые блоки, можно создать здание размером до 268 «квадратов».

ПРОЕКТ относится к сегменту индивидуального строительства. Для начала из железобетонных конструкций можно построить базовый модуль с техблоком и навесным гаражом. По проекту в этот блок заложены точки роста. Поэтому по мере необходимости его можно, как конструктор, наращивать дополнительными модулями (детская, гостиная, кабинет, мастерская и т.д.). Инженерные решения основного блока рассчитаны на расширение дома в горизонтальной и верти-

кальной плоскостях, говорят разработчики. Вместе с инженерией меняться будут и планировки. Например, при возведении второго этажа кладовая на первом этаже трансформируется в лестницу. «Растущий дом» — совместный проект компании «Сибавиастрой» и архитектурного бюро «Перспектива+».

Сейчас компания заканчивает рабочую документацию и уже в июне намерена приступить к строительству первого дома. Предполагается, что основной блок



«под ключ» сделают за полтора-два месяца. Цены на модули пока не раскрывают.

Компания представила проект на выставке «Байкальская строительная неделя». На своем стенде она поставила 3D-принтер, на котором печатала уменьшенные модели, демонстрируя, как их можно будет компоновать на реальном объекте.

ЗАКАЗЫВАЙТЕ!

ЮРИДИЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК ЗАСТРОЙЩИКА

Комитет по законодательству РГУД Качкин и Партнеры адвокатское бюро

доставка: assist@rgud.ru +7 (812) 334-65-95 www.rgud.ru

Партнеры: Росинжиниринг Проект рад СВRE БЮРО ТЕХНИКИ

ОЦЕНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ООО «Си Би Ричард Эллис»

Оценка может быть выполнена в соответствии с любыми выбранными стандартами:

- Международные Стандарты оценки
- Стандарты RICS («Красная Книга»)
- Российские федеральные стандарты оценки

Оценка может быть проведена для следующих целей:

- Привлечение финансирования/залоговое обеспечение
- Подготовка финансовой отчетности (МСФО и РСБУ)
- Купля-продажа
- Оценка для целей пересмотра кадастровой стоимости
- Принятие управленческих и стратегических решений
- Размещение на фондовых биржах (IPO, SPO)

По всем вопросам просьба обращаться к директору отдела Оценки

Светлана Шорина svetlana.shorina@cbre.com +7 (963) 601 3870

+7 (495) 258 3990 www.rentnow.ru | www.cbre.ru

CBRE

Нестрогие правила комфорта

Стремясь к комфорту в повседневной жизни, мы не часто анализируем, из чего он складывается. Но тем, кто строит, продает или покупает себе жилье, приходится это делать. Иногда представления проектировщиков, девелоперов и покупателей о комфорте расходятся довольно сильно.

СОСТОЯВШАЯСЯ в Петербурге Неделя дизайна Design Week-2016 совпала с Всероссийским форумом живых городов. Поэтому кроме дискуссий, посвященных промышленному и интерьерному дизайну, она принесла серию форсайтов и рабочих встреч девелоперов, архитекторов, урбанистов и чиновников. В рамках Недели дизайна силами Российской гильдии управляющих и девелоперов был организован «круглый стол» «Комфортная среда обитания: от проекта до реализации». Мы публикуем наиболее интересные фрагменты дискуссии.

Дмитрий ПАНОВ, генеральный директор ГК «Доверие»:

– В Москве актуальный объем предложения на рынке жилья в 1,5 раза превышает спрос, в Петербурге — в 3,5 раза. При такой конкуренции востребованы только те проекты, в которых комфортная среда уже есть. Причем за те же деньги. Все девелоперы ищут «фишку», способную привлечь деньги.

Собственно, на конкурсах зодчих, в том числе международных, архитекторы соревнуются, насыщая проекты «фишками». Причем такими, которые будут продаваться местному покупателю, т.е. отвечать его представлениям о комфорте. Сегодня все девелоперы пытаются найти у архитекторов помощь, свежие идеи, способствующие продвижению проектов. Сотрудничая, можно придумать до 40 позиций, которые будут отличать проект от других, находящихся в той же локации.

Константин КОВАЛЕВ, заместитель генерального директора управляющей компании «Старт девелопмент»:

– Задача любого проекта комплексного освоения территории — создание комфортной среды. Сейчас в жилых комплексах уже появляются элементы общественных пространств, парковка уходит вниз, в стилобат. Возникают оборудованные места для выгула животных, занятий спортом, Wi-Fi.

Можно создавать новые спальные районы с улучшенными характеристиками, насыщать их социальной инфраструктурой, чтобы соответствовать нормам и удовлетворить первичные потребности людей. Но все равно это будут спальные районы. В наших городах нельзя доехать на велосипеде до ближайшей остановки общественного транспорта или железной дороги, оставить его там и двигаться дальше. Хотя спрос на разнообразие возможностей, которое может дать большой город, уже существует.

В Петербурге есть немало людей, которым средства позволяют купить квартиру, но они не делают этого, потому что просто нет продукта, который бы их устроил. Они побывали в Голландии, Британии, в странах Скандинавии, видели, как сделаны дворы, террасы, общественные пространства, скверы. Если бы все это было здесь, они бы это купили. Если мы научимся такие задачи решать, то сможем собрать с рынка спрос, который пока не видим.

Светлана ДЕНИСОВА, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент»:

– Еще кризис 2008–2010 годов заставил девелоперов, работающих в масс-маркете, пристально взглянуть в те опции, которые предлагают конкуренты: встроенные паркинги, лифты в паркинги, осмысленный дизайн входных групп, потолки 2,75 м и выше, наличие площадок для отдыха пожилых людей, для активного отдыха и т.д. Однако покупатель практически не объясняет свой запрос. Он не формулирует вслух ожиданий, за него это делают застройщики, рекламируя свои идеи.

Проекты сегодня конкурируют по местоположению, по уровню транспортной доступности и по качеству среды, включая вот эту «послепродажную» жизнь комплекса. По составу проектов и по предлагаемым опциям эконом- и комфорт-класс уже практически идентичны.

Девелопер занимается созданием соседского комьюнити, чтобы обеспечить покупателям дружелюбное общение друг с другом, безопасность и занятость детей. Иногда застройщик предоставляет помещения для этих целей только за стоимость коммунальных услуг. Он самостоятельно сдает в аренду встройки, формируя пул арендаторов, комфортный для собственников.

Двигаться по этому пути мешает лишь дополнительная финансовая нагрузка в виде строительства и длительного содержания на балансе компании соцобъектов, нередко — дорожной

сети, инженерии, в виде страхования и предстоящих отчислений в инвестиционный фонд. И конечно, мы сильно ограничены покупательской способностью. Невозможно заложить в проект все, что хочется, оставив продукт доступным по цене.

Перо ПУЛЬИЗ, управляющий партнер архитектурного бюро de Architekten Cie (Амстердам, Нидерланды):

– Последние пять лет я много работаю в Москве, занимаясь жилыми проектами с устойчивым развитием. Достичь общественного комфорта можно, формируя среду вокруг зданий больше, чем здания сами по себе.

В России нам пришлось работать с масштабными проектами, около 1 млн кв.м, для которых в Голландии пригласили бы порядка ста архитекторов. Но мы делали это так же, как делаем в Голландии: развивали большой участок по кварталам. С планировочной точки зрения они должны быть достаточно гибкими, чтобы внутри можно было легко увеличить либо понизить плотность застройки, менять высоту и предлагать квартиры разных размеров.

Сергей ОРЕШКИН, председатель Комитета по урбанистике, градостроительству и архитектуре РГUD, генеральный директор архитектурного бюро «А.ЛЕН»:

– Сам термин «комфортность» многослойный, предполагает учет экономических, социальных и культурных факторов. В наших городах комфортность довольно четко зонирована, что связано с уровнем жизни разных классов общества. В пригороде понятие «комфортная среда» заметно отличается от представления о комфорте в центре города. У советского покупателя была тяга к тому, чтобы выехать за город и создать себе комфортную среду на даче. В 1990-е мы сотнями и тысячами проектировали частные дома.

В городе рынок изменился кардинально. Как практикующий архитектор я вижу уйму стереотипов. Девелоперы смотрят друг на друга и нередко копируют неудачный опыт, вслепую предлагают дополнительные услуги на падающем рынке. Некоторые до сих пор развиваются экстенсивно: наращивают объемы ввода, пытаются сохранить уровень продаж. А надо выбрать свою нишу, своего архитектора и сделать узнаваемый продукт. Европа это все прошла, там масштаб проектов меньше, а число работающих с ними архитекторов в разы выше. Больше внимания уделяется деталям. У нас в России в одну мастерскую могут отдать на проектирование миллион квадратных метров! Все немного жадничают, и среда получается некомфортной. Привлечь много архитекторов, уменьшить лот, увеличить внимание к продукту — вот задача будущего.

Раймонд ФАДЕЛЬ, генеральный директор компании AECOM в России:

– Нет единой классификации комфорта. Каждый ищет его по своим потребностям. Поэтому, когда поступает заказ, архитектор идет от человека. Для меня в комфорте принципиально важна его доступность. Поэтому в любом проекте име-



Участники Design Week неравнодушны к урбанистике и архитектуре (фото предоставлено оргкомитетом форума).

