

# ГУД NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ

## «Не нефтью единой...»



В составе Российской гильдии управляющих и девелоперов работает около десятка региональных представительств. ГУД News будет рассказывать об их работе, местных новостях, участниках объединения и пр. В этом номере публикуем интервью с полномочным представителем Гильдии по Тюменской области Натальей Девятковой (стр. 2) и исполнительным директором местной компании «Партнер-Инвест» Александром Щиголем (стр. 7).

### ИТОГИ



### Квартальный минус

Эксперты подводят итоги первого квартала и корректируют годовые прогнозы по инвестициям в российскую недвижимость. По очевидным причинам оба показателя далеки от первоначальных оценок. Крупнейшие сделки отчетного периода пришлось на московский рынок (стр. 3).



ОРГАНИЗАТОРЫ:  
**ГУД**  
РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ  
УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

**PROESTATE**

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:  
**АФК**  
Группа компаний

ПАРТНЕР:  
**АССОЦИАЦИЯ ИВЕНТОРОВ**  
Санкт-Петербурга и Ленинградской области

[WWW.GUD-ESTATE.RU](http://WWW.GUD-ESTATE.RU)

реклама

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



### контакты и контракты

#### Английский парк в аренду

Компания CBRE стала эксклюзивным консультантом по маркетингу и брокером двух проектов сети «Торговый Парк №1» в городах Жуковский и Электросталь в Московской области. Оба реализует британская фирма Norman Asset Management, специализирующаяся на крупноформатном ритейле (стр. 4).

### опрос

#### Бизнес на стороне

Выйти за пределы «домашнего» региона решаются немногие компании, но те, кто идет на такой шаг, обычно о нем не жалеют. У России недавно появились новые территории на юге. Вот мы и расспросили представителей Гильдии о том, есть ли у них бизнес на стороне? Насколько им трудно было освоиться на незнакомом рынке и правильно оценить потенциал другого города? Собираются ли они расширять географию присутствия и какие регионы считают перспективными для развития (стр. 6).

### технологии бизнеса

#### Перспективы — в кризисе

В 2014-м в Петербурге будет введено около 200 000 кв.м качественных офисных площадей. Столько же появилось на рынке годом ранее. Заполняют ли арендаторы новые бизнес-центры на фоне стагнации в экономике? Возможен ли кризис перепроизводства офисов? И что предпринять управляющим, если конъюнктура явно ухудшится? Об этом шла речь на обучающей конференции «Управление бизнес-центром», организованной Российской гильдией управляющих и девелоперов и PROEstate Events. Мы публикуем фрагменты отдельных выступлений (стр. 8).

### радNEWS

#### Большая летняя распродажа

Территория почти в 30 га в Московском районе Петербурга, принадлежавшая ранее мясокомбинату «Самсон», будет реализована компактными лотами на торгах Российского аукционного дома 19 и 26 июня. Суммарная стартовая цена участков достигает 14,9 млрд руб. Однако в процессе торгов она может заметно вырасти: эксперты предсказывают серьезный интерес участников рынка к этому активу (стр. 12).

Учебная программа

CRM - СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ  
УПРАВЛЯЮЩИЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

II КУРС

5/8 ИЮНЯ  
Санкт-Петербург

**ARE**

**IREM**

[www.PROEstate.ru](http://www.PROEstate.ru)  
+7 (812) 640 60 70  
+7 (495) 668 09 37

**PROESTATE**  
EVENTS

**CERTIFIED  
PROPERTY  
MANAGER**



реклама

дела  
корпоративные

## Переворот на qвоих

На президиуме РГУД, прошедшем в начале апреля, утверждены новые главы двух комитетов. Председателем Комитета по офисной недвижимости стал Николай Антонов, генеральный директор группы компаний МК ПСБ (Петербург).

Задачами комитета в текущем году он назвал ревизию и мониторинг участников и объектов рынка, консультации с отечественными и международными экспертами и пр. В числе других вопросов — внедрение программ обучения на основе утвержденных комитетом классификаций, а также проведение социальных мероприятий и благотворительных программ.

Комитет по оценочной деятельности возглавила Юлия Липпонен, генеральный директор компании «Иола» (интервью с ней читайте на стр. 14). Приоритетными направлениями деятельности она считает организацию профильного учебного центра РГУД, проведение курсов повышения квалификации оценщиков международного уровня, содействие в получении международных сертификатов, создание базы данных о фактических сделках с объектами недвижимости и пр.

Юридический  
междусобойчик

Комитет по законодательству РГУД провел «круглый стол» «Кейсы по недвижимости». Ольга Аникина, юрист Baker & McKenzie, рассказывала о нюансах приобретения и оформления права ограниченного пользования чужим объектом недвижимости: можно ли обеспечить нужды собственника соседнего объекта, не устанавливая сервитут, и как правильно оформить такое соглашение, как осуществляется реструктуризация владения объектом, в пользу владельца которого установлен сервитут, и пр. Ольга Мищенко, старший юрист DLA Piper, говорила о практике оспаривания кадастровой стоимости зданий и сооружений в суде до принятия региональных нормативно-правовых актов о налоге на имущество организаций. Отдельно она объяснила готовящиеся изменения на эту тему в федеральный закон «Об оценочной деятельности». Председатель Комитета по законодательству РГУД, партнер, руководитель практики по недвижимости компании «Качкин и Партнеры» Дмитрий Некрестьянов пояснил суть позиций ВАС по оценке правовой природы инвестиционных отчислений и разъяснения пленума по признанию права собственности на вновь созданные объекты.

## Зеленый старт

Начался прием заявок на пятый конкурс по экологическому девелопменту и энергоэффективности Green Awards. Он проходит при поддержке Министерства природных ресурсов и экологии, Министерства регионального развития и Министерства энергетики. Заявки от участников принимают до 1 июля. Итоги подведут в сентябре в рамках PROEstate. В конкурсе пять номинаций: жилищное строительство, МФК, бизнес-центры, складская и индустриальная недвижимость, объекты социальной сферы.

Организаторы напоминают, что за пять лет на Green Awards было представлено около 200 проектов.

Евгения ИВАНОВА

## интервью



Беседовала Наталья АНДРОПОВА

Наталья ДЕВЯТКОВА:  
«НЕ НЕФТЬЮ  
ЕДИНОЙ...»

В составе Российской гильдии управляющих и девелоперов работает около десятка региональных представительств. Мы будем рассказывать об их работе, местных новостях, участниках объединения и пр. В этом номере ГУД News публикует интервью с девелоперской компанией «Партнер-Инвест» из Тюмени (см. стр. 7). Подробнее о деятельности

РГУД в регионе рассказывает полномочный представитель по Тюменской области, генеральный директор Группы компаний «Денова» Наталья Десяткова.

## — В чем основные особенности местного рынка недвижимости?

— Главная — он очень быстро растет. В 2013-м в регионе введено в эксплуатацию 1,46 млн кв.м жилья. В начале 2014-го на первичном рынке Тюменской области было выставлено 7100 квартир, до конца года на него выведут еще 15 проектов. Примерно 80% строящегося жилья — эконом-класс, 17% — комфорт и не более 3% — элитное.

Конец 2013 года отмечен высоким объемом ввода площадей в сегментах офисной и торговой недвижимости. Сейчас у нас 27 крупных торговых объектов (по совокупности 672 077 кв.м). Обеспеченность торговыми площадями составляет 711,3 кв.м на тысячу жителей. Доля вакантных помещений не превышает 4,7%. На разных этапах строительства и отделки находится 7 ТЦ совокупной площадью порядка 400 тыс. кв. м. Два из них (суммарно 87 100 кв.м) откроются до конца года, после чего обеспеченность качественными торговыми помещениями вырастет до 786,3 кв.м на тысячу тюменцев.

Обеспеченность офисами достигает 604 кв.м на тысячу жителей. В основном это классы В и В+. Средний уровень вакансий в классе А — 10% от объема предложения. Это связано с вводом МФК «Магеллан» в конце 2013 года, помещения которого остаются пока свободными. В классе В и С доля незанятых площадей составляет 6% и 3% соответственно.

Активность рынка объяснима. В 2013-м объем инвестиций в России вырос всего на 1%, в половине регионов он сократился, а в Тюменской области, по некоторым оценкам, увеличился на 99%. По-

нятно, что большая их часть приходится на добычу полезных ископаемых. Тем не менее эта отрасль тянет за собой развитие промышленности, финансовой и торговой инфраструктуры, строительства. И конечно, высокую покупательную способность людей. Экономика живет не нефтью единой.

## — В Тюмени особый инвестиционный климат?

— У нас есть, безусловно, некоторые проблемы. Например, с доступом к инженерным мощностям. Но главный вопрос для любого инвестора — наличие административных барьеров, возможность прогнозировать политику региональных властей и пр. В этом смысле Тюменская область — благополучный регион, власть активно поддерживает диалог с бизнесом, причем доброжелательный. Конечно, мы рассчитываем, что он будет продолжаться и на площадке РГУД. Мы уже подготовили проект соглашения с правительством Тюменской области и надеемся, что в ближайшее время оно будет подписано. Во время недавнего визита в Тюмень президент РГУД Андрей Степаненко встретился с заместителем губернатора области Вадимом Шумковым и обсудил с ним перспективы сотрудничества.

## — Какие задачи стоят перед представительством РГУД в Тюмени?

— Рынок не может развиваться без полноценной аналитики. В Тюмени ее пока нет, только разрозненные данные отдельных консалтинговых компаний и агентств недвижимости. Пора разложить по полочкам все сегменты: торговый, офисный, жилой. Это главная задача 2014 года.

Особенно остро такая аналитика требуется для рынка жилой недвижимости. Те, кто на нем работают, хотя и понимают, где и что имеет смысл строить, в каком районе будет востребован тот или иной формат, в каком сегменте рынок перенасыщен, какова структура предложения и т.д. По словам застройщиков, сейчас они опираются исключительно на интуицию и опыт. Нет объективного видения текущей ситуации — нет и прогноза. Участники рынка хотят также получить непротиворечивую систему классификации жилых объектов, которая была бы создана по техзаданию Гильдии и позволяла выработать единый подход к развитию рынка.

Самый проблемный в этом отношении — сектор складской недвижимости. Здесь исследований нет вообще, окупаемость, доходность, капитализация — все в области предположений.

Лучше обстоят дела с торговой недвижимостью. Мы начали классификацию и стандартизацию объектов, опираясь на разработки американского института Urban Land Institute. Региональный рынок ритейла все-таки ограничен, и, чтобы успешно заполнять торговые площади в условиях высокой конкуренции, управляющим надо видеть основные тенденции, вовремя проводить реконцепцию, ориентироваться в новых форматах. Способы повышения конкурентоспособности для торговых объектов мы планируем широко обсуждать на семинарах, мастер-классах и «круглых столах» тюменского представительства РГУД. Мы хотим также привлечь управляющих ТЦ к участию в конкурсе «100 лучших торговых центров». Пока в этом рейтинге были толь-

ко тюменские ТРЦ «Солнечный» и «Гудвин».

Зато бизнес-центры классифицированы почти полностью.

## — Состав тюменского представительства недавно был обновлен и расширен. Это сделано в связи с новыми задачами?

— В 2014 году зона деятельности тюменского отделения Гильдии расширилась, теперь мы работаем и с областью, и с автономными округами — Ямало-Ненецким и Ханты-Мансийским, рынки которых имеют особую специфику. Нам предстоит действительно большая работа. Я рада, что в новый состав представительства вошли топ-менеджеры таких компаний, как «Партнер-Инвест», «ТИС», «Нобель», «Мост», «Калинка», аналитический центр «Недвижимость». Все они имеют вес в бизнес-сообществе. В нашу команду входят и руководители областной организации Союза архитекторов, Объединения риэлторов Тюменской области, НП «СРОСТО».

## — Какие дискуссии, конференции, встречи ждут членов РГУД в Тюмени в этом году?

— Их довольно много: целая серия «круглых столов», семинаров, выставок. Только в апреле мы провели несколько крупных региональных мероприятий: присуждение Архитектурной премии, Форум франчайзинга, ряд «круглых столов». А 23 апреля состоится Международная конференция для профессионалов гостиничного рынка, где мы будем обсуждать форматы апарт-отелей и хостелов.

Мы отправили тюменскую делегацию на MIPIM, сейчас формируем группу для участия в форуме PROEstate. Мы заинтересованы не только в обмене опытом, но и в продвижении тюменских проектов, в поиске новых инвесторов.

Соглашение о сотрудничестве, которое Гильдия подписала на днях с Торгово-промышленной палатой Тюменской области, также предусматривает несколько совместных образовательных мероприятий.

Ключевым событием года станет региональный форум «БИЗ-НЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ. Консалтинг. Управление. Инвестиции», который состоится 2 октября. И конечно, «Рождественский саммит» — визитная карточка Гильдии.

## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

## Андрей СТЕПАНЕНКО, президент РГУД:

— Тюменская область — очень интересный регион. Многие компании, ведущие бизнес в Москве и Петербурге, исчерпали возможности столичных рынков и рассматривают новые, в первую очередь со сложившейся комфортной средой для жизни и предпринимательской деятельности, с высокой инвестиционной привлекательностью, с хорошей покупательной способностью населения. Все это есть в Тюмени. Интерес к региону проявляют и зарубежные строительные компании, они активно изучают спрос на жилую недвижимость. На днях мы подписали соглашение о сотрудничестве РГУД с Торгово-промышленной палатой Тюменской области. Будем вместе работать над тем, чтобы обеспечить благоприятные условия для развития предпринимательской деятельности на местном рынке.

## Юлия НИКУЛИЧЕВА, начальник отдела стратегического консалтинга компании JLL:

— Привлекательность рынка Тюмени объясняется очень высоким по сравнению с другими городами, даже «миллионниками», среднемесячным доходом населения — на уровне \$1100 на человека. Для

сравнения: в Екатеринбурге — \$960, в Новосибирске — \$660, в Волгограде — около \$560.

Спрос на офисы здесь формируют игроки нефтегазовой отрасли и банки. Объем рынка офисной недвижимости сравним с показателями крупных городов: по нашим данным, в Тюмени насчитывается около 220 000 кв.м качественных бизнес-центров классов А и В. Но строить деловые комплексы здесь можно только в формате built-to-suit, то есть под запрос конкретного арендатора.

Наиболее перспективен, по нашим оценкам, сектор торговой недвижимости. Обеспеченность торговыми площадями в пересчете на тысячу жителей в Тюмени довольно высока, но потенциал есть: доходы населения велики, а большинство действующих объектов введены более пяти лет назад и постепенно устаревают. Правда, уже в 2015-м в городе должен открыться ТЦ «Звездный» (54 000 кв.м), заявлен также проект ТЦ «Остров» (25 000 кв.м), что усилит конкуренцию.