ет смысл идти от экономики. Если получится все правильно обосновать, экономика оправдает ожидания и строителей, и потребителей.

В каждой стране и в каждом городе есть некомфортные для жизни территории: заводские, офисные или застроенные устаревшим жильем, которые надо регенерировать во что-то более эффективное. Здесь главное концептуальное решение — многофакторный анализ и учет мнений разных участников преобразований.

Кеес ДОНКЕРС, урбанист-дизайнер, ведущий архитектор и основатель Центра развития архитектуры г. Эйнховена (Нидерланды):

– То, что мы в Голландии ездим на велосипедах чаще, чем на машинах, восхищает русских студентов. Но у нас просто очень узкие улицы, поэтому езда на велосипеде — наш способ достичь комфорта. Голландские города выросли из деревень.

XXI век принес нам опыт трансформации Эйнховена из самого уродливого города в Голландии с остановившимся производством Philips и крайне депрессивной средой в город инноваций и дизайна, очень привлекательный для молодежи. Благодаря тому, что мэрия стала сотрудничать с университетами и компаниями, мы смогли сформировать новую идентичность. Нам удалось сохранить промышленные здания, которые когда-то принадлежали Philips, создав в них пространство для разнообразной деятельности. Эта трансформация оказалась интересной для детей тех, кто когда-то трудился на этом предприятии. Им захотелось остаться и работать здесь. Дизайн и архитектурные решения создали новый открыточный вид города.

Общество уже очень сильно изменилось. Будущее на 90% принадлежит молодым. Они еще не могут купить машину или квартиру. Но они готовы селиться в лофтах или жить в маленьких домах, которые вы называете «дача», если могут воплотить там в реальность свою мечту. Мы у себя создаем доступное жилье для молодых, превращая бывшие офисные помещения в маленькие квартиры. И это продается очень быстро. Мне нравятся девелоперы, которые фокусируются на реальных потребностях людей и смотрят в будущее.

#proestate2016
#proestateawards

**ПРЕМИЯ
PROESTATE AWARDS
ЛУЧШИЕ ЗА 10 ЛЕТ**

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



ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ: PROESTATE.RU

хроника

Встреча в «узком кругу»

Руководство Российской гильдии управляющих и девелоперов собралось в конце мая в Петербурге, чтобы обсудить текущие вопросы деятельности РГУД. Председателям комитетов и главам представительств презентовали последние проекты партнерства: книгу «Юридический справочник застройщика», подготовленную Комитетом по законодательству, портал «Каталог продукции», разрабатываемый Инженерным комитетом, ежегодный справочник «Гильдия в деталях», второй выпуск которого должен выйти в сентябре этого года. На встрече шла речь о повестке сентябрьского съезда, участии в форуме PROEstate, программе предстоящих Рождественских саммитов и пр.

«Такие собрания в «узком кругу» очень полезны: можно обсудить насущные проблемы и планы, выработать единую позицию по актуальным вопросам, — комментирует исполнительный директор РГУД Елена Бодрова. — Например, в этот раз мы придумали, как тематически объединить саммиты. Говорили о продвижении компаний — членов Гильдии и пр.»

Зелень без границ

«Зеленый» энергостандарт GREEN ZOOM, разработанный Комитетом по энергоэффективности и устойчивому развитию РГУД, получил международное признание. В Баку руководство Совета по экологическому строительству Азербайджана и комитет заключили соглашение о развитии GREEN ZOOM Azeri и сертификации первого объекта — отеля Fairmont Baku, расположенного в высотном комплексе Flame Towers. По предварительной оценке, объект получит самые высокие баллы и платиновый сертификат.

Энергопотребление башни на 23% меньше, если сравнивать с базовыми средними показателями (расчеты по американскому стандарту ASHRAE). В то же время собственнику предложили более десяти энергоэффективных решений для комплекса, которые позволят ежегодно экономить 142 000 азербайджанских манат (около 6,2 млн рублей).

Энциклопедия «секонг-хенга»

Третье заседание Экспертного совета по редевелопменту РГУД прошло в начале мая в Москве. Дискуссия была посвящена апартаментам, гостиницам и жилым комплексам. Собравшиеся обсудили реальные кейсы из российской и зарубежной практики: создание loft-апартаментов на бывшем промышленном предприятии «Даниловская мануфактура», МФК The Loft Club на площадке бывшего кожевенного завода (оба проекта реализованы в Москве), бутик-отеля «Ла Фарандоль» на месте заброшенного здания на Лазурном Берегу Франции, отеля Clarion Post в здании Королевской почты в Гетеборге (проект архитектурного бюро Semren&Mansson).

Чтобы популяризировать идеи редевелопмента, Экспертный совет намерен перезапустить сайт redeveloper.ru, где будут собраны все объекты России, подвергшиеся повторному использованию. Сюда же обещают выложить тематическую литературу, методички, анонсы мероприятий и другую полезную информацию.

В ближайших планах — провести 8 июня «круглый стол» в рамках Международного бизнес-форума недвижимости, а также осенние заседания в Москве и Самаре, посвященные развитию промышленных территорий.

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Застройщики пошли в народ

Большинство граждан воспринимают районы новостроек лишь как «место для ночлега». К таким результатам пришла в своем исследовании компания Avenitica. Социальные связи здесь короткие или слабые, жильцы практически не общаются друг с другом, что повышает многие социальные риски и возможности конфликтов. Участники «круглого стола», организованного Экспертным советом по комплексному освоению территорий (КОТ) при РГУД, рассуждали о трудностях при создании культурно-образовательных центров, задача которых — познакомить жильцов и наладить взаимодействие с застройщиками и управляющими.

«САМИМ ФАКТОМ строительства мы создаем большие сообщества людей, которым будет необходимо контактировать друг с другом, — констатирует Марина Турыгина, директор по связям с общественностью ГК «РосСтройИнвест» (Петербург). — Общение с ними нельзя заканчивать на этапе передачи ключей или окончания гарантийных обязательств. Застройщикам необходимо выстраивать грамотную систему коммуникаций с жителями и создавать для них продуманные и наполненные жизнью общественные пространства».

ТЕАТРАЛЫ С НАШЕГО ДВОРА

В 2013 году ГК «РосСтройИнвест» запустила при ЖК «Александр Невский» свой первый культурно-образовательный центр. Он занимает помещение в 600 кв.м. Здесь располагаются первый в Северной столице Музей Александра Невского, концертный и спортивный залы, классы для культурно-образовательных программ: робототехники, информатики, иностранных языков, творческих студий и т.д. «Целый год потребовался, чтобы преодолеть недоверие жителей дома на 1600 квартир. Сегодня здесь ежедневно работают кружки и проходят занятия для детей и взрослых. Музей организует экскурсии для жителей района, кадетов военных училищ и учеников школ со всего города. Здесь проходят научные конференции, выступают ведущие творческие коллективы Петербурга, включая Мариинский театр, театр «Буфф». Сами жители дома подают идеи для разных праздников и проводят их. Праздники отмечают как государственные, так и «внутридомовые». Центр стал точкой притяжения для всего района, а для нас это благотворительный проект, все мероприятия бесплатны для жителей», — рассказывает г-жа Турыгина. Такой подход позволил снизить негатив и наладить прямое взаимодействие жильцов и управляющей компании, добавляет она. Есть

и финансовый эффект: работа центра опосредованно сказывается на результатах продаж и сдаче в аренду коммерческих площадей, улучшает имидж застройщика. «Внутри компании тоже произошли позитивные изменения: за последние два года на 24% повысилась лояльность сотрудников, многие вовлеклись в работу над этим проектом и сами участвуют в мероприятиях», — рассуждает Марина Турыгина. Компания откроет аналогичный центр в ЖК «Дом с курантами», следующим станет объект в «Городе мастеров».

«Мы реализуем собственный социальный проект — «Семья в большом городе». В нашем жилом комплексе располагается семейный центр «Багира», где мы регулярно проводим бесплатные семинары и мастер-классы для всех желающих. Специалисты разного профиля: психологи, педагоги, врачи, дизайнеры и др. — делятся полезной информацией о разных аспектах современной жизни. За два года мы провели 14 мероприятий, которые посетили более 2500 человек», — рассказывает Елена Валуева, директор по маркетингу Mirland Development Corporation (строит в Петербурге ЖК «Триумф Парк»).

НЕДОВЕРЧИВЫЕ СОСЕДИ

Многие жильцы воспринимают подобные социальные инициативы девелоперов настороженно. Доверие в России завоевывается с трудом и требует серьезных усилий. Большинство проектов реализуются за счет застройщиков, однако постепенно их выводят на самоокупаемость. Некоторые компании делают соседские центры полностью бесплатными, а кто-то устанавливает минимальную стоимость услуг. По словам участников обсуждения, такие объекты позволяют девелоперам решить множество задач, которые в иных обстоятельствах потребовали бы больше усилий.

О новых подходах к коммерческой недвижимости рассказала Ольга Воло-

дина, директор по развитию социально-градостроительной концепции «Миниполис» компании «Сити-XXI век»: «Почти всех девелоперов обременяет большое количество нежилых помещений. Мы частично решили задачу, создавая соседские клубы. У нас их три в разных комплексах. Компания предоставляет жильцам льготные условия и приоритетные права на аренду площадей. Их доля в структуре арендаторов составляет около 50%. Успешно функционируют несколько семейных предприятий, которые выросли как раз из этой идеи. Мы отдаем предпочтение малому и среднему бизнесу, отбираем клиентов по формату и качеству услуг, чтобы наши жильцы были довольны».

«Девелоперы берут на себя все больше социальных обязательств, закладывая в свои проекты транспортную инфраструктуру, детские сады, школы и пр. Создание «соседских клубов» — свежий тренд, логично продолжающий общую тенденцию последних лет. Это такая комбинация мастерских, залов для групповых занятий, детских комнат, библиотек, мини-кафе, организаций, которые отвечают за общедомовые праздники, и пр., — комментирует Арсений Васильев, председатель Экспертного совета по КОТ РГУД, генеральный директор ГК «УНИСТО Петросталь». — В Советском Союзе «институт добрососедства» был очень силен, его развитию способствовали много факторов, в том числе организация досуга и консолидация сообществ. Требования потребителей к жилью сегодня постепенно меняются. При прочих равных покупатели все больше внимания обращают на благоприятную социальную среду. И в силах застройщика создать ее самостоятельно: в конечном счете это улучшает бизнес-результаты компании, способствует формированию лояльных клиентов, повышению продаж и уменьшает издержки плохого сервиса. Поэтому, мы переживаем новый этап в развитии концепции жилых комплексов».

реклама



Принимаем заявки!

НОВЫЙ КАТАЛОГ

РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

ВЫХОД осень 2016

ГИЛЬДИЯ В ДЕТАЛЯХ

Каталог компаний Гильдии ←
Представительства в регионах ←
Аналитика региональных рынков недвижимости ←

Приглашаем к сотрудничеству!

+7 (812) 334-65-95; assist@gud-estate.ru

реклама



РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

у нас НОВЫЙ САЙТ!

www.rgud.ru

интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



**Павел Гончаров:
«Так тихо, как будто вообще
ничего не происходит»**

В сентябре в десятый раз состоится международный инвестиционный форум PROESTATE. О том, чего ожидать от экспозиции и деловой программы юбилейного мероприятия, рассказывает генеральный директор PROEstate Events, вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов Павел Гончаров.

– Где на этот раз пройдет форум?
– Как все последние годы — в Москве. В прошлом году мы перевели PROESTATE на новую площадку, в «Редиссон Ройал». При нем есть удобный конгресс-центр, который позволяет разместить экспонентов и проводить деловые мероприятия. В этом году форум опять состоится там.

– По отзывам участников, он стал больше напоминать международную конференцию, чем выставку проектов.

– Мы действительно несколько изменили и, как нам кажется, улучшили формат PROESTATE. Изначально его целью был поиск инвестиций. И мы до сих пор вспоминаем 2007 и 2008 годы, подъем рынка, оживленный, полный экспонентов и гостей PROESTATE. Сейчас в России нет открытого рынка инвестиций, сжался выбор возможностей и проектов. В сегментах недвижимости для бизнеса так тихо, как будто вообще ничего не происходит. Есть рынок земли, но выбор площадок с каждым годом усложняется. Поэтому мы в более камерной обстановке обсуждаем, как строить бизнес в новых экономических реалиях: финансировать проекты, выбрать функционал, где найти и как удержать спрос.

– В последние годы акцент в деловой программе PROESTATE заметно сместился на регионы. Это вполне в тренде, но как же быть с международным статусом форума?

– С международной составляющей все в порядке. В прошлом году в форуме участвовали 15 зарубежных делегаций. Каждый год порядка 20% спикеров в деловой программе — иностранцы, представители проектных и инженеринговых компаний, инвестиционных фондов.

Открывающая форум конференция, посвященная инвестициям в исторические города, пройдет в сотрудничестве с организаторами MIPIM. Обсуждение продолжится в Каннах в 2017 году. Планируется участие южно-корейских экспертов с особой моделью девелоперского бизнеса.

– А регионы готовы к выходу на мероприятия такого формата — финансово и идеологически?

– Для нас важно, что именно регионы могут предложить федеральным игрокам и зарубежным участникам. В этом году по крайней мере у 10 регионов будут свои стенды. А в дискуссиях примут участие представители примерно 30 регионов.

– Что будет в деловой программе юбилейного PROESTATE?

– Как всегда, это дискуссии разных уровней: макроэкономические, отраслевые и прикладные, связанные с частными вопросами бизнеса. Основной темой станет воздействие на рынок макроэкономических факторов. Есть разные мнения о том, положительно или отрицательно влияют на отрасль санкции. Некоторые считают, что они создают определенные преимущества и зоны роста. При этом инвестиционный потенциал рынка сжимается, это факт. Все хотят знать, какие отрасли экономики, развиваясь, будут стимулировать рост на рынке недвижимости, откуда могут прийти деньги.

Будем говорить о присутствии и роли государства в отрасли. Минстрой расскажет о техническом регулировании, об изменениях в законодательстве, планах и задачах отрасли — с объемами ввода жилья, схемами. Меняется регулирование, связанное с обеспечением надежности рынка, вводятся новые финансовые механизмы, страхование. Надо понять, какие из этих мер будут реально работать и что принесут бизнесу. Основная тема АИЖК — новые финансовые инструменты поддержки ипотечного рынка. Кроме того, агентство приступило к формированию фонда арендного жилья. Пока его не строят, а выкупают у застройщиков, поглощая часть имеющегося предложения. Если в стране наконец-то появится белый рынок аренды, это многое изменит. Фонд РЖС расскажет, каким образом он планирует формировать и выводить на рынок свой земельный банк.

Назревают проблемы на рынке субподряда: реальное или потенциальное

банкротство подрядчиков, проектных компаний. Надо обсудить с Минстроем, может ли этот рынок получить господдержку.

– Архитектура и градостроительство остаются частью программы?

– Более того, ключевой. Девелоперам важно создать конкурентный продукт, архитектура в этом деле приобретает огромное значение.

Мы рассчитываем на выступление руководителя финской студии Helinco Пеки Хелина, спроектировавшего в Хельсинки высотный жилой комплекс Redi со сложной транспортной инфраструктурой. С голландскими урбанистами на базе проекта Play the City обсудим функциональное зонирование площадок под девелопмент и редевелопмент. Также ожидаем гуру световых технологий — Рогира ван дер Хейда.

– PROESTATE — это еще и праздник, конкурсы, запоминающаяся вечеринка. Чем порадуете на этот раз?

– Новым конкурсом — PROEstate Awards. Он будет оценивать успехи компаний в десятилетней ретроспективе: самые точные стратегии, самые яркие проекты. Стоит посмотреть, что было создано за 10 лет, кто успешнее других прошел по волнам экономических спадов и подъемов. Будет около 15 номинаций. Некоторые подразумевают оценку руководителей по личным заслугам, например «Карьера десятилетия».

– У вас лично юбилей вызывает чувство гордости?

– Да, потому что выставка существует. Нам удалось сохранить команду, которая все эти годы делала PROESTATE. Изучив интересы аудитории, мы создали Академию недвижимости, которая разрабатывает учебные программы, собирает лучший мировой опыт и транслирует на наш рынок. На PROESTATE-2016 тоже пройдет целая серия обучающих мероприятий с участием экспертов IREM и лучших специалистов из России.

конкурсы

NEW

Молодые архитекторы в современном девелопменте



Конкурс с 2010 года проходил в рамках инвестиционного форума PROESTATE. На этот раз он продлится до ноября и завершится на Urban Week в Петербурге (14–20 ноября). Тема этого года — «ReUse and ReVitalize: Архитектурно-планировочные решения для постиндустриальных городов».

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

Какой приз молодые профессионалы получат в этом году — пока секрет.

GOOD innovations



В мае на участие в конкурсе инноваций поступили заявки по пяти объектам. В их числе — жилой дом «Дыхание» (Москва) компании «ФСК Лидер». Проект может похвастаться

несколькими передовыми решениями. Например, стемалит (безопасное закаленное стекло, примененное на фасадах) не только обладает повышенной прочностью, но и меняет интенсивность цвета в зависимости от освещения и угла зрения.

Второй претендент — ЖК «Белые росы» от «СтройКомфорта». Компания спроектировала необычный вариант апартаментов на первых этажах двух корпусов, каждый — со своим входом, палисадником и парковочным местом. Апартамент при желании можно объединить со смежным коммерческим помещением, выходящим на противоположную сторону здания.

Другие участники: комплекс «Карвила» в Ленинградской области от компании «Рокет групп», ЖК «Берег Песочной» компании «АгроКом» в Истринском районе Московской области, ЖК KASKAD Park (19 км от МКАД) девелопера KASKAD Family.

Заявки на участие принимают до 15 июля.

TOBY Awards



Международная премия в области управления коммерческой недвижимостью. Она определяет «выдающееся здание», то есть объект, потенциал и возможности которого управляющая компания использует по максимуму.

К участию допускаются объекты, находящиеся в эксплуатации не менее трех лет. В конкурсе несколько номинаций: офисное здание, здание с применением энергосберегающих технологий, обновленное, историческое, промышленно-офисное, медицинское офисное, правительственное, а также корпоративный объект, загородный бизнес-парк, торговый центр.