Проблема рынка Тюмени, на наш взгляд, в его закрытости. Основные игроки — местные компании. У федеральных девелоперов здесь нет проектов.

Выпуск подготовлен  
информационно-издательским  
центром  
«Недвижимость Петербурга»

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

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

Приглашаем  
всех  
к информационному  
сотрудничеству!

ИТОГИ

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

# Квартальный минус

Эксперты подводят итоги первого квартала и корректируют годовые прогнозы по инвестициям в российскую недвижимость. По очевидным причинам оба показателя далеки от первоначальных оценок.



АНАЛИТИКИ приводят разные цифры по объему инвестиций за первые три месяца 2014-го, но все отмечают его сокращение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По данным JLL, этот показатель составил \$472 млн (минус 77%). В CBRE говорят о \$636 млн и уменьшении на 73,5%.

В JLL отмечают, что падение объясняется не только политической и экономической ситуацией в стране, но и рекордными показателями первого квартала прошлого года, а также большим количеством сделок, закрытых в конце 2013-го. «Активные игроки интересуются качественными объектами коммерческой недвижимости, но в меньших объемах», — говорится в отчете Colliers International.

ДЕНЕЖНЫЙ РАСКЛАД

По данным JLL, основной объем инвестиций пришелся на офисы — 46% от общего объема. Вложения в торговый сегмент снизились до 12%. Результаты по складам — 23%,

МФК — 11,6%, гостиницам — 7,4%. У Colliers International другой расклад: в лидерах — торговый сегмент (54%, или \$350 млн), за ним следуют офисы (24%, \$151 млн), еще \$142 млн вложено в земельные активы (22%).

Крупнейшие сделки отчетного периода: компания Praktika Development купила за 300 млн ТРЦ River Mall; KR Properties приобрела примерно за \$25 млн здание журнальной типографии «Алмаз-пресс» на Красной Пресне; ВЭБ заплатил \$50 млн за участок на Земляном Валу. Единственная крупная региональная сделка, по информации CBRE, — приобретение компанией Mirland Development 49,5% доли ТЦ «Вернисаж Молл» в Ярославле.

Наибольший объем инвестиций традиционно пришелся на Москву: CBRE приписывает столице 93% общей суммы вложений, JLL — 83%. По данным JLL, Петербургу досталось 5% денег, или \$25,5 млн (в прошлом году — \$88,7 млн). В Colliers International пришли по Петербургу к похожей цифре — \$24 млн.

По данным CBRE, 93% всех сделок заключили локальные инвесторы. Иностранцы пока занимают выжидательную позицию, продолжая тем не менее изучать возможные варианты для инвестирования, говорится в отчете компании.

Показатели российского рынка смотрятся особенно нерадостно на фоне общемирового роста инвестиций в коммерческую недвижимость. По подсчетам JLL, в первом квартале их объем достиг \$130 млрд, увеличившись на 23%, если сравнивать с этим же периодом 2013-го.

Один из главных тезисов ежегодного отчета о европейском рынке недвижимости компании PWC — «кризис кончился». Эксперты отмечают активизацию на рынках пострадавших от рецессии городов. Так, по новым инвестициям ирландский Дублин поднялся с 20-го на второе место, Мадрид занял 10-ю позицию по новым инвестициям и переместился на второе место в рейтинге по прогнозируемым объемам.

РЕЖИМ ОЖИДАНИЯ

В конце 2013-го консультанты называли российский рынок недвижимости одним из наиболее привлекательных. В начале года Всемирный банк понизил прогноз экономического роста для России на 2014 год с 3,5 до 2,2%, а МВФ оценивал возможное увеличение ВВП в 2%.

Политическая и экономическая неопределенность в первом квартале негативно повлияла не только на общий прогноз

состояния отечественной экономики (сейчас обсуждается уже нулевой прирост по итогам года), но и на рынок инвестиций в недвижимость в частности, в один голос говорят консультанты. По словам Тома Манди, руководителя отдела исследований компании JLL, инвесторы сейчас находятся в «режиме ожидания».

Москва всегда входила в десятку наиболее перспективных городов для девелопмента, при этом привлекательность инвестиций снижается на фоне других мегаполисов, отметили эксперты PWC еще до начала украинских событий. Петербург при обороте рынка недвижимости в 350 млн евро не вошел в первую европейскую десятку, составленную PWC. В Берлине при такой же численности населения рыночные объемы в десять раз больше.

JLL снизил прогноз по годовому объему инвестиций в масштабах страны более чем вдвое — с \$7 млрд до \$3,4 млрд. «Вложения в российскую недвижимость могут оказаться самыми низкими за посткризисный период, то есть сравнимыми с результатом 2009 года. Однако при увеличении деловой активности к июлю возможна корректировка прогноза», — говорит Том Манди. По мнению JLL, по итогам года доля иностранного капитала на рынке составит 10–20% от общего объема.

Аналитики Colliers International прогнозируют снижение заявленного объема инвестиций на 30–40% — до \$5–6 млрд (изначально компания говорила о \$8 млрд).

В CBRE полагают: решающее влияние на рынок окажет второй квартал, который традиционно является временем сезонного падения спроса и снижения цен на нефть. Если баррель все еще будет стоить более \$100, рынок получит хороший шанс для реализации позитивного сценария.

ХРОНИКА

Болотная история

Суд Петербурга отклонил иск о признании недействительными поправок в Генплан, касающихся строительства города-спутника «Южный» в Пушкинском районе. Градо-защитники, ссылаясь на то, что часть участка, зарезервированного под проект, — болото, требовали отменить решение Смольного. По утверждению экологов, осушение болота может нанести значительный вред близлежащим парковым комплексам.

Отметим, что сейчас девелопер и городская администрация пытаются решить, кто будет финансировать приведение в порядок «болотных» 150 га. На это требуется около 5 млрд руб.

«Южный» — один из крупнейших проектов жилищного строительства в России, который правительство назвало стратегическим. Компания «Старт Девелопмент» (собственник участка и девелопер) планирует возвести 4 млн кв.м жилья на территории площадью 2000 га с расчетным населением 130000 человек. Срок реализации проекта — 19 лет.

Северный эксклюзив

Первый мультиплекс (на семь залов) в Архангельске откроется в ТРК «Титан Арена». Договор аренды с сетью MORI CINEMA подписан при участии Colliers International. Кинотеатр, рассчитанный на 1100 мест, займет 3000 кв.м. В его составе заявлен зал с системой кинопоказа IMAX. «MORI CINEMA обладает эксклюзивным правом на IMAX в Архангельске, другого такого кинотеатра в городе не будет», — говорит Анна Никандрова, региональный директор по торговой недвижимости компании-брокера.

ТРК «Титан Арена» строится в центре города, на пересечении Воскресенской улицы и проспекта Обводного канала. Colliers International изначально разрабатывал концепцию объекта, сейчас на эксклюзивных правах сдает его в аренду. Открытие комплекса общей площадью 60000 кв.м запланировано на четвертый квартал этого года. На данный момент реализованы около 75% площади. Большинство магазинов крупных сетей, которые заработают в ТРК «Титан Арена», появятся в городе впервые, говорят в Colliers International. В числе «якорей» — H&M (1800 кв.м), продуктовый супермаркет SPAR (1500 кв.м), «Спортмастер» (1000 кв.м), «М.видео» (1500 кв.м), «Детский мир» (1200 кв.м). Также запланированы «ИЛЬ ДЕ БОТЕ», универсам одежды lady & gentleman CITY и пр.

Помимо торговой галереи на 140 магазинов и мультиплекса в составе ТРК будут работать ресторан, фуд-корт, детский развлекательный центр и ледовая арена площадью 2000 кв.м. Предусмотрен подземный и наземный паркинги на 650 машин.

Спорт с ритейлом

Компания «Двадцатый трест» построит на перекрестке проспекта Ветеранов и улицы Солдата Корзуна (Петербург) спортивно-оздоровительный комплекс с торговой зоной. Проект реализуется на участке 2,2 га. Площадь комплекса составит 16400 кв.м. Помимо спортивной зоны здесь откроются кафе, боулинг, магазины, детская игровая зона и бильярд. Разрешение на строительство компания получила в конце прошлого года. Сдать объект рассчитывают в 2016-м.

Детский «якорь»

В составе ТРЦ «Тау Галерея» в Саратове будет работать «Детский мир». Договор аренды подписан при участии Cushman & Wakefield. Магазин займет 1500 кв.м и станет «якорем» детской зоны комплекса на третьем этаже здания. «Он будет представлен в своей новой концепции впервые в Саратове», — говорит Екатерина Земская, партнер, руководитель направления аренды торговых центров Cushman & Wakefield. «Детский мир» продолжает развиваться в регионах. Мы активно наращиваем присутствие в крупнейших городах и открываем точки там, где пока не представлены», — говорит Надежда Киселева, начальник управления по связям с общественностью ГК «Детский мир». ТРЦ «Тау Галерея» — самый крупный строящийся комплекс в Саратове. Площадь первой очереди превысит 100000 кв.м. Открытие запланировано на первый квартал 2015 года. Девелопер и инвестор — компания «ТДС». Архитектурный проект подготовлен британским бюро Dyer.



\* Инвестиционные сделки, исключая покупку земельных участков, СП, прямые продажи жилья конечным пользователям.

Источник: JLL

22 МАЯ

Санкт-Петербург

## Практическая конференция «Маркетинг в недвижимости»

www.PROEstate.ru, +7 (812)640 60 70, +7 (495)66809 37

реклама

## стройбаза

## Весенние стройки

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

## КОММЕРЧЕСКИЕ ОБЪЕКТЫ ДВУХ СТОЛИЦ

АДРЕС	ЗАСТРОЙЩИК	ПОДРОБНОСТИ
<b>Москва</b>		
Можайское шоссе, 45 А	ООО «Базовые Технологии»	Торговый объект
Район Митино, мкр. 5, корп. 50	ООО «Микор+»	Универсам «Пятерочка»
Ленинградский пр., 36	ЗАО «УК «Динамо»	Спортивный и концертно-развлекательный комплекс в составе реконструкции территории стадиона «Динамо»
Зоологическая ул., 1	ОАО «Стандарт-электро»	Административное здание
Красносельская Верхняя ул., 11А, стр. 4, 5	ООО «Красносельское»	Гостиница Hilton на 292 номера
Отрадная ул., вл. 2	ОАО «Центр холодильно-транспортных технологий «Мотек-Ц»	Научно-технический центр
Ул. Перерва, вл. 16-20	ЗАО «ИКС 5 Недвижимость»	Универсам «Пятерочка»
Ул. Поляны, пересечение с ул. Веневской	ООО «СКАР ЭСТЕЙТ»	Общественный центр «Поляны»
Причальный проезд, 8	ООО «Новая Пресня»	Гостиница
Зеленоград, Алабушево, проезд 6029	ЗАО «НПО ЭЛАР»	Административно-производственное здание
Краснопресненская наб., ММДЦ «Москвасити», уч. 17-18	ООО «СТ Тауэрс»	Многофункциональный административно-деловой комплекс
Остаповский пр., 22	ОАО «НПО СЭМ»	Административно-производственный корпус
Нагорная ул., 20, корп. 7	ООО «ОФСЕТ»	Административно-управленческое здание
<b>Петербург</b>		
Пироговская наб., уч. 1 (северо-восточнее дома 7, корп. 1, лит. А)	ООО «РЕМСТРОЙ-ИНТУР»	Гостиница сети Starwood
Ленинский пр., 160, лит. Б	ЗАО «Ленинский 160»	Объект науки
Сестрорецк, Левашовское шоссе, 20, лит. А	ООО «Хенда Мотор мануфактуринг Рус»	Реконструкция (расширение) производственного корпуса
Ул. Седова, 45, лит. АЖ	ОАО «Октябрьский электрогазонагревательный завод»	Завод по выпуску низкопольных трамваев
Лесопарковая ул., 13, лит. А	ООО «Строительное управление»	Административный корпус
Аптекарский пр., 16, лит. Д	ООО «Гермес»	Здание спорткомплекса, 1-й этап
Дунайский проспект, уч. 1 (северо-восточнее пересечения Дунайского пр. и Пулковского шоссе)	ООО «ИК «Пулковская»	Бизнес-центр в составе комплекса SALUT!
Каменноостровский пр., 12, лит. З	ООО «Талар»	Складское здание под офис
Наб. реки Фонтанки, 145Б, лит. А	ЗАО «Нежилой Фонд Консалт»	Реконструкция здания под гостиницу на 140 номеров со встроенной автостоянкой
Левашово, Горское шоссе, 165, корп. 1, лит. А	ООО «Донхи Рус»	Производственный цех DONGHEE RUS
Комендантский пр., уч. 1 (северо-восточнее дома 43, корп. 2)	ООО «Комендантский» (бывш. ООО «Студия А»)»	Сельскохозяйственный рынок
Верхняя ул., 16, лит. А	ООО «Сотранс», SOTRANS, LTD	СТО
Варшавская ул., уч. 1 (севернее дома 7, лит. А)	ООО «Потенциал-Инвест»	Административный комплекс
Ул. Савушкина, 108, лит. А	ООО «Аларм-моторс Холдинг»	Дилерский центр

По данным Мосгосстройнадзора, Службы госстройнадзора и экспертизы Петербурга и открытых источников

Подготовила Евгения ИВАНОВА

## контакты и контракты

Наталья АНДРОПОВА

## Английский парк в аренду

Компания CBRE стала эксклюзивным консультантом по маркетингу и брокером двух проектов сети «Торговый Парк № 1» в городах Жуковский и Электросталь в Московской области. Оба реализует британская фирма Norman Asset Management, специализирующаяся на крупноформатном ритейле.

«ТОРГОВЫЙ ПАРК № 1» — одна из первых попыток реализовать новую для российского рынка концепцию торговой недвижимости. На данный момент известно о трех объектах сети: в Твери, Электростали и Жуковском.

Под проект в Жуковском компания приобрела через посредничество Cushman & Wakefield участок размером 15,7 га. На нем девелопер намерен построить комплекс зданий общей площадью около 55 000 кв.м, где разместятся полноформатный продуктовый гипермаркет, гипермаркет строительных и отделочных материалов формата DIY, а также торговая галерея. Последнюю нельзя назвать обычным явлением для ритейл-парка, она задумана для того, чтобы адаптировать проект к привыч-

кам российского потребителя. По оценке экспертов Jones Lang LaSalle, объем инвестиций в такой проект может составить \$50 млн, средняя ставка аренды — от \$350 до \$400 за квадратный метр в год. Открыть торговый парк планируется во втором квартале 2015 года.