Заявки на участие принимают до 15 июня. Затем претендентам дают месяц на заполнение конкурсной документации. Подведение итогов пройдет в рамках форума PROESTATE в сентябре 2016-го.

Подробнее об этих и других конкурсах можно узнать на сайте РГУД: rgud.ru

ANNIVERSARY 2016

RADISSON ROYAL HOTEL MOSCOW

10 YEARS OF BUSINESS DELIVERY

PROESTATE INTERNATIONAL REAL ESTATE INVESTMENT FORUM

МИНИСТРОЙ РФ МОСКОВСКОГО РАЙОНА

MOSCOW INVESTORS ASSOCIATION

ARE

ГИА РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

MOSCOW SEPTEMBER 14-16

proestate.ru +7 (495) 651-61-05 +7 (812) 640-60-70

Компания «БЕЛТЕЛ» построила мобильный досмотровый комплекс в здании «ВТБ Ледовый дворец» в Москве, чтобы обеспечить безопасность спортсменов и зрителей во время недавно завершившегося Чемпионата мира по хоккею.

что: АО «БЕЛТЕЛ», число сотрудников — 200, генеральный директор — Кирилл Цуцкарев (на фото), web: www.beltel.ru

где: Офисы «БЕЛТЕЛ» работают в Москве, Петербурге и Воронеже. География проектов компании охватывает все города России и страны СНГ.

когда: На российском рынке с 1995 года.

зачем: Компания «БЕЛТЕЛ» работает на рынке системной интеграции. Сотрудничает с ведущими производителями систем автоматизации и диспетчеризации, пожарной и физической безопасности, мультимедийного оборудования и оборудования для телекоммуникационных сетей. Выполняет полный комплекс работ в области строительства инженерной, телекоммуникационной, мультимедийной инфраструктуры и комплексных систем безопасности. Приоритетным является комплексное строительство инженерной и ИТ-инфраструктуры зданий, внедрение бизнес-приложений, решений для телевидения и операторов связи. Компания берет на себя все этапы проекта — от проектирования и поставки оборудования до сервисной поддержки готовой инфраструктуры.

Работает с гостиничными и торговыми сетями, финансовыми и страховыми компаниями, телекоммуникационными операторами, предприятиями энергетического сектора, заводами, банками, транспортными компаниями, музеями, концертными залами, правительственными учреждениями.



в чем «фишка»? Компания обладает собственной экспертизой по большинству решений, представленных на рынке, техническими лабораториями и учебными центрами, налаженной системой логистики с прямыми каналами поставок и собственными складами оборудования. Среди клиентов — Роснефть, ГАЗПРОМ, АПРОСА, ЛУКОЙЛ, СИБУР, ArcelorMittal, Deloitte, IKEA, Ростелеком, Four Seasons Hotels, Государственный Эрмитаж — всего более 5000 компаний.



«ВТБ Ледовый дворец».

Консалтинговая группа «НЭО Центр» разработала смету для четырех будущих кварталов района D2 «Технопарк» инновационного центра «Сколково». Основу застройки составляют гостиницы с апартаментами для временного проживания.

что: Консалтинговая группа «НЭО Центр», генеральный директор — Валерия Плотникова (на фото), web: http://neoconsult.ru

где: «НЭО Центр» имеет представительства в шести федеральных округах России, одно на Украине. Центральный офис расположен в Москве.

когда: Компания основана в 1997 году.

зачем: Консалтинговая группа «НЭО Центр» специализируется на оказании услуг в области консалтинга, оценки и инжиниринга. За 19 лет работы она осуществила структурирование и сопровождение сделок на общую сумму свыше 100 млрд рублей, обеспечила сопровождение более 500 инвестиционных проектов в разных отраслях экономики, в том числе в формате государственно-частного партнерства, провела комплексную экспертизу более 100 строительных проектов, финансовый анализ и оценку деятельности свыше 1000 российских предприятий и due diligence для 250 компаний.

«НЭО Центр» помогает создавать, внедрять и использовать бизнес-модели с учетом всего жизненного цикла проекта. К ключевым компетенциям группы относятся техническое и управленческое консультирование, сопровождение сделок слияний и поглощений (M&A), сопровождение инвестиционных проектов и проектов на основе ГЧП, привлечение финансирования, оценка, финансовое и юридическое консультирование.

в чем «фишка»? «НЭО Центр» входит в топ-25 крупнейших консалтинговых групп России, в топ-3 компаний в области финансового консультирования и технического аудита, в топ-10 — в области оценочной деятельности и маркетинговых услуг. Компания является партнером пяти крупнейших банков России (ВТБ, ВЭБ, Сбербанк, Газпромбанк, Россельхозбанк) и аккредитована в них.

Группа сотрудничает с государственными структурами, среди которых Минэкономразвития, Минпромторг, Минсельхоз, Минстрой, Минвостокразвития. «НЭО Центр» — участник нескольких рабочих групп и комиссий, а также Экспертного совета при Открытом правительстве РФ и экспертного совета в Центре развития государственно-частного партнерства.



Компания «Восток Центр Иркутск» предложила дольщикам жилого комплекса «Стрижи» (Иркутск) поучаствовать в посадке деревьев в будущем парке. Каждый участник акции может заказать табличку для «именного» дерева.

что: АО «Восток Центр Иркутск», генеральный директор — Михаил Сигал (на фото), web: www.vostokcentrirkutsk.ru

где: Иркутск и Иркутская область.

когда: АО «Восток Центр Иркутск» образовано в 2011 году.

зачем: «Восток Центр Иркутск» — девелоперская компания, которая занимается жилищным строительством. Несмотря на небольшую историю, она обладает знаниями и опытом в массовом строительстве: основатель холдинга, в который входит «Восток Центр Иркутск», — саянский «Восток Центр», известный в регионе. За пять лет компания возвела жилые комплексы «Зеркальный» и «Космический», начала строительство жилого квартала «Стрижи». Ввела в эксплуатацию почти 90000 кв.м жилья для 1200 семей, детский сад на 140 мест и торгово-выставочное здание. Кроме того, компания строит жилье в городах Зима, Куйтун, Нижнеудинск, поселке Залари. «Восток Центр Иркутск» участвовал в создании Иркутской слободы, восстановив старинную усадьбу в рамках проекта «130 квартал».



в чем «фишка»? Компания интересуется мнением будущих жителей о том, как должна быть организована жизнь в комплексах «Восток Центр Иркутск».

На ранних стадиях строительства потенциальные собственники квартир привлекают к разработке идей для создания жилой среды внутри объектов.

В квартале «Стрижи» компания спроектировала дворы, свободные от транспорта, с игровыми зонами для детей разного возраста, спортивными кортами для подростков и молодежи, местами отдыха с зоной Wi-Fi, газонами, гостевой парковкой и местом для новогодней елки.



«Стрижи».

Аналитическая служба ГК «ЕЛКА девелопмент» разработала для застройщиков, инвесторов и девелоперов новый информационно-аналитический инструмент. Аналитический модуль «ДеКарт» позволяет в режиме реального времени видеть состояние рынка жилой недвижимости в Новосибирской агломерации.

что: ГК «ЕЛКА девелопмент», директор по управлению проектами и инвестициями — Максим Марков (на фото), web: www.yolka.pro

где: Новосибирск.

когда: ГК «ЕЛКА девелопмент» образована в 2015-м в результате слияния брокерской компании «ДНИ Групп», управляющей компании «ЕВРОКАПИТАЛ» и консалтингового агентства «Марков и партнеры».

зачем: «ЕЛКА девелопмент» — специализированная консалтинговая группа, которая оказывает в Сибири услуги в области девелопмента и управления объектами недвижимости. Компании, вошедшие в состав группы, обладают более чем 20-летним опытом работы.

Так, группа обеспечивает коммерческую и техническую эксплуатацию коммерческой недвижимости, занимается разработкой и реализацией концепций торговых центров, офисных, складских и промышленных комплексов, формирует коммерческую инфраструктуру для жилых микрорайонов Новосибирска. В портфеле — десятки реализованных проектов.

Эксперты фирмы сформировали и поддерживают базы данных по разным сегментам недвижимости.

«ЕЛКА девелопмент» также оказывает услуги в области инжиниринга, выполняет функции заказчика и генерального подрядчика объектов недвижимости.



в чем «фишка»? ГК «ЕЛКА девелопмент» располагает самыми актуальными сведениями о состоянии и перспективах рынка жилой и коммерческой недвижимости в городах и регионах Сибири.

Аналитический модуль «ДеКарт» позволяет проводить детальный анализ конкурентного предложения, сопоставляя объекты по цене, числу комнат, площади, материалам и отделке. Эти данные для заказчиков компания дополняет собственной информацией о рынке.



анонс

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Москва разоружается

Министерство обороны готово продать в этом году 37,6 га в Москве и почти 39,6 га — в Московской области. Земли не подготовлены к застройке, но подходят для возведения жилья. Даже в условиях кризиса покупатели на эти активы найдутся, уверены девелоперы.