О подробностях проекта в Электростали известно меньше, на сайте компании Norman Asset Management он не анонсирован, но, по данным CBRE, его открытие намечено на третий квартал 2015-го.

Комплекс в Твери на Октябрьском пр., 105 общей площадью 65 000 кв.м (до недавнего времени он назывался «Октябрьский») официально открывается в апреле этого года. По данным CBRE, он уже полностью сдан в аренду.

«Наша стратегия — даль-

нейшее развитие ритейл-парков с единой концепцией. Она предполагает наличие сильного пула «якорей» (более 50% от общей арендуемой площади), а также торговой галереи, позволяющей разместить магазины всех профилей, — сообщает Марк Ронг, управляющий директор и соучредитель Norman Asset Management. — Все наши новые объекты расположены на оживленных магистралях, у них есть вместительные и удобные парковки».

«Я рад, что наше сотрудничество продолжится в рамках новых проектов компании Norman Asset Management, — комментирует сделку Михаил Рогожин, управляющий директор отдела торговых помещений CBRE. — «Торговые Парки № 1» востребованы среди ведущих торговых марок».

До 2013 года в России существовало только два проекта, приближающихся по характеристикам к ритейл-парку, оба реализовала компания «Ашан» под Москвой — в Алтуфьево и Марфино. В 2011–2013 гг. планы строительства торговых объектов такого формата анонсировали компании «Киаби», «Декатлон», Trinity Russian Retail совместно с Sherkman Corporation и Base Property Group. Однако об их воплощении мало что известно.

Формат торгового парка изобретен в США в 1970-х, позже он успешно распространился по Европе. Это несколько магазинов-складов общей площадью от 500 до 15 000 кв.м, максимально бюджетных по архитектуре и исполнению, с общей парковкой, на недорогом участке вдоль оживленной автотрассы за пределами города. Развлекательной составляющей не предполагается. Схема «одно здание — один крупный арендатор» упрощает и удешевляет управление. Торговые парки считаются хорошим финансовым результатом при минимальных рисках.

## сделка

Евгения ИВАНОВА

## Торговая связка

JLL получила в управление ТРЦ «Реутов Парк» общей площадью почти 90 000 кв.м (арендопригодная — 41 000 кв.м). Это второй совместный проект компании с девелопером AMMA Development.

КОМПЛЕКС, который изначально назывался «Реутов Family Mall», построен на Новосивинском шоссе. Он официально открылся на прошлой неделе. В числе арендаторов — «Ашан Сити», «Детский мир», Adidas, Reebok, Redmond, Henderson, Yves Rocher и пр. — всего более 140 магазинов. Есть парковка на 1100 машин. «Это первый торговый объект в нашем портфолио в России, в ко-

тором JLL занимается как управлением, так и эксплуатацией», — говорит Наталья Якименко, директор управления недвижимостью и эксплуатации по России и СНГ JLL.

Девелопер — AMMA Development. Второй проект компании — строящийся на Ходынском поле ТРК «Авиа Парк» с арендуемой площадью 225 000 кв.м. После ввода он станет крупней-

шим торговым комплексом не только в России, но и в Европе. Открытие запланировано на конец года.

На этом объекте AMMA Development также сотрудничает с JLL, которая выступает в роли эксклюзивного консультанта по сдаче в аренду. «Якорными» арендаторами станут гипермаркеты «Ашан» (22 500 кв.м), Hoff (10 000 кв.м), Media Markt (6 300 кв.м), OBI (15 000 кв.м), Decathlon (7 300 кв.м), универсам Debenhams (8 400 кв.м), развлекательный центр и мультиплекс «Каро Фильм» (10 200 кв.м).

По данным CBRE, в данный момент в Москве строится около 1,5 млн кв.м торговых

площадей. По этому показателю столица лидирует в стране.

Активность девелоперов находится на историческом пике и в Петербурге, Екатеринбурге, Самаре и Новосибирске. «К сожалению, это может совпасть с «просадкой» спроса, вызванной ослаблением макроэкономических индикаторов и негативными влияющими на них геополитическими событиями», — комментирует Валентин Гаврилов, директор отдела исследований рынка CBRE в России. — Растут риски того, что строительство торговых объектов будет замораживаться, а сроки ввода — переноситься. Однако шансы на позитивное развитие событий во втором полугодии сохраняются».

## инвестиции

Евгения ИВАНОВА

## Княжеская логистика

PNK Group подписала контракт с компанией Hilti (Лихтенштейн) на строительство специализированного складского МФК на территории промышленного парка «PNK-Северное Шереметьево». Консультант сделки — Cushman & Wakefield.

HILTI получит комплекс площадью 13200 кв.м в формате build-to-suit в промышленном парке класса А+, расположенном в 27 км от МКАД по Рогачевскому шоссе. Помимо складских площадей здесь разместятся сервисный центр, шоу-румы, тренинг-центр и конференц-зал. По данным Cushman & Wakefield, строительные работы на объекте почти завершены, в ближайшее время комплекс передадут заказчику. «Сделка с Hilti показывает устойчивость складского сектора. Компании, которые видят в России стратегический рынок, продолжают развитие», — комментирует Екатерина Морозова, старший директор отдела складской и промышленной недвижимости

Cushman & Wakefield. На прошлой неделе стало известно имя третьего резидента комплекса. Им стала компания «ОСГ Рекордз Менеджмент» (услуги по архивному хранению документов и управлению данными), которая арендовала 11 420 кв.м. Срок договора — 5 лет. Сделка заключена при участии Colliers International.

Общая площадь «PNK-Северное Шереметьево» составит около 400 000 кв.м. Строительство логостарка началось в 2013 году, завершение проекта запланировано на 2015-й. Первая очередь (158 000 кв.м) должна быть введена в этом году. Первая сделка заключена в октябре прошлого года с компанией «Верный», для которой будет

построен распределительный центр общей площадью почти 50 000 кв.м.

«Мы наблюдаем активное перемещение крупнейших компаний из объектов «старого» класса А в помещения, отвечающие всем требованиям современного класса А+, — рассказывает Олег Мамаев, исполнительный директор PNK Group. — Это свидетельствует о качественном развитии отечественного рынка промышленной недвижимости».

По данным Colliers International, в этом году в Москве заявлено к вводу около 2 млн кв.м современных складских помещений, однако построят не более 1,3 млн кв.м. 45% площадей возводится на севере и лишь 2% — на юге Московского региона. Дефицит складов в 2014-м будет стимулировать рост арендных ставок до \$140/кв.м в год, что может привести к смещению спроса на более удаленные от МКАД объекты. Доля свободных помещений в комплексах классов А и В останется небольшой и не превысит 2%, прогнозируют аналитики.

проект

Наталья АНДРОПОВА

# Life есть лофт

**В центре Москвы, рядом с Государственным биологическим музеем им. К.А. Тимирязева и краснокирпичными корпусами бывшей мебельной фабрики «Мюръ и Мерилиз», запущен новый лофт-проект — клубный комплекс «РАССВЕТ LOFT\*STUDIO». Девелопер проекта — компания KR Properties. Концепцию разработало архитектурное бюро DNK.**

КОМПЛЕКС строится в Столярном переулке, недалеко от станции метро «Краснопресненская». Кроме фабричного комплекса, спроектированного в начале XX века архитектором Романом Клейном, поблизости находится римско-католический собор Непорочного Зачатия Пресвятой Девы Марии и общежитие Гнесинского училища. Результатом редевелопмента бывшей промышленной площадки станет пятиэтажный жилой комплекс класса «бизнес плюс» — 75 двухуровневых квартир-лофтов в среднем по 100–110 кв.м, с шестиметровыми потолками, балконами или террасами.

У лофтов первого этажа предусмотрены отдельные входы и собственные палисадники. В подвале здания оборудован паркинг. В составе клубного комплекса есть и городские таун-хаузы.

Архитекторы бюро DNK предложили сделать сложный фасад, визуально состоящий из нескольких «домов», различающихся размером и ритмом окон, а также высотой кровель. Фасад каждого «дома» по ширине соответствует двум лофтам.

«Проект по совокупности характеристик настолько неординарен, что во многом меняет представление наших клиентов о возможностях ор-

ганизации пространства для жизни, — комментирует директор по продажам компании KR Properties Александр Подусков. — Скорее всего, он скорректирует и образ самой Красной Пресни, района некогда фабричного, а теперь обжитого интеллигентной публикой».

Интересно, что проект ориентирован не только на «одиночек», которые традиционно считаются основными покупателями жилья в стиле «лофт», но и на семейные пары с детьми: в комплексе предусмотрены планировки, адаптированные к их потребностям. Инженерные системы укомплектованы принудительной системой вентиляции, водяным отоплением с независимой схемой, видеодомофонной связью, подключением к беспроводному Интернету, цифровым ТВ, опцией «Умный дом» и консьерж-сервисом, рассчитанным на круглосуточный режим.

Стоимость квадратного метра пока варьируется от \$8000 до \$10 500. Минимальная полная стоимость двух-уровневого лофта — \$850 000. Сдать здание в эксплуатацию планируется в первом квартале 2016 года.

Рынок жилых лофтов в Москве начал формироваться в 2011 году. Уже в 2012-м, по данным консалтинговой компании S. A. Ricci, совокупный объем предложения составил около 55 000 кв.м. Кроме KR Properties в этом сегменте активно работают компании Sminex, Red Development, Stone Hedge, LER Group. По сведениям LER Group на январь 2014 года, на рынке Москвы 20 лофт-проектов, на них приходится 20% от всего рынка апартментов. В течение года в эксплуатацию будет введено еще около десяти, и пока спрос на лофты заметно превышает предложение.

Компания KR Properties считает себя идеологом российской лофт-культуры. В ее портфеле — деловой квартал «Красная роза 1875» (первый московский проект в формате «лофт»), лофт-квартал «Даниловская мануфактура 1867», апартмент-проекты «Николаевский Дом», Manhattan House, Clerkenwell House, «Кадашевские палаты». Общая площадь проектов в разной стадии реализации — более 1 73 000 кв.м. Разрабатываются концепции еще шести комплексов.

архитектура

Евгения ИВАНОВА

# Итальянцы на Ходынке

**Конкурс на концепцию парка на Ходынском поле выиграла итальянская компания LAND Milano Srl. Жюри впечатлили оригинальные предложения архитекторов, в том числе идея вестибюля метро из осколков льда.**

ПЛОЩАДЬ ПАРКА составит примерно 40 га. Проект итальянцев предусматривает строительство амфитеатра для театральных представлений, организацию открытого пространства перед Государственным центром современного искусства, локальных площадок для мероприятий, на выходе из метро разобьют тропическую оранжерею. Все объекты необычны, например музыкальный фонтан, светящийся луг, входы в метро в виде осколков льда, говорится в официальном сообщении об итогах конкурса. Помимо зон отдыха здесь появятся вестибюль станции метро «Ходынское поле» и воссозданный храм Сергия Радонежского.

Конкурс объявили осенью прошлого года. В декабре стали известны названия почти сотни бюро, допущенных к участию. В конце марта жюри определило тройку финалистов: LAND Milano Srl, Perkins Eastman (США) и Студия ландшафтной архитектуры Максима Коцюбы (Украина).

По словам главы Департамента культуры Москвы Сергея Капкова, проект будет реализован до 2016 года. Его стоимость — 536 млн руб.

Разбить парк на месте аэродрома им. Фрунзе в мэрии придумали более десяти лет назад. За это время город согласовал несколько



крупных проектов на этой территории: торгово-развлекательный комплекс «Авиа Парк» компании AMMA Development арендопригодной площадью более 200 000 кв.м, жилой комплекс «Гранд-парк» и комплекс апартментов «Лайнер» компании ИНТЕКО. Последняя выступила соорганизатором конкурса вместе со столичным Комитетом по архитектуре и градостроительству.

новости компаний

## Актерские Вводные

MR Group ввела в эксплуатацию комплекс апартментов «Актергэлакси», расположенный рядом с гостиницей «Рэдиссон Лазурная» в Сочи. Общая площадь 30-этажного комплекса на Курортном пр., вл. 105 А — 131 230 кв.м. В его состав входят 674 апартаменты от 70 до 500 кв.м, открытый и закрытый бассейны, фитнес-клуб, ресторан, бар, спа-центр, подземный паркинг на 111 машин, парк. По данным местных агентств недвижимости, цены — около 100 000 руб./кв.м. Пока не проданы около трети апартаментов. Инвестиции в проект составили 6 млрд рублей.

## Двойка на склад

Сеть супермаркетов цифровой техники из Владивостока DNS арендовала 5500 кв.м складских площадей в строящемся логистическом комплексе класса А «Технопарк» в подмосковном Щелково. Договор аренды заключен на пять лет. Комплекс площадью 75 000 кв.м строится в 20 км от МКАД по Щелковскому шоссе. В состав первой очереди, над которой сейчас идут работы, входят два корпуса общей площадью 18 000 «квадратов». Собственник и девелопер — компания «ВС Недвижимость».

Сеть магазинов бытовой техники и электроники «Эльдорадо» подписала договор субаренды на склад размером около 3500 кв.м в офисно-складском комплексе класса А «СМАК» в Алтуфьево (Москва). Общая площадь комплекса составляет 5400 кв.м, договор аренды на весь объект заключен с ООО «Икселерейт», дата-центром из Великобритании.

Консультант обеих сделок — CBRE.

## Китайцы вместо BMW

Компания «ГЕМА Инвест» и российское представительство китайского автоконцерна Great Wall Motor Co.Ltd подписали договор аренды автоцентра «Аминьевка» на 1-й линии Аминьевского шоссе в Раменском. В аренду сдано трехэтажное здание площадью более 4500 кв.м с парковкой размером около 5000 кв.м, построенное в 2004 году. Здесь разместился весь бизнес китайского импортера: администрация, отдел продаж, автосервис и департамент по продажам запчастей. «Здание изначально строилось для дилерского центра BMW, который базировался здесь несколько лет, оно полностью соответствует запросам нового арендатора» — комментирует сделку директор по развитию «ГЕМА Инвест» Елена Семенихина. По данным «ГЕМА Инвест», китайский бренд работает на российском рынке с 2004 года, но до приезда в «Аминьевку» управление бизнесом осуществлялось из Китая. Срок договора — три года с правом пролонгации.

## «Весна!» в Алтуфьево

На северо-востоке Москвы открылся ТРК «Весна!» общей площадью 126 тыс. кв.м (арендуемая — 56 тыс. кв.м). Девелоперы и соинвесторы проекта — T-Central Properties и Alto Assets, эксклюзивный консультант по маркетингу и сдаче в аренду — JLL. Архитектурная концепция разработана голландским бюро C Concept Design. Объем инвестиций в проект — \$220 млн.