ПЛОЩАДКАМИ ведает холдинг «Гарнизон» (бывший «Оборонсервис»), который занимается непрофильным имуществом военных. По словам Отто Сопроненко, заместителя гендиректора компании, земли продадут на открытых торгах. Предполагаемый доход от их реализации — порядка 7,2 млрд рублей. Будущим победителям аукционов предстоит самим подготовить документы по этим площадкам. Никаких разрешительных бумаг на строительство у собственника нет, и оформлять их не планируется. «Наши структуры не занимаются девелопментом», — поясняет г-н Сопроненко.

Наибольший коммерческий интерес может представлять московский актив — 37,6 га на пересечении Очаковского и Аминьевского шоссе. Участок оформлен в собственность АО «Главное управление обустройства войск» и ОАО «1470 УМТО». Здесь можно построить комплекс жилой площадью около 360 000 кв.м. Предполагается, что площадка способна заинтересовать крупнейших столичных девелоперов («Интеко», «Мортон», ФСК «Лидер» и др.). Стартовая цена территории составит не менее 5 млрд рублей.

Второй потенциальный лот — 39,6 га в подмосковной Балашихе, рядом с Щелковским шоссе. Земля также принадлежит Главному управлению обустройства войск. Ее рассчитывают реализовать не менее чем за 1,8 млрд рублей. Эта площадка хоть и уступает по локации первой, но тоже привлекательна для застройщиков.



Один из реализуемых по поручению предприятий «Оборонсервиса» объект — участки под жилищное строительство в одном из спальных районов Петербурга.

Так, «Мортон» уже заявил об интересе к этому лоту.

Учитывая ситуацию на строительном и финансовом рынках, военные, скорее всего, предложат рассрочку победителю торгов — под 11% годовых на три года с момента подписания договора купли-продажи.

Напомним, что по договору с «Гарнизон» недвижимость предприятия на аукционах реализует Российский аукционный дом. В декабре прошлого года компания «КВС» приобрела на его торгах около 10 га на проспекте Маршала Блюхера в Петербурге. Сумма

сделки — 512 млн рублей. В начале мая 2016-го ГК «Пионер» выиграла на аукционе 5,9 га на Гжатской улице на западе Москвы. За лот со стартовой стоимостью 1,36 млрд рублей она заплатила 2,2 млрд.

Это самые крупные сделки с недвижимостью военных, но компания проводит торги и по менее значимым лотам на территории всей страны: квартирам, участкам, нежилым объектам и пр. Такие варианты выставляют на электронной площадке lot-online.ru. Правила аукционов стандартные: необходимо подать заявку, внести установленный задаток, своевременно получить допуск и пр. На дебютном аукционе в феврале прошлого года РАД по поручению ОАО «170 отдельное конструкторско-технологическое бюро» реализовал здание с участком в Кронштадте (под Петербургом) за 25 млн рублей. Учитывая контекст, легитимность этой сделки проверяла Главная военная прокуратура. Никаких нарушений не обнаружили, говорят в РАД.

Массовая продажа недвижимости военных началась в ноябре. Плюс аукционный дом регулярно выставляет на аукционы военный металлолом: списанную технику, оборудование и пр. С ноября 2012 года реализовано более 289 000 тонн черного металла и около 19 000 тонн цветного. Общая сумма вырученных средств — почти 4 млрд рублей.

ДОСЬЕ

По данным инвентаризации недвижимого имущества на 2013 год, в Едином реестре недвижимости вооруженных сил значатся 486 975 объектов. Почти 170 000 из них — здания и сооружения, в том числе 3766 из состава жилого фонда (общей площадью более 25 млн кв.м) и около 3000 квартир. В этом перечне также 16 391 надел общей площадью свыше 12 млн га: участки спецназначения, лесные угодья и земли населенных пунктов.

продано!

Печатная прибыль

На торгах реализован самый дорогой актив из федерального плана приватизации на 2016 год — 100%-й пакет акций АО «Ордена Октябрьской Революции, Ордена Трудового Красного Знамени «Первая Образцовая типография».

В ТОРГАХ, организованных Российским аукционным домом, участвовали два претендента. В итоге лот ушел за 2,03 млрд рублей. Победило ООО «Юнитекс». Сделка уже оплачена.

«Найти покупателя на имущество стоимостью 2 млрд рублей в нынешних экономических реалиях непросто. Тем более учитывая, что придется исполнять текущие финансовые обязательства

компании перед третьими лицами, в том числе выплачивать недавно взятый кредит в размере 17 млн евро на приобретение оборудования», — комментирует Андрей Степаненко, генеральный директор РАД.

По итогам 2015 года чистая прибыль организации составила 8,2 млн рублей. Это на 2 млн меньше, чем в 2014-м. В прошлом году генеральный директор АО «Пер-

вая Образцовая типография» Яков Соскин заявил, что «отрасль переживает тяжелые времена, найти инвестора для дальнейшего развития нереально трудно».

У типографии — вековая история, она была создана в советское время на базе издательства «Товарищество И.Д. Сытина», появившегося еще в XIX веке. У компании, зарегистрированной в Москве, есть филиалы в Петербурге,

Нижегород, Кирове, Ульяновске, Чехове. В общей сложности в них работают 2522 сотрудника. В числе активов предприятия — различная недвижимость в этих городах.

Компания предоставляет полиграфические услуги, в том числе по цифровой печати. Типографии оснащены передовым оборудованием с современным программным обеспечением.

приватизация

Покупатель заплатит за все

В Госдуму внесены поправки в 178-ФЗ «О приватизации», подготовленные Министерством экономики. Правительство предлагает, чтобы покупатели оплачивали работу продавца, и наводит порядок с сайтами, на которых размещаются информационные сообщения о торгах.

СЕЙЧАС ТРУД организатора аукционов финансируется из бюджета. По новым правилам победитель торгов должен будет заплатить ему 2% от цены продажи (сверх суммы сделки). Важно, что вознаграждение не будет фиксированным — его привяжут к итоговой стоимости объекта, а не к стартовой. Это станет стимулом для лучшей работы организатора, считают эксперты.

По такой схеме некоторое время уже работают военные. «У Министерства обороны и так огромные статьи расходов. Пытаться вписать в них еще и наши маленькие потребности было совсем корректно», — рассуждает Григорий Начинкин, представитель Департамента имущественных отношений министерства. — Нам удалось провести конкурсную процедуру. Порядок предусматривает, что привлеченная организация получает вознаграждение от покупателей нашего имущества. Участники торгов заведомо проинформированы о том, что если они победят, то должны заплатить организаторам».

Еще одна новация: информационное сообщение о торгах обязательно размещать только на специализированном государственном сайте torgi.gov.ru, причем не позднее 10 утра положенного дня. Ответственность за публикацию возложена на продавца. Дублировать данные на любых других ресурсах, впрочем, не запрещается.

Этот пункт призван снять «злоупотребления, связанные с попытками ограничить свободный доступ участников рынка к информации о начале продажи объекта и ее условиях».

Сейчас в законе «О приватизации» прописано, что публиковать сообщение необходимо на torgi.gov.ru и официальных сайтах продавцов. При этом не определен «старший» сайт и не уточнено, размещение на каком из них является приоритетным. В итоге оценить, как размещена информация, сложно. Плюс, если продавец выбирает свой портал, ответственность за его техническое состояние никто не несет, говорят чиновники.

прямая речь

NEW

Залоговый потенциал

Залоговое имущество — один из крупных сегментов рынка недвижимости, оформившийся после кризиса 2008 года. Новый кризис увеличил его объемы в разы. Зачастую в собственности у банков находятся уникальные объекты с огромным инвестиционным потенциалом, а иногда оказывается, что обеспечение, позволившее бывшему собственнику получить немалый кредит, сегодня не стоит и нескольких миллионов (а иногда и просто не существует). О том, как продавать залоговую недвижимость, рассказывает Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков РАД.



Если проанализировать статистику продаж в банкротстве, то более 50% активов реализуются на торгах посредством публичного предложения. Как же получается, что ликвидный и юридически безукоризненный объект, который банк брал в залог, к моменту реализации практически утратил ликвидность, сильно подешевел, и хорошо, если вообще существует?

Результат продажи зависит от множества внешних и внутренних факторов. К внешним относятся экономическая ситуация, конъюнктура общероссийского рынка недвижимости, традиционная непубличность рынка залоговых активов. Внутренние факторы: качество залога, грамотно сформированный лот и корректная начальная цена.

Надо понимать, что если у актива нет элементарного набора характеристик, он не станет товаром и не сможет выполнять обеспечительные функции в случае дефолта заемщика. Но сегодня на рынке есть много неоднозначных примеров.

Так, залогом выступал участок, здание на котором находится в собственности третьего лица. По результатам оценки на момент передачи объекта на реализацию стоимость участка составила ноль рублей. Однако при оформлении кредита оценка была иной.

Другой пример: в залог банку досталось оборудование, которое находилось в здании, принадлежавшем третьему лицу. Демонтировать его можно было лишь разобрав перекрытия. А стоимость этих работ составляла 50% от цены имущества.