## Бутиковая сделка

Cushman & Wakefield сдала 840 кв.м в бизнес-центре класса А «Бутик-Офис» в Бутиковском пер., 7. Площадь шестиэтажного комплекса, расположенного между Бульварным и Садовым кольцом, — 8850 кв.м. Сегодня арендаторам предлагают офисные блоки с отделкой и без нее общей площадью 3324 кв.м. Помимо офисов в бизнес-центре предусмотрены ресторан «Академия» и четырехуровневая подземная парковка на 87 машин.

Евгения ИВАНОВА

# PROESTATE®

Международный инвестиционный форум по недвижимости

8-10 СЕНТЯБРЯ  
Москва  
ЭКСПОЦЕНТР



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

Организаторы:



реклама

опрос

Подготовил Халмурат КАСИМОВ

# Бизнес на стороне

**Выйти за пределы «домашнего» региона решаются немногие компании, но те, кто идет на такой шаг, обычно о нем не жалеют. У России недавно появились новые территории на юге. Вот мы и расспросили представителей Гильдии о том, есть ли у них бизнес на стороне? Насколько им трудно было освоиться на незнакомом рынке и правильно оценить потенциал другого города? Собираются ли они расширять географию присутствия и какие регионы считают перспективными для развития?**

## МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ



**Борис ЛЕВЯНТ, генеральный директор компании ABD architects (Москва):**

— Мы давно осваиваем регионы. Кроме Москвы представлены в Ростове-на-Дону, Новосибирске, Перми, Владивостоке, Екатеринбурге, Томске, Липецке, Краснодаре и других городах России и Казахстана. Работать в регионах интересно, задачи очень разные, а потенциал высокий. Кроме того, зачастую бюрократические проволочки меньше, если администрации городов нацелены на сотрудничество с инвесторами. Интересны для нас любые регионы, где есть потребность в услугах коммерческих архитекторов.



**Сергей ЛУКИНСКИЙ, генеральный директор компании Espro Engineering Services (Москва):**

— Помимо Москвы мы развиваем проекты в нескольких крупных городах, таких как Петербург, Новосибирск и др. На эти рынки вышли давно. Процесс был весьма сложным, хотя в целом ничего особенного, обычная работа. Для развития проектов коммерческой недвижимости наиболее перспективны все города-«миллионники». Их мы будем осваивать постепенно. Крыма в планах нет.



**Ольга ГРАЧЕВА, директор по развитию бизнеса ГК «Спектрум» (Москва):**

— Мы предоставляем полный комплекс инжиниринговых услуг (проектирование, консультирование, управление строительством, проектом и пр.). В регионах стали развиваться в 2001-м и за это время успели поработать во всех городах-«миллионниках». Много было проектов в Екатеринбурге, Сочи, Краснодаре, Калуге, Липецке, Самаре, Перми...

У нас было три постоянных офиса (филиала): в Москве, Петербурге и Сочи. Последний создали в 2007-м под Олимпиаду, но с завершением олимпийских строек необходимость в нем отпала.

Там, где нет таких офисов, работаем с инвесторами, имеющими представительство в Центральной России. Как правило, проблем в регионах не возникает, хотя города разные. До 60% продаж в нашей компании приходится на повторные контракты с инвесторами, присутствующими в разных регионах. Конечно, не имея таких заказчиков, выходить в другие города тяжелее, везде своя специфика. В целом работа из Москвы так же эффективна, как и из местного офиса, во всяком случае, для нас.

По некоторым позициям привлекаем местных специалистов, которыми управляет наш менеджер из столицы. Такой подход тоже помогает снизить себестоимость. После завершения проекта наиболее грамотные профессионалы из местных переходят на другие наши проекты в этом или другом городе. Напри-

мер, краснодарская команда может работать в нашем сочинском или московском проекте, петербургские специалисты перемещаются в столицу и т.д.

Создание и содержание филиала довольно накладно. Тем не менее мы собираемся открывать еще один офис, но пока не решили где — на Урале или в Поволжье.

Помимо перечисленных регионов наиболее перспективными считаем Центральный и Южный федеральные округа, Дальний Восток. В Крым обязательно пойдем, как только нас позовут. Пока участники рынка выжидают.



**Ольга БОРИСОВА, генеральный директор OBG Development, полномочный представитель РГУД в Нижнем Новгороде:**

— Я возглавляю консалтинговую компанию, которая работает в основном в Нижегородской области. Таким небольшим фирмам, как наша, очень сложно конкурировать на федеральном уровне с лидерами в области консалтинга, у которых есть офисы в Москве и Петербурге. Они работают в партнерстве и по стандартам мировых брендов, имеют большой опыт, связи и солидное портфолио. Однако для нас выход в соседние регионы, такие как Чувашия, Мордовия, Ивановская и Владимирская области, интересен и вполне реален.

Думаю, потенциал другого города или региона невозможно оценить, отправив специалиста в командировку на пару дней. Чтобы получить наиболее полное представление, нужно налаживать партнерские отношения с местными компаниями, имеющими хорошую репутацию.



**Максим РЕПИН, директор ГК «ОМЭКС» (Омск):**

— Для профессионалов, работающих на рынке недвижимости, новый регион — что-то неизведанное, полное неопределенностей, но и при этом не пугающее, а привлекательное. Первый обязательный шаг — глубокий целевой анализ истории и перспектив.

До недавнего времени наиболее динамичным был Краснодарский край. Теперь акценты, наверное, сместятся в сторону присоединившихся регионов.

Однако я согласен с тем, что «где родился, там и пригодился», и считаю, что нужно работать качественно и полноценно у себя, на своей земле. У нас, безусловно, есть проекты во многих других городах, однако основная зона присутствия — Омский регион.

Сегодня идет очень важный процесс введения налога на объекты капитального строительства. Есть много острых вопросов, которые необходимо решить, чтобы сохранить эффективность работы инвесторов и девелоперов. Создавая лучшие проекты в своем регионе, мы готовы делиться ими с другими для создания благоприятного инвестиционного климата в стране.



**Алексей ГРУШИН, генеральный директор УК «Идея Капитал», управляющий технополиса «Химград» (Казань):**

— Сейчас мы рассматриваем несколько проектов в других регионах. Их география довольно обширна: Свердловская и Ульяновская области, Красноярский край, Республика Чувашия и др. Выход в новый регион всегда непрост. К нам поступают обращения от местных властей, собственников участков, предприятий, реже — технопарков. В основном им требуется разработка концепции или полное управление объектом. Второй случай подразумевает целый комплекс работ — от концепции, мастер-плана, привлечения финансирования до непосредственной работы УК.

Чтобы оценить потенциал площадки в другом крае, мы используем несколько методик, которые позволяют получить максимально возможную информацию об объекте. С партнерами работаем честно и открыто. Практика показывает, что успешность проекта зависит от того, насколько стороны добросовестно выполняют взятые на себя обязательства.

Для нас наиболее перспективны экономически развитые регионы либо те, что активно развивают потенциал. Предпочтительны крупные города. Мы обеспечиваем инфраструктурную поддержку малому и среднему бизнесу, который априори более развит в крупных экономических центрах. Важен масштаб проекта, чтобы объемы предоставления услуг окупали затраты на его запуск. Поэтому есть определенные ограничения при выборе.



**Петр КУЗНЕЦОВ, директор компании «Конфидент» (Петербург):**

— Нашей компании без малого 25 лет. Когда мы начинали, в Петербурге работы было мало, поэтому стояла задача выжить при небольших заказах. Где-то с 1996-го по 2006-й активно осваивали другие рынки: Москва, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий округа, Татарстан, Тюменская область и Екатеринбург. Для каждого была разработана своя программа, ездили в командировки, встречались с коллегами. Наибольшего успеха добились в первых четырех регионах.

Сейчас у нас от трех до пяти проектов в разных городах, но мы уже не ищем новые заказы. И как только завершим начатые проекты, уйдем из этих регионов. Пока решили сосредоточиться на Петербурге. Наша компания имеет репутацию одного из лидеров в области инженерных систем и умеет делать крупные и сложные объекты. Несмотря на то что их в городе становится все меньше, наш портфель заказов в Петербурге сформирован на ближайшие три года. Поэтому сегодня у нас нет региональной политики, важнее выполнить качественно и в срок петербургские заказы.

Выйти в другой город и работать в нем довольно сложно и затратно. Года два требуется для вхождения на рынок и налаживания связей. Инвестиции чаще всего не окупаются.

С маленькими контрактами нет сложностей, выиграешь электронный аукцион — и уже можешь работать в другом городе. Но с крупными проектами так не получится. Здесь нужны хорошие связи с местной властью, контролирующими учреждениями, с товарищами по строительству и т.д. А такие связи обычно возникают там, где живет человек. К тому же появление нового игрока, тем более крупного, не вызывает особого энтузиазма у коллег.

На другие рынки можно выйти двумя способами. Первое — постепенно создавать филиал, набирать команду, начинать с небольших заказов и переходить на более крупные. На это в нашей сфере потребуется минимум \$2–3 млн. Второй путь — прийти и пытаться выиграть заказ за счет демпинга. Это плохой вариант: нет развития для компании.

Поэтому региональное развитие в основном могут позволить себе крупные и устойчивые фирмы. Речь о любых подрядчиках в строительстве, так как в девелопменте — по-другому, там компания приходит как заказчик со своими деньгами, а это всегда желанный гость.

**10 ИЮНЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СЕМИНАР BY DARRELL STANAFORD**

**«КАК ЭФФЕКТИВНО ПРЕДСТАВИТЬ ОФИСНЫЙ ПРОЕКТ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ АРЕНДАТОРУ»**

ОПОНЕРАТОР **ARE** **PRO ESTATE EVENTS** **ГУД**

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

реклама

интервью

Беседовала Наталья АНДРОПОВА



## Александр ШИГОЛЬ: «НАМ НУЖНА ЧЕТКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ЖИЛЬЯ»

Среди молодых членов Российской гильдии управляющих и девелоперов — тюменская компания «Партнер-Инвест» (входит в холдинг Brusnika). За 10 лет работы девелоперы ответили на сложные для рынка вопросы: возможен ли комфорт в эконо-классе и окупается ли хорошая архитектура в спальных районах? Со временем компания вышла на рынки Екатеринбурга и Новосибирска. Подробности раскрывает исполнительный директор ООО «Партнер-Инвест» Александр Шиголь.

**— Какими были ваши первые проекты?**

— Холдинг, в составе которого в августе 2004 года возникла компания, строил жилье, но это была точечная застройка. Первым проектом комплексного освоения территории стал 3-й Заречный микрорайон. Мы работали над ним около шести лет и завершили в 2011 году. До этого в Тюмени практиковалась в лучшем случае квартальная застройка.

В 3-м Заречном «Партнер-Инвест» построил 18 жилых домов — почти 200 000 кв.м жилья. Мы хотели привлечь к микрорайону экономически активное население и создать комфортный город в городе. Сразу были запроектированы места для спорта и отдыха, для прогулок и игр детей разных возрастов, застройка для небольшого детсада, полуподземный паркинг на 126 машин, на крыше которого разместилась детская площадка. Мы также размежевали и подготовили участки под школу и детский сад, которые затем передали муниципалитету.

Запроектировали торговую галерею площадью порядка 3000 кв.м, два торговых центра с продуктовыми супермаркетами и кафе в разных концах микрорайона. Предусмотрели подъездные пути для грузового транспорта, которые не пересекались с пешеходными потоками, дебаркадеры для разгрузки. Пространство надо было наполнить магазинами, аптеками, парикмахерскими в той пропорции, которая необходима для нормальной жизни в микрорайоне.

**— Вы оставили эти объекты в своем управлении?**

— Компания нуждалась в финансах, чтобы строить, поэтому их пришлось продавать. Коммерческая служба искала предприятия, делала адресные предложения и наполняла микрорайон коммерцией. Инвесторы получали помещения уже с арендаторами, то есть как готовый бизнес с гарантированным доходом. По сути делался двойной брокеридж, причем практически безвозмездно, потому что модель для нас была оптимальной.

**— Все это вы осуществили в рамках эконо-класса?**

— «Партнер-Инвест» строит только доступное жилье. Но компания искала свою нишу. 3-й Заречный — «эконом» с улучшенными характеристиками. Мы сдавали жилье, подготовленное под отделку. Фирменная концепция «комфортный дом» включала ровные полы и стены, стеклопакеты в деревянных рамах по финской технологии, комплексное остекление балконов, сейфовые входные двери, медную разводку (теперь это стандарт, а тогда было нашей инициативой) и много других полезных вещей.

Мы разработали несколько форматов жилья. Были квартиры серий «стандарт», «комфорт», «люкс». От студий площадью 32 кв.м до двухуровневых вариантов в 125 «квадратов». Был один дом повышенной комфортности — первая в Тюмени 24-этажная высотка «Северная жемчужина». Мы охватили сразу несколько целевых групп.

**— Ваши проекты побеждали в архитектурных конкурсах «Золотая капитель», «Рука мастера». С какими студиями и бюро вы сотрудничаете?**

— Когда на аукционе мы получили под освоение участок через дорогу от 3-го Заречного, там был деревянный цыганский поселок. Мы взяли его расселить, чтобы создать микрорайон «Европейский». Пригласили к сотрудничеству архитектурное бюро OSA из Екатеринбурга. «Золотая капитель», «Рука мастера» — их заслуга.

Нам уже хотелось не просто создавать добротное жилье, а реализовать концепцию, в которой все элементы: человек, его дом и среда — были бы лучше интегрированы. В центре застройки была задумана круглая площадь с фонтаном и выходящими на нее торговой галереей площадью более 2000 кв.м, школой и детским садом. Получилось место, где проходят выставки, праздники, зимой ставят елку и заливают каток. Кроме главного центра досуга есть детские и спортивные комплексы, размещенные между пятью очередями строительства, с травмобезопасным покрытием, тренажерами, спортивными снарядами. Запроектировано более 5 км велосипедных дорожек, организованы подъемы-спуски.

Мы делаем преимущественно монолитно-каркасные дома с использованием технологии «теплый фасад», что не только ускоряет строительство, но и позволяет воплощать нестандартную архитектуру, играть цветом. В «Европейском» много внимания уделяется освещению дворов, дорожек, у нас появилась архитектурная подсветка жилых домов, торговой галереи.

Следующие наши микрорайоны: «Новин», «Видный» — проектировало международное архитектурное бюро AEDAS, знаменитое проектами аэропорта в Гонконге, метро в Дубаи.