Лот для торгов нужно формировать исходя из соображений банальной логики и из принципа экономической и физической целостности актива. Опять же случай из практики — продажа отдельными лотами частей единой производственной линии. Т.е. отдельно предлагались станки, отдельно — штампы для них. Понятно, что станок продать еще можно, а вот штампы к нему — уже нет, разве что по минимальной цене. Еще один пример — самый очевидный и красноречивый. Не так давно мы продавали отдельными лотами офисное помещение и вход в него. И если застройка ушла по начальной цене, за вход была настоящая битва.

Самый важный момент — корректная начальная стоимость. Залог нужно адекватно оценивать не только на этапе продажи, но, в первую очередь, на этапе выдачи кредита. Формальный подход при проведении оценки может иметь для банка самые негативные последствия. При выдаче кредита и его продаже банк не должен воспринимать цену актива глазами собственника, т.е. значительно выше его реальной стоимости. Переоценка объектов влечет за собой низкую эффективность реализации: должник или уже банк тратит деньги на охрану и содержание имущества, дорогостоящие публикации о банкротстве, которые зачастую дороже самого актива.

Для развития рынка очень важна публичность. Но рынок залогового имущества, к сожалению, до сих пор является недостаточно публичным и прозрачным. Одна из причин — его игроки не профессиональные продавцы недвижимости. Объекты после дефолта заемщика реализуют конкурсные управляющие, кредитные организации, для которых подобная деятельность никогда не была профильной. Ситуация постепенно меняется, и можно прогнозировать, что залоговые объекты станут частью достаточно развитого и эффективного рынка российской недвижимости. Так, банки в последнее время стали активно привлекать к реализации проблемных активов профессиональных продавцов и прибегать к публичным аукционам.

На примерах наших продаж могу сказать, что залоговые объекты — такой же товар, как и любой другой. Дешевыми сегодня их делают только закрытость (непубличность) сделок и неадекватное состояние имущества. Нужно преодолеть оба эти фактора, и тогда мы получим нормальный рынок с хорошей финансовой отдачей.

пригород

Евгения ИВАНОВА

Зеленый сезон

На продажу выставлен действующий экоотель «Фиеста парк» в Московской области. Он принадлежит турагентству «Фиеста-тур», признанному два года назад банкротом.

«ФИЕСТА ПАРК» расположен на территории почти 4 га в поселке Трудовой (г. Красноармейск), в 37 км от Москвы по Ярославскому шоссе. В состав гостиничного комплекса входят четыре корпуса для постояльцев и административные здания. Общая площадь построек — 5300 кв.м. Недвижимость оформлена в собственность турагентства.

Трехзвездочный отель открылся в августе 2005 года. Туристам предлагают двух- и трехместные номера в гостинице, двухэтажные апартаменты в таунхаусах и VIP-коттеджи, рассчитанные на шесть — восемь человек.

На территории комплекса есть крытый бассейн с водной горкой, подвод-



ным массажем и водопадом, сауны, бары, конференц-залы, спортивная площадка, зона барбекю, тренажерный зал, сра-центр, детский мини-клуб, охраняемая парковка и пр. Актуальные цены — от 2400 рублей за человека в сутки в будние дни и от 3300 — на выходных.

«Фиеста парк» позиционируют как экоотель — во многом благодаря расположению в экологически чистом районе. В пользу такого статуса говорят также деревянные коттеджи и фермерская кухня. «Отель активно сотрудничает с тур-

агентствами Москвы и Московской области, что обеспечивает регулярный поток клиентов. Сейчас он работает и принимает гостей. Сезон только начинается, но бронирование на лето идет весьма успешно», — рассказывает Ольга Желудкова, начальник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков Российского аукционного дома (организатора торгов).

Аукцион в рамках процедуры банкротства пройдет 30 июня. Начальная цена — 132,1 млн рублей.

анонс

Евгения ИВАНОВА

В Сочи — на работу

На торги выставлено ООО «Авиценна Сочи», которому принадлежит новая четырехзвездочная гостиница в центре Сочи. Начальная цена лота — 240 млн рублей.

ОТЕЛЬ расположен на ул. Орджоникидзе, 9, в 300 метрах от моря. Семизэтажное здание построено в 2010 году, но в эксплуатацию не введено. Площадь гостиницы составляет 4406,1 кв.м, участка под ней — 1406 кв.м. Подведены все необходимые инженерные коммуникации, в том числе газ. В отеле 48 номеров (от 24 до 80 кв.м): 24 эком-класса, 14 стандартных и 10 люксов. Большинство из них обращены к морю и имеют балконы.

В гостинице предусмотрены помещения под ресторан (около 200 кв.м), кафе, бар, бильярдную, прачечную, медпункт, сейфовые комнаты, администра-

тивные помещения и пр. Рядом обустроена парковка.

Изначально комплекс пытались продать за 750 млн рублей (правда, тогда реализовывали права (требования) и 100% долей в уставном капитале компании). В 2013 году планы снизили до 580 млн, позже лот выставили на голландские торги с ценой отсечения в 420 млн. К предстоящему аукциону стартовая цена определена в 240 млн рублей. Торги пройдут 31 августа. Продавец — Российский аукционный дом. В компании полагают, что с такой начальной стоимостью на фоне роста внутреннего туризма объект найдет покупателя.



Сочи, по данным туристического портала Travel.ru, этим летом станет направлением номер один в стране. «Число летних путешествий с детьми по России выросло на четверть по сравнению с прошлым годом. А курорты Краснодарского края опережают крымские по популярности семейного отдыха», — говорит директор по коммуникациям Ttravel.ru Яков Садчиков. Рейтинг Travel.ru составлен по данным о бронировании отелей и апартаментов с 1 июня по 31 августа.

регионы

Евгения ИВАНОВА

Кому импортозамещение?

Имущество сельскохозяйственного предприятия ООО «АПН-Скопинская Нива» (в Рязанской области), проходящего процедуру конкурсного производства, выставлено на торги. Инвесторам предлагают более 2000 га земли, скот и специализированное оборудование.

АКТИВЫ «Скопинской Нивы» рассредоточены в трех районах Рязанской области: Ряжском, Скопинском и Пронском. Центральный офис находится в 7 км от федеральной трассы М6 «Каспий» в городе Скопий. Главные составляющие лота — 2000 га земли, около 600 голов крупного рогатого скота и движимое имущество для осуществления сельскохозяйственной деятельности. Также покупателю перейдет доля в уставном капитале ООО «Совагротехнологии».

Агропромышленное предприятие в последние годы занималось собственным развитием. Для этого его руководители

привлекали займы. Основными кредиторами были Россельхозбанк и Сбербанк. К 2013-му задолженность предприятия превысила 2 млрд рублей. Начались проблемы, рабочие в знак протеста перекрыли одну из ближайших федеральных трасс. Сегодня предприятие несмотря на официальный статус банкрота работает. «У него есть действующие договоры сбыта сельхозпродукции на региональные рынки. Для потенциального инвестора покупка этого актива — прекрасная возможность расширить сферу влияния за сравнительно небольшие деньги», — комментирует Ольга Желудкова, началь-

ник департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков Российского аукционного дома (компания проводит торги).

Начальная цена — 732,7 млн рублей. Аукцион пройдет 16 июня.

КОНТЕКСТ

История всемирно известного косметического бренда Max Factor связана со столицей Рязанской области. Компанию основал Максимилиан Факторович, свой первый магазин он открыл именно в Рязани. После эмиграции из Российской империи он переехал в США, где и продолжил свое дело.

развитие территорий

Наталья АНДРОПОВА

Сбербанк отмерил семь

Сбербанк продает семь гектаров под жилую и коммерческую застройку в Краснодаре. Площадка поделена на три лота и будет реализована на торгах 8 июля.

ЗЕМЛЯ принадлежит ООО «СБ Инвест» (входит в ГК «Сбербанк России») и продается по его поручению. Организатор торгов — Российский аукционный дом.

Три смежных участка (площадью 2,9, 2,37 и 2,1 га) расположены в Прикубанском округе Краснодара, в районе улиц Дзержинского и Героев Афганистана. Они относятся к землям поселений, располагаясь в общественно-деловой зоне местного значения.

Участки выставлены отдельными лотами. Торги организуют в форме голландского аукциона.

Первый лот — 2,9 га под много- или среднеэтажную жилую застройку. При желании здесь также можно возвести гипермаркет или торгово-развлекательный комплекс с паркингом. Начальная цена лота составляет 68,1 млн рублей. С ша-

гом 2,8 млн она может опускаться до минимума в 39,6 млн или повышаться — с шагом 1 млн.

Второй лот — участок размером 2,37 га, предназначенный для строительства и эксплуатации многофункционального торгового комплекса. Начальная цена — 88,5 млн рублей. Цена отсечения — 53,7 млн. Шаг на повышение составляет 1 млн на понижение — 3,4 млн рублей.

Третий лот — надел площадью 2,1 га, где можно строить объекты розничной торговли. Начальная цена установлена в размере 83,3 млн рублей. В ходе торгов она может опуститься до 51,6 млн. Шаг на понижение — 3,16 млн, на повышение — 1 млн рублей.

Прикубанский внутригородской округ, где расположены все участки, считается активно развивающимся районом. Это

6 км от центра города (семь минут езды на автомобиле). Округ хорошо обеспечен дорогами и транспортом.

Участки находятся на первой линии жилого микрорайона, на небольшом расстоянии от остановок общественного транспорта и крупных городских магистралей: Ростовского шоссе и Ближнего Западного Обхода. Рядом есть кафе, рестораны, автозаправочные станции, отделение банка «ВТБ 24», супермаркеты сети «Магнит», магазин «Красная площадь», автосалоны. Округ популярен у жителей других районов Краснодара, спортсменов и туристов, так как здесь расположен «Город спорта» — комплекс, в состав которого входят Ледовый дворец, «Баскет-Холл», вмещающий 10 000 зрителей, Дворец водных видов спорта, учебно-тренировочная база и конференц-залы.

регионы

Наталья АНДРОПОВА

Чиновники как обременение

Российский аукционный дом назначил торги по продаже офисного здания в городе Буй Костромской области, частично арендованного администрацией Буйского муниципального района. Приобрести его можно за 38,8 млн рублей.

АУКЦИОН пройдет 22 июня на электронной площадке lot-online.ru. Единым лотом реализуют трехэтажное кирпичное здание площадью 2328 кв.м с участком размером 2120 кв.м. Адрес: ул. Октябрьской Революции, 44.

Офис находится в 700 м от центра старинного городка с населением 25 000 человек, на первой линии. Вокруг расположены административные и торговые здания, жилые дома, кафе и отделения банков. Территория организована погородскому: асфальтированные подъезды, уборка и вывоз мусора, уличное освещение, остановки общественного транспорта.

Здание и участок обеспечены водоснабжением, канализацией, электричеством, газом (есть собственная газовая котельная).

Около 60% арендопригодных площадей сданы под офисы по среднерыночным ставкам. Второй и третий этажи полностью заняты, на первом еще есть вакантные площади. Один из арендаторов — администрация Буйского муниципального района. Договор с чиновниками заключен до 2025 года, остальные — краткосрочные.

«На аукцион выставлен готовый арендный бизнес, — поясняет Ольга Желудкова, начальник департамента по работе

с проблемными и непрофильными активами банков РАД. — Будущий владелец в короткие сроки окупит инвестиции без дополнительных вложений. На свободных площадях можно разместить собственный офис».

Торги организованы по поручению ПАО «Сбербанк». Начальная цена лота — 38,794 млн рублей, включая НДС. Шаг на повышение — 100 000 рублей. Победитель аукциона может расплатиться за здание полностью (в течение 15 дней) или приобрести его в рассрочку на три года под 7% годовых, внося для начала 25% от стартовой цены лота.

анонс

Халмурат КАСИМОВ

Покупатель получит «Метрику»

На продажу выставлен действующий магазин DIY-формата «Метрика» вместе участком на Пулковском шоссе в Петербурге. Российский аукционный дом (РАД) ориентировочно проведет торги 5 сентября.

НА АУКЦИОНЫ выставят два лота. В состав первого входит двухэтажное здание общей площадью 14421 кв.м с участком более 4,7 га на Пулковском шоссе, 53, лит. А (основную часть комплекса занимает сеть «Метрика», часть помещений сдана по краткосрочным договорам), а также еще один надел площадью 2007 «квадратов» на Пулковском шоссе, участок 413 (Гореловский). По регламенту эти земли предназначены для размещения объектов торговли.

Комплекс оптово-розничной торговли полностью обеспечен необходимыми коммуникациями: отопление и горячая вода — от собственной котельной, централизованный водопровод и канализация, электричество от собственной ТП и слаботочные сети, а также приточно-вытяжная вентиляция. Территория не огорожена, освещена, охраняется, к участку подведена асфальто-

вая дорога. Техническое состояние объектов хорошее. Имущество принадлежит ЗАО «Мегалит» и находится в залоге (ипотеке) Сбербанка. По данным РАД, ипотека будет погашена по совместному заявлению залогодателя и залогодержателя после полных расчетов по сделке.

Начальная цена лота — 685 млн рублей (с учетом НДС), размер задатка — 50 млн рублей.

Второй лот — участок размером более 4,9 га. Он примыкает к первому [Пулковское шоссе, участок 411 (Гореловский)]. К территории подведены все коммуникации: электричество, вода, канализация, тепло и газ. Здесь можно строить объекты торговли. тартовая цена земли — 115 млн рублей (НДС не облагается), размер задатка — 20 млн.

Участок также принадлежит ЗАО «Мегалит» и находится в залоге у Сбербанка.

Победителям торгов по обоим лотам дается месяц с момента подведения итогов аукциона, чтобы подписать соглашение о сервитуте на право прохода и проезда через свои территории. А если один из лотов останется невостребованным — подписать такое соглашение с собственником.

У выставленных на продажу объектов привлекательная локация: на первой линии Пулковского шоссе, вблизи пересечения с Петергофским шоссе (недалеко от поворота на Пушкин). Рядом функционирует АЗС и находится часть МЧС. До КАД — 3,5 км, до аэропорта Пулково — 1,2 км, до железнодорожной платформы Аэропорт — 4 км.

Аукционы состоятся в офисе компании в Петербурге. Заявки принимают также в филиалах РАД в Москве, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Ростове-на-Дону и Тюмени.

хроника

Торговая консолидация

Пакет акций Новороссийского судоремонтного завода (30,28%) продан на торгах Российского аукционного дома. Его выкупил держатель контрольного пакета акций предприятия. Сумма сделки — 1,1 млрд рублей. «Рынок был широко информирован о предстоящей продаже, однако желающих конкурировать с основным акционером не нашлось. Мы удовлетворены итогами сделки, так как теперь Новороссийский морской порт получит полный контроль над своим дочерним предприятием, что благоприятно повлияет на развитие судоремонтного завода», — комментирует Андрей Степаненко, генеральный директор РАД. Компания является одним из крупнейших портовых операторов на Черноморском побережье. Занимается транспортной обработкой грузов и их хранением, ремонтом и техническим обслуживанием морских и речных судов.

Мясной дисконт

На продажу выставлен комплекс зданий, принадлежащий компании-банкроту ОАО «Калужский мясокомбинат». Он расположен в Калуге (180 км от Москвы), на ул. Новослободский проезд, 14, в микрорайоне Малинники. Торги посредством публичного предложения проводит Российский аукционный дом.

Победитель получит 21 производственное помещение общей площадью 33 500 кв.м и право долгосрочной аренды (до 2056 года) участка размером 14,3 га.

Предприятие оснащено современным оборудованием для производства мясных изделий фирм VEMAG, ELLER, GENEGLACE, KRAMER+GREBER, LUTETIA, KOPPENS и DOMINIONI. В нем три цеха: колбасный, мясожировой и по производству полуфабрикатов. Мясокомбинат не работает, но его территория круглосуточно охраняется.

Заявки на участие принимают до 5 июля. Начальная цена лота — 209,5 млн рублей, минимальная цена продажи — 104,7 млн.

Пионерский выигрыш

Группа компаний «Пионер» выиграла торги Российского аукционного дома по участку размером 5,9 га на Гжатской улице в Москве.

За землю и постройки бывшего деревообрабатывающего завода застройщик предложил 2,273 млрд рублей (при стартовой цене в 1,363 млрд) и обошел девять других претендентов. Недвижимость ранее принадлежала одному из предприятий военного холдинга «Гарнизон» (бывшего «Оборонсервиса»). Это первые торги по активам «дочек» холдинга в столице, проведенные РАД.

Производство давно закрыто, заводские площади сдают в аренду под офисы. Строения исторической ценности не представляют. Их можно снести. Здесь разрешено возвести жилой комплекс общей площадью порядка 200 000 кв.м.

В «Пионере» приобретение пока не комментируют.

Торги под напряжением

В Москве продан имущественный комплекс дочернего предприятия ФСК «ЕЭС». Торги проводил Российский аукционный дом по поручению собственника — АО «Электросетьсервис ЕНЭС». На продажу был выставлен имущественный комплекс на Высоковольном пр., 21: шесть производственно-складских зданий общей площадью 2500 кв.м, паркинг на 1300 «квадратов» и движимое имущество. В аукционе участвовали два претендента. Цена продажи составила 181,8 млн рублей (начальная — 173,1 млн). Имя покупателя не разглашается.

Конвейер на «Рубеже»

Российский аукционный дом проведет торги по очередным объектам обанкротившейся ГК «Рубеж». Покупателям предложат имущество Новгородского комбикормового завода: комплекс из 12 зданий общей площадью около 9000 кв.м с участком 2,6 га на окраине Великого Новгорода, при съезде с трассы со стороны Петербурга. Недвижимость продают вместе с оборудованием для производства и поставки разных комбикормов для птиц. Завод был полностью модернизирован в 2010 году, однако с 2013-го простаивает. По данным РАД, приобрести его можно для размещения (или восстановления) производства либо под складской комплекс.

Начальная цена — 83,8 млн рублей. Продавать лот будут посредством публичного предложения, минимальная стоимость — 25,1 млн. Заявки на участие в торгах принимают с 7 июня по 14 октября. Актив достанется тому, кто первым вызовется его приобрести.

Группа «Рубеж», в которую входили птицефабрики в Псковской и Новгородской областях, Новгородский комбикормовый завод, а также мясокомбинаты в Петербурге, основана в 1995 году. В 2009-м против нее были поданы первые иски о банкротстве. Крупнейший кредитор — Сбербанк и его структуры.