**— Яркая архитектура востребована потребителем? Или вы его воспитываете?**

— Процесс воспитания — взаимный. Мы, конечно, изучаем опыт Восточной Европы и более развитых стран, ищем тренды, закономерности, которые будут работать завтра, компании, с которыми можно реализовать передовые идеи у нас в стране. Не все берем за образец, потому что в Тюмени другой менталитет, другие климатические условия, другой ландшафт. Например, в Европе многое связано с водой, а у нас нет водоемов в таком количестве. Но лучшее мы адаптируем к условиям Сибири, Урала.

Некоторые решения сегодня не совсем понятны и близки покупателю, но через пять — семь лет, а именно столько строится микрорайон, они будут продаваться. Уже очевидно, что люди ищут безопасности, приватности. Комплексная система видеонаблюдения, ограничители, мешающие парковать автомобили на тротуарах, приватные зоны во дворах с системой магнитного допуска, с домофоном — все это будет востребовано.

Под брендом Brusnika мы строим не только в Тюмени, но и в Екатеринбурге, Новосибирске. В качестве перспективных для нас городов рассматриваем Сургут, Ставрополь. Но во всех наших проектах (в градпланах, в архитектуре, в подходах к продукту) есть определенная предметность, узнаваемые черты.

Более того, решения, которые внедряли мы, люди спрашивают теперь с других застройщиков: велодорожки, цветные фасады. Наконец девелоперы стали уделять внимание детским площадкам, делать их с учетом разного возраста детей, которым надо расти и развиваться.

**— И во что все это обходится потребителю?**

— Средняя цена квадратного метра в Тюмени — около 57 000 руб. Жилье от «Партнер-Инвеста» стоит от 58 000 до 80 000 за «квадрат» в зависимости от того, где оно находится. Дороже метр в микрорайоне «Новин»: он строится в центре. Там и решения более дорогие. В каждой очереди полностью закрытая территория с магнитной системой допуска, турнике-

тами для пешеходов и автомобилистов, подземные парковки с лифтами к квартирам, соответственно, дворы без машин. Во дворах малые архитектурные формы с элементами геопластики, продуманный ландшафтный дизайн, Wi-Fi. На верхних этажах — пентхаусы (мы в первый раз используем такой формат). В квартирах панорамное остекление, производитель окон — компания Schuco. Они довольно дорогие, и я не знаю прецедента, когда такие окна ставятся в жилых домах. Лифты KONE.

«Видный» — просто хороший спальный микрорайон в восточной части Тюмени. Эта территория застраивалась с 1990-х, там много панельного жилья, развитая инфраструктура. Наш проект для тех, кто хотел бы улучшить жилищные условия, не меняя район. Там ценник ниже. Это всем понятный «эконом плюс».

У нас есть много способов сделать жилье доступным, не теряя в качестве. Мы создаем сбалансированную квартируграфию, что влияет на среднюю стоимость метра. Большой объем строительства позволяет давать преференции покупателям. В том числе обменивать их жилье на новое, платить комиссию за тех, кто приходит через агентство, договариваться о специальных условиях с банками. Мы строим быстро, у клиентов сокращается срок аренды временно-го жилья. Они экономят на отделочных работах и на доставке стройматериалов, потому что грузовые лифты включены с первого дня заселения. И если сложить все эти виды экономии, цена окажется на уровне средней по городу.

**— Фонтаны, газоны, велодорожки, ландшафтный дизайн — дорогое удовольствие в холодном климате. Кто за этим следит и во что обходится содержание всего этого?**

— Если жилье, которое мы строим, передать муниципалитету, оно быстро потеряет все «изюминки». Поэтому у нас своя управляющая компания. А у жителей всегда есть выбор — платить за видеонаблюдение, за уборку территории, за вывоз снега или нет. Навязать эти опции мы не можем. Но те, кому все это не нужно, к нам не придут. У нас покупают те, кто путешествует, что-то повидал, стремится к цивилизованной, безопасной и комфортной жизни. И готов платить за это.

**— Что вы намерены предпринять в рамках Гильдии?**

— Прежде всего участвовать в разработке четкой классификации жилья. Пока даже мы сами в профессиональном кругу вынуждены уточнять понятия. Нет базы, которая позволяла бы говорить на одном языке, четко ориентировать покупателя в продуктах, не вводить его в заблуждение. Чтобы, выбирая квартиру, он рассматривал проекты, которые можно корректно сравнивать по нескольким показателям.

Нам в Тюмени также важно силами Гильдии добиться от официальных органов прозрачной статистики по количеству сделок, которые регистрируются в области. В регионе очень хорошие показатели ввода жилья. За прошлый год сдано в эксплуатацию 1,5 млн кв.м, в самой Тюмени — 894 000 кв.м. Примерно по метру на одного жителя. Но чтобы мы могли делать адекватный мониторинг, понимать тенденции, строить прогнозы, надо знать, сколько объектов на рынке, сколько сделок происходит, с каким типом жилья, с использованием каких финансовых инструментов. Пока же у нас нет объективной картины рынка жилой недвижимости.

дела корпоративные

### Квартальный улов

В первом квартале в Российскую гильдию управляющих и девелоперов вступили 18 компаний из Москвы, Московской области, Петербурга, Екатеринбурга и Набережных Челнов. В их числе — «Интеко», «СТАРТ Девелопмент», «СПб Реновация» и пр. Список архитекторов, состоящих в партнерстве, пополнился крупнейшим в Швеции архитектурным концерном SEMREN&MANSSON. В числе новичков также Maris Properties, Praedium, SRG и другие уважаемые компании.

**Новые участники объединения:**

1. ООО «ГМ Групп Консалт», Петербург
2. ООО «Группа компаний «Подольская жилищная инициатива», МО, Подольск
3. ОАО «Региональное управление оценки», Петербург
4. ЗАО «Интеко», Москва
5. ООО «АМ Ю-ЭН-КЕЙ ПРОДЖЕКТ», Москва
6. ЗАО «Преидум ОНК», Москва
7. ООО «Русский Фонд Недвижимости СПб», Петербург
8. ООО «Семрен и Монссон РУС», Петербург
9. ЗАО «УК «СТАРТ Девелопмент», Петербург
10. ООО «Регата», Петербург
11. ООО «ЭсАрджи-Оценка», Москва
12. ООО «Марис Пропертиз», Петербург
13. ЗАО «ХК Сити 78», Петербург
14. ООО «СПб Реновация», Петербург
15. ООО «КРОСС ДЕВЕЛОПМЕНТ ГРУПП», Екатеринбург
16. ООО «ДОМКОР», Набережные Челны
17. ООО «Астор Эстейтс Лтд», Москва
18. ООО «Электросистемы и технологии» (HAGER), МО, Мытищи

### Совет на форуме

Экспертный совет по промышленному девелопменту и инфраструктуре РГУД принял участие в ежегодном Форуме регионов России, организованном Советом Федерации РФ.

Форум собрал более шестисот участников из пятидесяти регионов, в том числе представителей министерства регионального развития, образования и науки, финансов, Министерства по развитию Дальнего Востока, правительства Москвы, Совета Федерации, Комитета Госдумы по региональной политике и проблемам Севера и Дальнего Востока, руководителей субъектов РФ и пр. Одним из наиболее важных стало выступление министра регионального развития Сергея Дарькина, который рассказал об исполнении бюджетов субъектов РФ и прогнозе на этот год. Он сообщил о росте совокупных расходов (+5,6%), превысивших рост доходов на 4,4%. По данным министерства, прошлый год регионы завершили с рекордным дефицитом в 642 млрд руб.

В рамках деловой программы обсуждали вопросы государственного партнерства, поиска новых точек роста региональных рынков, развития инноваций, формирования благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата в регионах.

Сергей Ореханов, генеральный директор ООО «Портал Групп» и председатель Экспертного совета, выступил с докладом «Локализация производств: маркетинговая составляющая и сопровождение инвесторов» и рассказал о механизмах продвижения промышленных площадок. Опытным управлением спортивными объектами поделился Вальдемар Вайсс, вице-президент NAI Becar.

Евгения ИВАНОВА

## Перспективы — в кризисе

**В 2014-м в Петербурге будет введено около 200 000 кв.м качественных офисных площадей. Столько же появилось на рынке годом ранее. Заполнят ли арендаторы новые бизнес-центры на фоне стагнации в экономике? Возможен ли кризис перепроизводства офисов? И что предпринять управляющим, если конъюнктура явно ухудшится? Об этом шла речь на обучающей конференции «Управление бизнес-центром», организованной Российской гильдией управляющих и девелоперов и PROEstate Events. Мы публикуем фрагменты отдельных выступлений.**



**Александр ВЕСЕЛОВ, директор по развитию ASTERA St. Petersburg в альянсе с BNP Paribas Real Estate:**

— В первом квартале 2014-го предложение в Петербурге пополнилось тремя бизнес-центрами класса А и одним категории В+. Их общая площадь — 39 000 кв.м. До конца года на рынок попадет еще 18 объектов (по совокупности — 156 000 кв.м). Из них 57,1% относятся к классу А. Основной объем ввода приходится на Московский и Петроградский районы.

Общая площадь качественных офисных площадей по итогам года достигнет 2,2 млн кв.м.

При этом со II квартала 2013-го наблюдается рост вакансий в классе А: их уже около 16%. В классе В пустующих площадей, наоборот, стало меньше: актуальный показатель — 6,9%. Арендные ставки на помещения категории А в среднем снизились до 1 400 руб./кв.м в месяц, а в классе В поднялись до 1 014 руб. Хотя в новых бизнес-центрах, заинтересованных в привлечении арендаторов, ценники более скромные.



**Денис КИРИЛЛОВ, управляющий партнер УК «Лидер»:**

— Мы перевели наш бизнес-центр «Лидер Таур» из класса А в класс В. Да, в нем есть площади, которые мы сдали по 4 800 руб./кв.м. Но речь о компактных помещениях с хорошими видовыми характеристиками. До сих пор у нас закрывались сделки по средним ставкам 1 500–1 800 руб./кв.м в месяц. Сейчас мы перепозиционируем бизнес-центр и снижаем расценки. Думаю, уйдем в 1 100–1 300 руб. за метр.

Мы можем себе это позволить. 10 этажей из 38 были проданы одному собственнику. Тем самым мы закрыли финансовые вопросы по проекту. Название компании я пока раскрыть не могу.

Сейчас мы предлагаем офисы в собственность по 200 000 руб./кв.м. В «Лидер Таур» уже сданы в аренду все помещения, предельно значительные под рестораны и другие объекты сервиса. Офисные площади заняты на 45%. Ставки у нас остаются рублевыми с ежегодной индексацией 8%.

Номинировать платежи в условных единицах в наше время рискованно. Не исключаю, что придется вспомнить опыт 1998 года, когда в одном из наших бизнес-центров площадью 7 000 кв.м арендаторы восемь месяцев рассчитывались только за коммунальные услуги. Мы пошли на это, чтобы сохранить клиентов. И сейчас я вижу, что надо сбавлять цену, если мы хотим за полтора-два года заполнить «Лидер Таур». Возможно, снижать ставки надо было еще вчера. Из двух других проектов БЦ мы вышли, чтобы сосредоточиться на строительстве жилья.



**Татьяна РАЗИНА, директор УК «Малая Охта»:**

— В бизнес-центре «Санкт-Петербург Плаза» мы не снижаем ставки и не собираемся этого делать. У нас сейчас ценник на уровне 1 500–1 600 руб./кв.м. В двух зданиях (20 000 и 26 000 «квадратов») пока свободно порядка 13 000 кв.м. Несмотря на пессимистичные прогнозы, в первом квартале мы закрыли три сделки. Рынок активен. Если сравнивать с IV кварталом прошлого года, он даже оживился. Снижение ставок — не тенденция, оно продиктовано желанием отдельных УК заполнить большие площади.



**Игорь ВОДОПЬЯНОВ, управляющий партнер УК «Теорема»:**

— Арендные ставки снижаются и без нашего участия, за счет инфляции. Поэтому лучше думать о том, как их повысить. У нас заключены договоры с арендаторами и в рублях, и в долларах (таких контрактов около 10%). В основном речь о западных компаниях, с которыми мы работаем уже лет по десять.

Конечно, можно сдавать класс А по цене С, тогда бизнес-центр

заполнится быстро. Но если строить респектабельный деловой комплекс, это обойдется не дешевле 55 000–60 000 руб. на кв.м. (Если не учитывать последний скачок доллара, который повысит себестоимость работ еще на 5 000–7 000 руб./кв.м.) Чтобы при таких затратах и использовании кредитных ресурсов экономика проекта сошлась, надо сдавать площади минимум по 1 400 руб./кв.м в месяц. На мой взгляд, лучше потерять 20% арендаторов, чем на 20% снижать ставки.

У нас в стадии разработки проект бизнес-центра на 40 000 «квадратов» с подземным паркингом на 500 автомобилей. Но мы еще думаем, стоит ли его строить сейчас, посмотрим на сигналы рынка. Например, один из крупных арендаторов, который планировал расширяться, не говорит сейчас ничего определенного. Западные акционеры приостанавливают развитие бизнеса в России до разрешения украинского кризиса. Возможно, и мы сделаем паузу.



**Андрей РОСТОВЦЕВ, финансовый директор УК «Сенатор»:**

— Страна входит в системный кризис, и непонятно, сколько он продлится. По итогам года мы увидим спад ВВП на 3–5%. В январе-феврале уже произошел гигантский провал по промышленному производству. Валютный шок экономика ощутит летом, а до этого все будут держаться на старых «дрожах». Но мы-то строили офисы из расчета 10%-го экономического роста. И хотя в бизнес-планы мы всегда закладываем минимальные ставки и активно работаем над снижением эксплуатационных издержек, на ситуацию смотрим с пессимизмом.

До 2008 года все ставки номинировались в валюте, и, когда в начале прошлого кризиса УК «Сенатор» не проявила ценовой гибкости, мы в итоге заполнили все БЦ, принадлежащие конкурентам. Теперь у нас ставки рублевые, и я убежден, что их надо держать. Демпинг провоцирует панику. Ничего хорошего для отрасли это не принесет: все будем считать убытки. Офисная недвижимость вообще довольно инертна по уровню ставок. В классе В никто ниже 1 000 руб./кв.м в месяц плану ронять не собирается. У всех проценты по кредитам, затраты.

А себестоимость строительства качественных офисов продолжает расти. Лифты, фасады — все импортное. В России производят лишь трубы и бетон.