Евгения ИВАНОВА

Время не ждет

Росимущество планирует в ближайшее время заключить договоры о проведении электронных торгов с шестью площадками, отобранными для продажи объектов приватизации. О том, как реализуется госсобственность в Интернете, шла речь на московской конференции Российского аукционного дома и Российской гильдии управляющих и девелоперов «Электронные аукционы для государственного имущества».

ПОКА ПРОДАЖА государственного имущества проходит в основном на классических аукционах в очной форме. Но ФЗ №178 «О приватизации» благодаря внесенным несколько лет назад поправкам допускает проведение электронных торгов. Предполагается, что электронный формат позволит создать по-настоящему федеральный рынок государственных активов, расширив круг потенциальных покупателей и, как следствие, это приведет к росту стоимости сделок.

В прошлом году Правительство РФ выбрало шесть площадок для работы в Сети: ООО «РТС-тендер», ЗАО «Сбербанк-АСТ», АО «Единая электронная торговая площадка», АО «Электронные торговые системы», ГУП «Агентство по госзаказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям» и АО «Российский аукционный дом». Заключить с ними первые договоры сроком на один год Росимущество обещает в ближайшее время.

ПЕРЕСТРОЙКА И УСКОРЕНИЕ

«Мы прогнозируем существенный рост в области продаж имущества казны. Значительное количество объектов уже включено в прогнозный план приватизации. Еще один список — на подходе. В основном речь о небольших объектах на участках, нежилых помещениях, разнообразных недостроях, а также инвестиционно-привлекательных объектах, в том числе в крупнейших городах России. Сейчас у нас заказано много отчетов об оценке объектов казны и предприятий. Считаем необходимым везде, где можно, ускорять приватизацию», — говорит заместитель руководителя Росимущества Елена Мякотникова.

Время далеко не всегда работает на государственные предприятия: многие из них работают на грани ликвидности и могут уйти в банкротство, не дождавшись частных инвестиций. А это приведет к прямым потерям казны. «Что касается недвижимости, то она может элементарно устаревать и разрушаться. Например, бывает, что от исторических усадеб остаются два бревна и фундамент. Их надо было продавать 20-30 лет назад. То же самое в отношении бизнеса и акций. Мы часто приходим к продаже в тот момент, когда предприятие уже не генерирует денежного потока и собрало кредиторов со всей страны, когда чуть ли не вводится процедура наблюдения. В итоге, мы, можно сказать, соревнуемся, какой аукцион быстрее пройдет: наш — по реализации акций или конкурсного управляющего — по продаже имущественного комплекса в рамках процедуры банкротства», — говорит генеральный директор РАД Андрей Степаненко.

Власти планируют продавать на электронных торгах не только объекты приватизации. «В 2013 году мы решили объединить все торги, связанные с федеральным имуществом и арестованными активами, за которые отвечает Росимущество, в единый блок. Тут и приватизация, и реализация конфискованного, а также высвобождаемого военного имущества, и федеральные земельные участки», — говорит г-жа Мякотникова.

Регламент продажи конфиската в электронном виде должен выйти в ближайшее время (хотя его ждали еще в прошлом году). «Для нас это сложный вопрос. С 2012-го конфискатом не торговали. Он либо уничтожался, либо накапливался на складах. Государство несет су-



На электронные торги целесообразнее всего выставлять типовые и относительно недорогие лоты. Однако в практике Российского аукционного дома есть несколько крупных интернет-продаж. Так, в апреле 2014 года на электронной площадке РАД был продан комплекс казарм Новочеркасского полка в Петербурге. Сумма сделки — 454 млн рублей.



В конце прошлого года дочерняя структура РЖД продала через lot-online.ru автомобильный терминал «Зарубино» площадью 3,5 га на побережье Японского моря. Цена сделки — 183 млн рублей.

щественные расходы на его хранение», — объясняют в Росимуществе. Предполагается, что продавать такое имущество будут те же шесть площадок, что и выбраны правительством для приватизации.

В перспективе значится реализация не только объектов федеральной казны, но и казны субъектов и муниципалитетов. Косвенно к госимуществу можно отнести также активы госкомпаний и ГУПов, говорят в РАД. «Это огромный пласт имущества. Когда у этих компаний возникли проблемы с финансированием, они начали активно продвигать и рекламировать свои непрофильные активы. Плюс есть прямое поручение президента избавляться от них для повышения ликвидности предприятий. Речь об очень большом количестве участков, разного рода недвижимости, имущественных комплексах, пакетах акций и других объектах», — комментирует г-н Степаненко.

ДЕЛО ТЕХНИКИ

Нерешенными, правда, остаются несколько вопросов. Например, технических: из-за разных часовых поясов в регионах не совпадает время начала приема заявок и проведения торгов. Страна огромна, и такие нестыковки могут стать поводом для судебного опротестования аукционов.

Еще одна сложность — нужно получать электронную цифровую подпись для участия в онлайн-торгах. Для частных лиц это дополнительные расходы, особенно неприятные, если торги проиграны. Другая трудность: потенциальный покупатель актива может нахо-

диться в отдаленном регионе, где нет возможности подключиться к стойкому интернет-сигналу.

Однако, по мнению Росимущества, эти технические проблемы решить проще, чем лично приезжать в Москву: сначала — чтобы подать заявку на участие аукционе, а потом — непосредственно на торги.

ВОЕННЫЕ НА ПЕРЕДОВОЙ

Эффективность продажи госимущества через электронные торги подтверждают в Министерстве обороны — первом федеральном ведомстве, решившемся на онлайн-аукционы и уже опробовавшем их при реализации движимого имущества.

У АО «Гарнизон» (бывшего «Оборонсервиса»), который продает активы Минобороны, есть программа избавления от непрофильных активов. В нее входят 485 объектов, 47 участков (площадью более 1,5 млн кв.м) и 438 строений и сооружений общей площадью 307 000 кв.м. Активная реализация этих объектов — не за горами.

«У электронных аукционов есть свои преимущества. Самое главное — оперативность, потому что их организация возможна в самые короткие сроки с привлечением максимального числа участников, в том числе из регионов. В нашем случае это особенно актуально, поскольку объекты расположены практически по всей России, в том числе и в труднодоступных районах», — говорит Анастасия Лато, председатель совета директоров компании «Гарнизон».

Минобороны использовало еще одну но-

вацию. «Нам удалось провести конкурсную процедуру, при которой привлеченная организация получает вознаграждение не от Министерства обороны, а от покупателей. Это сильно развязало нам руки: теперь мы практически не задействуем свои ресурсы. Мы не принимаем заявки, не рассматриваем их. Основная задача — контролировать ход торгов», — говорит Григорий Начинкин из Департамента имущественных отношений Министерства обороны.

Недавно военные начали использовать для продажи движимых активов голландские торги, предусматривающие как рост, так и понижение стартовой цены. «На такую меру мы пошли, чтобы быстрее избавиться от активов. Наша основная задача — скорейшая реализация имущества, так как оно занимает территорию ВС РФ, складов, баз хранения и т.д.», — поясняет г-н Начинкин.

«Результаты очень интересные. Все понимают, что так можно работать, когда аукцион не состоялся, а значит, имущество не очень привлекательное», — рассказывает заместитель генерального директора РАД Динара Усеинова. — Мы ожидали, что продажи будут проходить по цене отсечения. Но итоги работы за несколько месяцев такие: 92 лота выставлены на продажу, 49 из них реализованы (24 — на аукционе, 25 — способом публичного предложения, т.е. на торгах на понижение). Из 25 лотов, которые продавались по этой схеме, по минимальной стоимости ушли лишь девять. Остальные — между ценой отсечения и начальной, а в девяти случаях — выше начальной. Это говорит о том, что сегодня актуальны все способы приватизации, прописанные в законе».

ТИПОВОЙ КОНВЕЙЕР

Продавцы рекомендуют применять электронные торги для продажи массовых объектов. Никто не станет продавать на таком аукционе, например, акции морского порта или имущественный комплекс в центре столицы, говорят в РАД. «Понятно, что ради большой приватизации, ради пакета акций условной Роснефти или «Башнефти», все приедут три раза и в Москву, и во Владивосток. Но если мы говорим о продаже на какой-то постоянной основе средне- и низколиквидного имущества, как в случае с металлоломом Министерства обороны, электронные торги, конечно, удобнее. Просто нужно внимательнее относиться к поддержке этого процесса — как с технической стороны, так и документарно», — говорит Динара Усеинова.

Торги в электронной форме подразумевают оперативность, полную открытость и прозрачность, отсекают возможность создания мошеннических схем путем сговора потенциальных покупателей. Однако сегодня в мире наряду с электронными аукционами до сих пор проводятся и очные. Однозначно утверждать, какая из форм лучше, никто не берется.

«Это такой же спор, как сопоставление театра и кинематографа, электронных и бумажных книг и т.п. Самое главное, чтобы были четкие механизмы, законы и нормативные акты, которые регулируют отчуждение государственного имущества. Чтобы процедура была понятная, а применительно к онлайн-аукционам — с бесплатной цифровой подписью и устойчивым сигналом Wi-Fi», — резюмирует Андрей Степаненко.