Мы не снижаем ставки, хотя новые офисы сдаем дешевле, чем планировали. Тем не менее мы полностью достроили деловой комплекс на улице Профессора Попова. Там 12 300 кв.м занял «Газпром Экспорт». Остальные площади тоже сдаются активно. Почти достроен БЦ на Большой Пушкинской, вносим последние штрихи. До конца года завершим объект на ул. Кропоткина. А вот насчет развития проекта на улице Чапаева, где у нас есть свободное пятно, еще подумаем. Пока банки не отказывают нам в финансировании. И ожидаемый переезд Газпрома, конечно, поддержит петербургский офисный рынок. Но экономическая ситуация все-таки не лучшая.



**Полина МАКАРЕНКО, директор по аренде бизнес-центра Eightedges:**

— В бизнес-центре Eightedges мы удерживаем довольно высокую ставку — от 1 800 до 2 000 руб. за метр. Но этот объект — вне основных трендов, это европейский центр класса А. На него мы намерены получить сертификат LEED Gold. Проектируя комплекс, мы ориентировались на представительские офисы международных компаний. Их менеджеры заинтересованы в комфортной среде, хороших планировках, благоприятном микроклимате для сотрудников. Они понимают, что при таких условиях эффективность работы персонала выше на 10–15%. Сейчас мы даже опережаем собственные планы. Бизнес-центр площадью около 20 000 «квадратов» (арендопригодная — 11 900 кв.м) уже заполнен на 70%. Несмотря на тревожные сигналы относительно развития западного бизнеса в России, мы спада пока не почувствовали. Идут переговоры, до конца года сдадим все. Договоры подписываем на 13 лет. Есть пул арендаторов (их примерно 10%), которых не смущает долларовая ставка с индексацией от 5 до 8% в год.

Тем девелоперам, кто рассчитывает в основном на Газпром и его

структуры, стоит задуматься: в 2018 году эти арендаторы могут переехать в Лахту. Мы осознанно играем против тренда, это наша стратегия, и пока она себя оправдывает. Мы хотим сформировать благоприятный инвестиционный фон. Ведь западные инвестфонды непременно вернуться на российский рынок через два-три года.



**Вероника ЛЕЖНЕВА, руководитель отдела исследований Colliers International в Санкт-Петербурге:**

— В ближайшую пятилетку лидером по вводу офисов станет Московский район, который покажет прирост предложения на 280 000 кв.м (68% к существующему). На втором месте — деловая зона «Центр-2», где появится еще 150 000 кв.м офисов (46% прироста), на третьем — Адмиралтейский район — 140 000 кв.м (95%). Это место в рейтинге могут ему обеспечить два-три объекта «Ренессанса» и несколько крупных проектов редевелопмента. Правда, пока они лишь анонсированы, поэтому относиться к прогнозу надо с долей скепсиса.

Сейчас спрос и предложение сосредоточены на знакомых, понятных бизнесу территориях. Появление новых офисных кластеров — скорее в области ожиданий, чем в реальности. Деловых зон на КАД не будет еще очень долго. Новые кластеры обычно развиваются, если рынок уже настолько насыщен, что бизнес-парки приходится строить подальше и подешевле. Или если закон запрещает возводить БЦ в центре. Ни того ни другого у нас пока нет.



**Надежда ЕРМИШИНА, заместитель генерального директора УК Maris в ассоциации с CBRE Maris Properties:**

— В 2012 году 35% запросов на аренду офисов пришлось на Московский район. Центральным интересом стали редевелопменты, хотя в итоге по объему сделок он вышел на первое место. То есть два лидера налицо, и вряд ли в ближайшее время ситуация изменится.

Как идет миграция крупных арендаторов? Компании, которые до сих пор сидели в морально устаревшем классе С, мигрируют в новые здания категории С или В. Люди улучшают условия работы, но постепенно. Случаи, когда переезд происходит из класса С сразу в объект уровня А, сейчас единичны, хотя в кризис 2009-го такая практика была распространена.

Если арендатор снимает помещение от 1 000 кв.м, то обычно ему надо, чтобы на новом месте цена увеличилась не более чем на 20%.

В 2013-м наметилась еще одна тенденция. Крупные арендаторы, переехавшие в класс А в 2009-м, из-за подорожавшей аренды задумались о переселении в БЦ категории В или А, но с более конкурентной ставкой. Благо на рынке хватает деловых комплексов с высокой долей вакантных площадей.

Немало арендаторов приходит из Москвы. При этом из тех 35 000 кв.м, по которым наша компания провела сделки в прошлом году, только 25% пришлось на долю Газпрома. Но мы ждем новую волну интереса со стороны «дочек» монополиста. Уже очевидно, что не всем хватит места в башне «Лахта-центра». Кроме того, вслед за структурами холдинга переезжают фирмы, бизнес которых строится на газпромовских заказах: проектировщики, подрядчики и т.п. Они тоже арендуют крупные площади и платят хорошие ставки, но не за предельные — по 1 300–1 500 за метр. Мы надеемся, что 2014-й все же окажется для петербургского рынка успешным.



**Наталья СУСЛОВА, генеральный директор коммуникационного агентства «Репутация»:**

— Грамотное позиционирование объекта помогает сдавать площади дороже. Хороший метод — угадать модную тенденцию и возглавить ее. Пример — лофт-проект «Этажи», владельцы которого начали приучать людей к месту с помощью выставок. На реальные коммерческие условия стали выходить только в последний год. Сейчас они сдают «проходные» офисы по 1 800–2 500 руб. за метр, «тихие» — по 1 500 руб., электроэнергия, уборка — сверху. Хороший трафик и известность места позволяют реализовывать небольшие помещения (30–50 м) не просто дорого, а очень дорого. Думаю, в будущем развитие проекта станет еще более коммерческим.

Комплекс «Ткачи» использует моду на кластеры, на офисы с определенной социальной средой. Позиционируется как пространство для креативных студий, дизайнерских агентств, мастерских. Сейчас у них расположились вполне платежеспособные компании, по высоким ставкам, есть лист ожидания. Хороший пример того, как действует профессиональное управление в сочетании с оригинальной концепцией, качеством ремонта и игрой на «избранности» арендаторов.

технологии бизнеса

Подготовила Евгения ИВАНОВА

# Высокие отношения

**Как снизить стоимость строительства при помощи грамотного менеджмента и современных технологий, как правильно провести тендер, обезопасить себя от недобросовестных партнеров и выиграть суды по вопросам подряда? Эти и другие вопросы стали предметом обсуждения на практической конференции «Управление строительством», проведенной Российской гильдией управляющих и девелоперов в Москве.**

**Александр ГУЩИН, заместитель директора департамента реализации проектов компании «Сити-XXI век»:**

– Детальная проработка проекта на раннем этапе позволяет минимизировать риски. Чем дальше мы углубляемся, тем меньше можем на него влиять, возникает угроза изменения сроков, качества и себестоимости.

Главные причины перепроектирования — ошибки, не выявленные на начальных этапах, некачественная предпроектная проработка и изменения требований рынка.

**Вера СЕЦКАЯ, президент GVA Sawyer:**

– Нужно различать понятия «тендер» и «конкурс». Если вы назовете процедуру конкурсом, придется выплатить некую сумму всем участникам, представившим проектные разработки. На тендере же претенденты предоставляют информацию о себе, возможно, свое видение объекта, но не более.

Тендеры на специализированные работы и услуги, например геоизыскания, очень простые, главные их критерии — цена и профессионализм. На архитектурные проекты — менее масштабные, чем на генподряд, в основном на них обсуждают цену и сроки выполнения работ. Тендеры на подрядные работы требуют довольно кропотливой работы и времени. Самое масштабное — тендер на генподряд. Залог правильного его проведения — формализация процедур. Нужно создать детальный тендерный пакет, который даст участникам полное представление о том, что от них требуется. Обязательно надо предоставить все технико-экономические показатели по площадке и проекту, специальные требования, инструкции, разработать форму предложения для участников и пр.

Договор на выполнение работ является частью тендерного пакета. Как только мы его подпишем, пакет станет приложением к документу. Наши договоры на генподряд с учетом приложений могут

состоять из 600–700 страниц. Трехсторонний контракт — прямой путь к тому, чтобы подрядчик вытаскил из заказчика миллионы долларов.

Чтобы подрядчик дал предложение, которое можно сравнить с другими, мы заказываем архитекторам BOQ (Bill of quantities), где описаны все виды работ и объемы.

Как мы проводим тендер? Первое — предквалификация. Рассылаем стандартизированные формы для информации о компании, наличии у нее строительных ресурсов, механизации и пр. Выезжаем на объекты, иногда делаем интервью, встречаемся. В итоге формируется лонг-лист из 8–10 претендентов, которым рассылается тендерный пакет. Далее изучаем предложения, присуждаем баллы, выбираем победителя и начинаем обсуждение договора. Сколько бывает победителей? Два. В процессе переговоров может случиться, что мы не подпишем договор с первым.

Из практических вещей, которые еще можно посоветовать, — лично спросить мнение предыдущих заказчиков. Чем больше, тем лучше. Второе — проверить арбитражную практику, судебные дела, которые были против этого подрядчика, его финансовую состоятельность.

**Дмитрий ПЕТРОВ, генеральный директор Русской эксплуатационно-коммунальной компании:**

– Хотите завалить проект — разделите его. Сейчас очень модно привлекать много подрядчиков. Старайтесь не делать этого: лучше иметь дело с одним ответственным человеком, чем с десятком.

Когда это необходимо? Когда вам должны спроектировать технологию. Если генподрядчику поручить подготовить проект, он заложит не то, что нужно, а то, что он может и хочет продать. Будет дорого.

Чему научило нас государство как лучший и самый крупный заказчик? Не авансировать строительство.

Основные ошибки заказчика: на тен-

дере вес цены — 50% и больше, жесткая фиксация стоимости контракта, навязывание нереальных сроков строительства, требование отработки аванса в полном размере, долгая оплата процентов, отсутствие амбиций.

**Николай АНДРИАНОВ, старший юрист практики «Недвижимость. Земля. Строительство» юридической фирмы VEGAS LEX:**

– Больше трети споров об исполнении договоров, рассмотренных на уровне арбитражных судов федеральных округов, — о подряде. Практически каждое десятое решение кассационная инстанция изменяет или отменяет. Предметы споров: сроки, качество и оплата. При рассмотрении исков о сроках судебная практика в целом защищает активного подрядчика. В спорах о качестве — активного заказчика: не подрядчик должен доказать, что он сделал хорошо, а заказчик — что у результата работ есть недостатки.

Часто заказчики не платят по разным причинам. Однако отказаться можно только в одном случае — если объект не пригоден для использования. Все остальные поводы надуманны. Пример из практики — при замене подрядчика с предыдущим исполнителем не смогли договориться о передаче исполнительной документации. Заказчик на этом основании платит отказался. Суд указал, что он вправе лишь требовать возмещения убытков и, соответственно, заплатить меньше.

В договоре должен быть детально описан ход приемки работ, чтобы было понятно, в какие сроки заказчик обязан это сделать.

**Анна ШУЛЬДЕШОВА, руководитель направления экологического строительства компании Mirland Development:**

– Сертификацию здания нужно планировать заранее, а не во время стройки. Рейтинг, который получит компания, внедряющая технологии на поздней стадии, будет низким, смысла в этом нет. К тому же требования LEED, например, практически невозможно реализовать на этапе строительства. Если на этой стадии внедрять серьезные мероприятия, это может потребовать пересогласования проектной документации. Чем выше готовность здания — тем меньше возможностей что-то изменить. Стоимость сертификации комплекса «Триумф-Парк» по BREEAM за счет того, что ее заложили на этапе концепции, составила 3–5% от общей сметы.

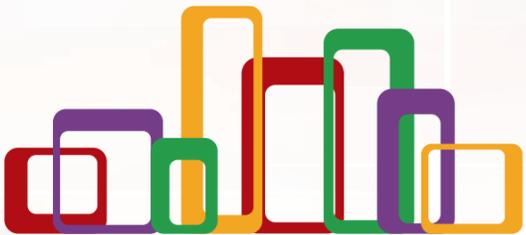
бизнес-график

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ, ПРОВОДИМЫХ ПРИ УЧАСТИИ РГУД

Название	Дата/Место проведения	Программа
Деловой завтрак «Симбиосити. Шведская модель устойчивого развития для девелоперов»	22 апреля/ Москва	Симбиосити как технологическая платформа для реализации идей устойчивого развития в градостроительных проектах. Современная инженерная концепция. Изучение реализованных проектов в России.
Международная конференция «Высокий мир. Москва-Сити. Перспективы развития»	22 апреля/ Москва	Градостроительное значение ММДЦ «Москва-Сити» в структуре города. Стратегии развития с учетом новых принципов архитектурно-градостроительной политики города. Транспортная инфраструктура делового центра.
Ежегодный мультимедийный форум «Девелопмент-2014: точки роста»	23 апреля/ Москва	Тенденции в строительстве и управлении ЖК, градостроительная стратегия Москвы, обсуждение новых правил квартальной застройки, перспективы строительства на присоединенных территориях, развитие дорожно-транспортной инфраструктуры, управление спортивными объектами после международных мероприятий.
Конференция «Оценка государственного имущества для целей эффективной приватизации. Особенности подхода, сегодняшняя реальность, грядущие перспективы»	24 апреля/ Москва	Обобщение практики оценки государственного имущества и аукционов, обсуждение перспектив развития законодательства об оценке.
Международная научная конференция «Архитектура эпохи модерна в странах Балтийского региона»	25-26 апреля/ Петербург	Дискуссия по региональной истории архитектуры в странах Балтийского моря.
Первая международная конференция «Офис. СПб»	26 апреля/ Петербург	Конференция по вопросам архитектуры и организации офисного пространства, проводится при поддержке Генерального консульства Швеции в Петербурге.
Учебная программа СРМ. Сертифицированный управляющий недвижимостью. 1 курс	24-27 апреля/ Петербург	Маркетинг и сдача в аренду: офисные здания. Разработка стратегии управления кадрами. Преподаватель – Марат Манасян.
Выставочный форум «Девелопмент и строительство в Ленинградской области»	28-29 апреля/ Петербург	На экспозиции будут представлены: муниципальные образования, проекты новых жилых комплексов, социальных и бытовых объектов и пр. Деловая программа включает мероприятие с участием представителей правительства Ленобласти, представление инвестиционной стратегии развития региона на 10 лет.
Инвестиционный бизнес-тур в Люксембург	16-21 мая/ Люксембург	Встречи с инвестфондами и банками, презентация российских проектов, посещение местных девелоперов, участие во Всемирном конгрессе FIABCI.
Global Real Estate & Economy Talks-2	19-20 мая/ Вена	Международная конференция для профессионального общения в сфере коммерческой недвижимости и инвестиций в странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы, Турции и СНГ.
Практическая конференция «Маркетинг в недвижимости»	22 мая/ Петербург	Обсуждение специфики маркетинга и продвижения на рынке недвижимости.
V Форум офисного дизайна. Недвижимость и технологий Office Next Moscow 2014	27-29 мая/ Москва	Форум состоит из трех частей: выставка Trends, конференция Talks, премия за лучший офисный интерьер – Best Office Awards.
Деловой завтрак с профессором Магнусом Монссоном	28 мая/ Петербург	Тема завтрака: «Шведская архитектура — конкурентные преимущества для девелопера». Мероприятие проводится при поддержке Генерального консульства Швеции в Петербурге.
Деловой завтрак «Симбиосити. Шведская модель устойчивого развития для девелоперов»	17 июня/ Петербург	Симбиосити как технологическая платформа для реализации идей устойчивого развития в градостроительных проектах. Как сделать историческое здание энергоэффективным. Современная инженерная концепция и конкурентные преимущества для девелопера.

По данным Российской гильдии управляющих и девелоперов

Подготовила Евгения ИВАНОВА



**ДЕВЕЛОПМЕНТ И СТРОИТЕЛЬСТВО В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ** ВЫСТАВОЧНЫЙ ФОРУМ

**28-29 АПРЕЛЯ**  
**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

www.PROEstate.ru  
+7 (812)640 60 70  
+7 (812)337 50 00



реклама

Компания **HAGER** представила на выставке Light Building, проходившей в апреле во Франкфурте, новинки в области автоматизации зданий, распределения электроэнергии, систем кабельных каналов и электроустановок. Например, зарядные станции для электромобилей, усовершенствованные мультимедийные щиты и пр.

**ЧТО:** Официальное представительство HAGER — ООО «Электросистемы и технологии», число сотрудников — 25, директор — Андрей Сех (на фото). Web: [www.hagersystems.ru](http://www.hagersystems.ru).

**где:** Россия, Белоруссия и Казахстан.

**когда:** Представительство основано в 2005 году.

**зачем:** HAGER — немецкий производитель низковольтного электрооборудования, известный в Европе. Продукция под брендом HAGER используется при сооружении и реконструкции объектов гражданского строительства. Это прежде всего электрощитовое оборудование, созданное на базе корпусов и аппаратов HAGER, которое отличается безопасностью и простотой в эксплуатации. В ассортимент входят силовые автоматические выключатели и рубильники, переключатели вводов, моноблочные устройства АВР, модульная аппаратура, стальные корпуса для сборки электрощитов до 4000 А, распределительные щиты в навесном, напольном или встраиваемом в нишу исполнении и различные устройства для подключения. HAGER производит трассировочные каналы для прокладки силовых и слаботоковых кабелей, дизайнерские электроустановочные каналы в парпетном и плинтусном исполнении, бюджетные и премиальные серии электроустановочных изделий.



**В чем «фишка»?** Крупнейшие производства HAGER расположены в Германии и во Франции. Около 60% продукции поставляется на внутренние рынки этих стран. Те же товары компания предлагает российскому потребителю. В ГК HAGER есть собственное дизайнерское бюро. Благодаря ему многие продукты отмечены престижными международными премиями. Например, серия распределительных щитов Golf стала лауреатом премии Reddot Award. Линейка продуктов обновляется каждые пять лет.

Компания **Cross Development Group** разработала программу «Рантье» для привлечения частных вложений в коммерческую недвижимость. Программа позволяет просчитать сроки, объемы, доходность инвестирования в разные сегменты. В частности, по ней привлекаются средства в проект Clever Park в Екатеринбурге.

**ЧТО:** CROSS DEVELOPMENT GROUP — группа компаний, которая специализируется на девелопменте, строительстве, инвестициях и управлении проектами в области недвижимости. В ее составе работают компании CROSS ENGINEERING (функции заказчика и строительного контроля), CROSS SERVICE (управление активами и техническая эксплуатация коммерческой недвижимости), CROSS CONSTRUCTION (генеральный подряд). Генеральный директор группы компаний — Олег Кудрявцев (на фото). Web: <http://cross-dev.ru>.



**где:** Екатеринбург и Уральский федеральный округ.

**когда:** Компания основана в 2012 году.

**зачем:** CROSS DEVELOPMENT GROUP реализует проект бизнес-парка Clever Park на 10 га в центре Екатеринбурга. Деловой комплекс включает апартаменты бизнес-класса, офисную и торговую недвижимость, шестиэтажный наземный паркинг на 495 машин и подземный паркинг на 72 автомобиля. Также группа компаний занимается развитием индустриального проекта «ПРО-БИЗНЕС-ПАРК». Он предусматривает комплексное освоение территории 180 га в промышленной зоне Екатеринбурга, рядом с развязкой кольцевой автодороги. Помимо этого CROSS DEVELOPMENT GROUP выполняет функции заказчика и строительного контроля на сооружении торгово-развлекательного центра «Буревестник» и других объектов в Екатеринбурге.

**В чем «фишка»?** CROSS DEVELOPMENT GROUP обеспечивает полный цикл услуг для инвесторов, собственников, покупателей и арендаторов коммерческой недвижимости. Выполняет проекты на основе стандартов и принципов проектного менеджмента IPMI, управления инвестициями CCIM. Это позволяет контролировать развитие проекта от разработки стратегии и концепции до ввода объекта в эксплуатацию.



Деловой комплекс Clever Park.

Компания **«ДОМКОР»** в сентябре этого года введет в эксплуатацию свой миллионный квадратный метр. Юбилейный «квадрат» придется на первый дом микрорайона «Красные Челны» в городе Набережные Челны (Республика Татарстан).

**ЧТО:** ООО «ДОМКОР». Число сотрудников — 178. Генеральный директор — Мунир Гайнуллов (на фото). Web: [www.domkor-dom.com](http://www.domkor-dom.com).

**где:** Республика Татарстан.

**когда:** Фирма основана в 2004 году как ООО «Жилищная инвестиционная компания». В октябре 2013-го стала материнской компанией строительного холдинга «ДОМКОР».

**зачем:** ООО «ДОМКОР» строит жилье по договорам долевого участия и социальным программам Государственного жилищного фонда при президенте Татарстана. За 10 лет компания ввела в эксплуатацию 105 домов, построила два микрорайона в Набережных Челнах: «Радужный» и «Прибрежный». Сейчас возводит два жилых комплекса: «Красные Челны» в Набережных Челнах и «Алсу» в городе Альметьевске. «ДОМКОР» использует технологии крупнопанельного домостроения (дома 83-й серии), сборно-монолитного каркасного домостроения (АРКОС), а также новую систему бетонных стеновых панелей и перекрытий заводского изготовления, которая производится на оборудовании EBAWE (Германия).



**В чем «фишка»?** Реализуя жилые проекты эконом-класса, компания делает ставку на создание комфортной среды обитания. Происходит комплексное освоение территорий, где помимо жилья подразумевается создание школ, детских садов, магазинов, парковок и пр.



ЖК «Красные Челны».

Управляющая компания **Maris** в ассоциации с CBRE завершила сделку по продаже имущественного комплекса на ул. Достоевского, 19/21 в центре Петербурга: трех зданий общей площадью 2700 кв.м и участка размером 1363 кв. м.

**ЧТО:** Управляющая компания Maris в ассоциации с CBRE. Генеральный директор — Борис Мошенский (на фото). Web: <http://maris-spb.ru>.

**где:** Петербург и Ленинградская область.

**когда:** Компания Maris основана в Петербурге 2004 году, в 2006-м вступила в ассоциацию с одним из лидеров международного рынка недвижимости — компанией CBRE.

**зачем:** Maris | Part of the CBRE Affiliate Network занимается управлением и эксплуатацией объектов недвижимости, оказывает услуги по сдаче в аренду, продаже и оценке коммерческих помещений, а также реализует квартиры в Петербурге и за рубежом.

Специалисты компании заключили более 400 сделок, сдали в аренду 160 000 кв.м офисных и 30 000 кв.м торговых площадей, продали 92 000 кв.м коммерческих объектов и 31 га земли. В управлении фирмы находится 45 000 кв.м недвижимости. Рыночная стоимость объектов компании с учетом совместных проектов с офисами CBRE превышает 63 млрд руб.

В 2013 году по итогам брокерского рейтинга УК Maris третий раз подряд стала абсолютным лидером по объему сданных площадей в бизнес-центрах Петербурга: на ее счету 30% от всего объема офисных сделок города.

**В чем «фишка»?** Совместная работа департамента управления и эксплуатации недвижимости с брокерами и отделом консалтинга и оценки помогают находить решения для разных сегментов рынка недвижимости. Стратегическое партнерство с CBRE и взаимодействие с другими офисами фирмы в Европе, Америке и Азии дает возможность применять международный опыт на российском рынке.



БЦ «Аэропорт Сити» — в управлении компании.




СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К «ГУД NEWS»

**В НОМЕРЕ:**

Большая летняя распродажа..... 12

Птичья сделка ..... 13

Заправки за долги..... 13

Дважды дисконтный..... 13

Интервью с Юлией Липпонен..... 14

Инвесторов затягивают в узел... 14

Последний трамвай ..... 15

**prime location**

Наталья АНДРОПОВА

## Гостиница внутренних дел

На продажу выставлено право долгосрочной аренды здания императорского Министерства внутренних дел. За возможность открыть здесь пятизвездочный отель или представительство компании новому собственнику нужно лишь заплатить 600 млн руб.



РОССИЙСКИЙ аукционный дом выставил на продажу 100%-й пакет акций юридического лица, обладающего правом долгосрочной аренды комплекса зданий до 2054 года. Покупателю перейдет это право. МВД Российской империи занимало 18 300 кв.м: 12 000 в главном корпусе, остальное — в дворовых флигелях. Участок под зданием — 6347 кв.м.

Комплекс построен в 1830–1834 гг. по проекту архитектора К.И. Росси при участии И.И. Шарлеманя. Его адрес: Санкт-Петербург, наб.р. Фонтанки, 57 (Торговый пер., 1, пл. Ломоносова, 3). Он расположен в 800 м от станции метро «Гостинный Двор» и в 10 минутах ходьбы от Невского проспекта.

Здание входит в перечень объектов исторического и культурного наследия федерального значения, за исключением дворовых флигелей. Флигели требуют ремонта, однако основное здание находится в хорошем состоянии. Есть проект реконструкции комплекса под бизнес-центр с ресторанами (с увеличением общей площади до 30 000 кв.м), не реализованный из-за кризиса. Арендатор — скандинавская компания Ruric management в сотрудничестве с израильской Scorpio Real Estate Group — отреставрировал фасады и подготовил помещения под черновую отделку.

Специалисты Российского аукционного дома считают, что после завершения реставрации и ремон-

та в комплексе можно разместить бизнес-центр класса А или гостиницу категории 5\*. Объект уникален как по архитектурному облику, так и по видам на Фонтанку, которые открываются из его окон. Случаи, когда памятник архитектуры настолько соответствует по планировочным и техническим характеристикам современным требованиям к объектам деловой недвижимости, бывают нечасто.

Основное здание — четырехэтажное, с глубокими подвалами, свободной планировкой помещений и высотой потолков до 6,5 м. Его легко приспособить к любой функции, оснастив системами вентиляции и кондиционирования, связи и безопасности. Об-

ъект обеспечен всеми инженерными сетями с действующими договорами на подключение (электропитание — 700 кВт, водоснабжение — 255,76 куб.м/сут., водоотведение — 385,72 куб. м/сут., теплоснабжение — 4,07 Гкал/час). Замкнутый периметр объекта позволяет создать двор-атриум.

Единственной серьезной проблемой может быть парковка: участок не позволяет разместить на открытом воздухе достаточное количество машин, а создание подземного паркинга внутри исторической застройки — технически сложная и дорогая затея. Однако по мнению экспертов РАД, один из дворовых флигелей можно реконструировать под многоуровневый паркинг на 200 автомобилей.

Два года назад право аренды комплекса уже выставилось на продажу за 1,7 млрд руб. Сейчас владелец существенно снизил цену — до 600 млн. Кроме того, по условиям договора аренды стоимость ремонтных работ может быть зачтена в счет арендной платы.

«Думаю, высокий порог входа был причиной того, что комплекс до сих пор не нашел инвестора, — считает Василий Добнин, директор отдела консалтинга компании Colliers International в Петербурге. — Безусловно, ремонт потребует очень больших затрат. Я сомневаюсь, что здание имеет смысл превращать в деловой центр: доходность с учетом текущих арендных ставок окажется очень низкой. Но есть надежда, что крупная компания захочет превратить его в свое представительство».

**продано!**

Наталья АНДРОПОВА

## Заводские излишки

На московской площадке РАД прошел аукцион по продаже здания с участком в столице. Недвижимость, принадлежавшая дочернему предприятию ОАО «РЖД» — ОАО «Люблинский литейно-механический завод», ушла в частные руки с превышением начальной цены более чем вдвое.

ЗА ПОСТРОЙКУ общей площадью 179 кв.м с наделом 0,23 га (Москва, ул. Люблинская, владение 1336) боролись шесть претендентов. Имущество, представляющее собой часть промышленной площадки, продавалось единым лотом. Начальная цена была определена в размере 34,331 млн рублей. В ходе открытого английского аукциона участники сделали 71 шаг на повышение (по 500 000 рублей). В итоге цена неоптимально на первый взгляд актива поднялась до 69,3 млн. Таким образом, превышение итоговой стоимости над стартовой составило 35 млн рублей.

По мнению специалистов, основную цен-

ность лоту придавала земля, так как строение годится только под снос. Успех торгов можно объяснить тем, что участок расположен на первой линии Люблинской улицы, соединяющей центр Москвы и МКАД через районы Братеево, Марьино, Печатники. Автомобильный трафик активный, а расположенные вокруг жилые дома, административные здания и бизнес-центры обеспечивают неплохой пешеходный поток. У надела хорошая доступность, он находится примерно на одинаковом расстоянии от трех станций метро: «Братиславская», «Люблино», «Волжская».

Торги проводились по поручению Лю-



блинского литейно-механического завода. Предприятие действует с 1933 года, специализируется на выпуске продукции для железных дорог России (детали и узлы для локомотивов, товарных вагонов). В последнее время активно занимается снижением издержек и оптимизацией имущества.

**новый курс**

## Военный старт

Российский аукционный дом провел первые торги по продаже движимого имущества Минобороны. Теперь аукционы по военным активам будут проходить несколько раз в неделю.

На данный момент на электронной площадке РАД lot-online.ru реализуются примерно 70 лотов. Ближайшие торги пройдут на этой неделе, аукционы по новым лотам объявляются на начало июня.

Большинство выставленных активов — лом черных и цветных металлов из бывшей военной техники. Как поясняют в РАД, до передачи на реализацию специальное ведомство проверяло все это добро на невозможность использования по основному назначению.

«Делать какие-то прогнозы на основании первых сделок не стоит, но очевидно, что покупатели на столь специфический для нас продукт имеются, эти активы им интересны, о наших аукционах они осведомлены, — комментирует заместитель генерального директора РАД Динара Усеинова. — Рынок черных и цветных металлов — новое для нас направление. Учитывая, какой объем имущества нам придется реализовать в этом году, надеемся закрепиться на нем».

Право на реализацию высвобождаемого движимого имущества Минобороны РАД получил в ноябре прошлого года, приняв участие в специальном конкурсе. По нему до конца 2014 года компания должна провести 925 аукционов. Большинство лотов планируется продать через электронные торги. Если в списке объектов окажутся эксклюзивные дорогие объекты, их выставят на очный аукцион.

Движимое добро Министерства обороны реализуется в соответствии с Концепцией управления военным имуществом, принятой в прошлом году. Мораторий на продажу высвобождаемой недвижимости, объявленный после назначения на пост главы министерства Сергея Шойгу, обещали снять весной, однако пока этого не произошло.

Евгения ИВАНОВА



## анонс

Наталья АНДРОПОВА

**Большая летняя распродажа**

Территория почти 30 га в Московском районе Петербурга, принадлежавшая ранее мясокомбинату «Самсон», будет реализована компактными лотами на торгах Российского аукционного дома 19 и 26 июня. Суммарная стартовая цена участков достигает 14,9 млрд руб. Однако в процессе торгов она может заметно вырасти: эксперты предсказывают серьезный интерес участников рынка к этому активу.



В здании ТЭЦ, признанном памятником, должен разместиться торговый объект.

МАСШТАБ предстоящей распродажи впечатляет. Так, за весь 2013 год город предложил девелоперам на аукционах лишь 25,6 га государственных земель на условиях инвестиционной аренды (причем в основном под коммерческую, а не жилую застройку).

ООО «Самсон» признано банкротом более 10 лет назад. Площадка размером 29,8 га заложена в Московском Индустриальном банке, который согласовал предстоящие сделки.

Территория находится в районе пересечения Пулковского шоссе и Дунайского проспекта, с востока ограничена Московским шоссе (федеральной трассой М-10). В составе территории

выделили 24 участка под жилую и общественно-деловую застройку. Из них сформировано 16 лотов разной площади и назначения. Размер самого малого не превышает 0,17 га, его оценили в 25 млн руб. Самый крупный достигает 5 га и на старте стоит почти 2,99 млрд. «Начальная цена установлена исходя из нагрузки \$700 на 1 кв.м продаваемой площади в жилой части и \$400 на 1 кв.м коммерческих площадей», — объясняет генеральный директор РАД Андрей Степаненко. Разработан и утвержден проект планировки территории. В соответствии с ним на месте бывшей «промки» должен появиться крупный жилой квартал с культурно-бытовой, коммерче-

ской и социальной инфраструктурой. По данным РАД, на участках, предназначенных для жилья, можно построить 540 600 кв.м, на пятнах в деловой зоне — 138 500 кв.м офисов.

На площадке находится здание ТЭЦ площадью 6791 кв.м, построенное в 1933 году по американскому проекту и признанное памятником промышленной архитектуры. В нем, по мнению специалистов РАД, может разместиться крупный торговый комплекс. С не меньшим успехом объект можно использовать как культурно-выставочный центр или креативное пространство, благо свободная планировка помещений и высокие потолки это позволяют. Шесть наделов предназначены для гостиниц или апартаментов — здесь можно возвести 228 000 кв.м такой недвижимости. Отдельным лотом продается административное здание площадью 2750 кв.м с участком, выходящее на первую линию Московского шоссе.

При желании можно подобрать место для бизнес-центра, развлекательного парка, спортивно-оздоровительного комплекса или аквапарка. Проект планировки предусматривает сооружение трех детских садов в сумме на 660 мест, двух школ в общей сложности на 1650 учеников, поликлиники, спортивного комплекса. Несколько пятен в составе квартала пока не выставлены на торги. Предполагается, что на них можно разместить объекты научно-производственного бизнес-парка. Сейчас идут переговоры с возможными пользователями такой недвижимости.

Предполагается, что сочетание разных вариантов использования земли обеспечит социальное взаимодействие и усилит экономическую ак-

тивность тех, кто будет жить и работать на этой территории.

Примыкающие к «Самсону» кварталы сейчас активно развиваются. Вдоль западной границы площадки компания Mirland Development возводит жилой комплекс «Триумф-парк» с общественно-деловой и торгово-развлекательной составляющей. Севернее Группа ЛСР ведет застройку кварталов VIVA и «Квартет». На северо-западе размещаются проект ЦДС «Пулковский 1, 2, 3» и апартаменты SALUT! от ГК «Союз-строй». На Пулковском шоссе ГК «Эталон» уже ввела в эксплуатацию ЖК «Летний». Территории южнее объекта также постепенно застраиваются жильем. Общественно-деловая застройка сосредоточена вдоль Московского и Пулковского шоссе. Здесь работают дилерские автоцентры и офисные комплексы. Вдоль Пулковского шоссе расположен крупнейший в городе торговый квартал: гипермаркеты «Касторама», «О'Кей», ОБИ, «МЕТРО», «Лента», ТРК «Лето», «Пулково II» и «Масштаб». Центром притяжения деловой активности служит аэропорт Пулково. К юго-востоку от бывшей промплощадки «Самсона» в этом году будет введен конгрессно-выставочный центр «Экспофорум».

У выставленной на торги территории хорошая транспортная и пешеходная доступность. В 15 минутах ходьбы находится станция метро «Звездная», 10 минут пешком до платформы Аэропорт Балтийско-Варшавского направления железной дороги. По Дунайскому проспекту можно выехать на Западный скоростной диаметр и КАД.

На площадку получены технические условия. Совокупная электрическая мощность составляет 26,6 МВт (с подключением от подстанции № 67 А). Тепло поставляется от Пулковской ТЭЦ в объеме 176,89 Гкал в час. Водоснабжение (6229 куб.м в сутки) и канализация (5069 куб.м в сутки) обеспечиваются «Водоканалом» от сетей вдоль Московского и Пулковского шоссе, Дунайского проспекта и Южного полукольца Октябрьской железной дороги. «Петербурггаз» поставляет газ в объеме 6000 куб.м в час. Распределительная сеть заведена на территорию квартала.

## МНЕНИЯ

**Антон ЕВДОКИМОВ, генеральный директор ЗАО «Управляющая компания «Эталон» (входит в ГК «Эталон»):**

— Территория интересна для девелопмента, но здесь есть как плюсы, так и минусы. Она удачно расположена относительно крупных транспортных магистралей, недалеко выезд на КАД и ЗСД. Здесь хорошо развита торговая инфраструктура. Однако в этом районе сильна конкуренция со стороны существующих и перспективных проектов, что может осложнить реализацию недвижимости.

**Александра СМЕРНОВА, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге:**

— Эти активы должны заинтересовать как девелоперов, работающих на рынке жилья, так и инвесторов. В связи с текущим высоким спросом на жилье лоты быстро найдут покупателей. В этом месте целесообразно реализовать несколько жилых проектов, создать комплекс апартаментов и бизнес-центр, поскольку участки находятся вблизи парковой зоны, аэропорта и центра города. Кроме того, Московский район всегда считался престижным, и высокая стоимость жилья доказывает это. Безусловно, возможны скрытые проблемы, касающиеся, например, технических условий подключения к городским сетям, но оценить их можно только при детальном анализе участков.

**Борис МОШЕНСКИЙ, генеральный директор компании Maris в ассоциации с CBRE:**

— У площадки очень хорошие перспективы. Основной движущей силой здесь будет жилье. Сейчас квадратный метр в новостройках этого района стоит 75 000–110 000 руб.

Успешной будет и деловая составляющая. Здешние офисы могут составить мощную конкуренцию бизнес-центрам в зоне Пулково, расположенным далеко от станций метро. Хотя Московский район — один из лидеров по прогнозируемому вводу офисных площадей в период до 2015 года, он пользуется высоким спросом у арендаторов.

Гостиничная функция может быть интересна очень ограниченному числу девелоперов. Здесь можно разместить лишь один отель известного международного бренда.

**Елизавета КОНВЕЙ, директор департамента жилой недвижимости Colliers International в Петербурге:**

— В последние годы предложение жилья явно смещается к границам города. Но в отличие от активно развивающихся пригородных зон территория «Самсона» находится в традиционно престижном Московском районе и юридически относится к Петербургу. При грамотно разработанной концепции проекты должны пользоваться хорошим спросом. Здесь целесообразно строить качественный комфорт-класс. С учетом высокой степени подготовленности участков их стоимость не кажется завышенной. Открытым остается вопрос, на чьи плечи ляжет обеспечение нового квартала школами и детскими садами. Кто их будет строить — город, приобретатель одного из лотов? Или девелоперам придется договариваться между собой? Кроме того, заложенной социальной инфраструктуры недостаточно для заявленного объема жилых площадей.

**Петр БУСЛОВ, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб»:**

— В черте города свободных участков в таких выигрышных локациях практически не осталось. Если строить здесь жилье комфорт-класса, цена предложения на старте продаж может составить 85 000–90 000 руб. за кв.м и выше — в зависимости от концепции, которую предложит девелопер. Подводные камни, с которыми он может столкнуться при реализации проекта, — затраты на социальную и дорожную инфраструктуру.

Несмотря на привлекательность участка, мы не планируем участвовать в торгах, поскольку сосредоточены на реализации существующих проектов.

**Александр МОТОРИН, руководитель отдела перспективного развития ЗАО «Строительный трест»:**

— Участки вызовут большой интерес на аукционах, и цена на них будет однозначно высокая: в городе сложился серьезный дефицит пятен, пригодных под жилое строительство. Главное преимущество этой территории — наличие утвержденной градостроительной документации. Кроме того, здесь нет проблем с инженерными мощностями.

## ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛОТОВ

Номер лота	Функциональное назначение участков по ППТ*	Площадь участка, кв.м	Площадь улучшений по ППТ*, кв.м	Цена, руб.
1	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж	12 376	44 625	2 034 676 000
	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж, ТП	8712	30 236	
	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж	12 215	43 493	
2	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж	8439	27 682	1 775 123 000
	Многоквартирный дом, встроенно-пристроенный подземный гараж	9749	33 609	
	Многоквартирный дом, встроенно-пристроенный подземный гараж	11 322	39 026	
3	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж, П	25 433	89 397	2 986 280 500
	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж, ТП	23 875	82 113	
4	Многоквартирный дом	6885	19 794	387 982 000
5	Многоквартирный дом, встроенно-пристроенный подземный гараж, ТП	14 899	55 430	881 387 500
6	Многоквартирный дом, встроенные помещения	8975	9496	171 500 000
7	Многоквартирный дом, встроенные помещения	5338	9343	171 500 000
8	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	10 074	39 390	1 666 234 500

Номер лота	Функциональное назначение участков по ППТ*	Площадь участка, кв.м	Площадь улучшений по ППТ*, кв.м	Цена, руб.
	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж, ТП	9914	31 615	
	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж, ТП	8569	28 140	
9	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	9932	38 364	1 295 224 000
	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	13 382	54 152	
10	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	9646	36 810	515 340 000
11	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	14 471	59 010	826 140 000
12	Коммерческий объект, не связанный с проживанием населения	4100	2766	200 000 000
13	Коммерческий объект, не связанный с проживанием населения, встроенно-пристроенный подземный гараж	34 900	58 500	819 000 000
14	Коммерческий объект, не связанный с проживанием населения, встроенно-пристроенный подземный гараж	21 600	80 000	1 120 000 000
15	Коммерческий объект, не связанный с проживанием населения, объект розничной торговли	1700	810	25 000 000
16	Объект розничной торговли, объект общественного питания	11 800	6791	46 200 000

\*Проект планировки территории.

По данным Российского аукционного дома

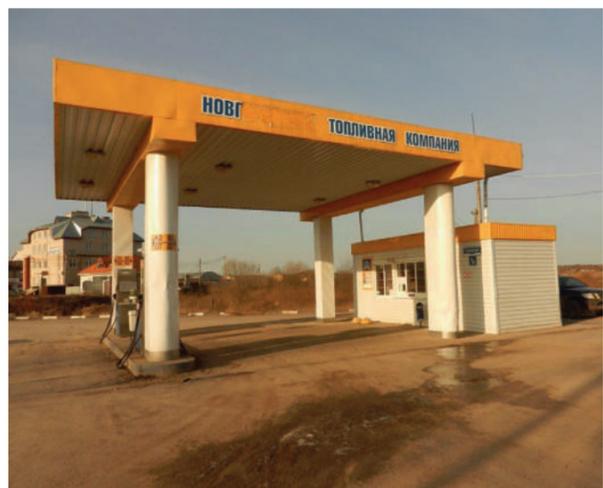


**анонс**

Наталья АНДРОПОВА

# Заправки за долги

На аукцион Российского аукционного дома 9 июня выставлено право требования ОАО «Сбербанк России» по кредиту, выданному ООО «Новгородская топливная компания».



СУММА ДОЛГА фирмы на сегодня — 41,8 млн рублей. Начальная цена лота составляет 18,4 млн. Обеспе-

чением по займу выступают две действующие автозаправочные станции и три участка земли общей площадью

1,13 га, а также 100% долей в уставном капитале ООО «Новгородская топливная компания». Все объекты расположены в Новгородской области.

Обе заправки находятся в Григорьевском сельском поселении, на Сырковском шоссе и в деревне Григорьево (ул. Тепличная, 1 А). Они оснащены операторскими, контейнерной площадкой, емкостями для хранения нефтепродуктов и ГСМ, площадками для автоцистерн и т.д. Территория под ними размежевана на три надела размерами 2400, 7600 и 1100 кв. м. Все они относятся к землям промышленности, энергетики, транспорта, связи. Разрешенное использование — под производственную базу.

Шаг на повышение в ходе торгов составит 200 000 рублей. Заявки на участие принимают до 26 мая в центральном офисе РАД в Петербурге и до 21 мая во всех представительствах компании.

«Тот, кто купит активы, станет единственным залоговым кредитором в отношении этого имущества в процедуре банкротства НТК», — комментирует предстоящую сделку Ольга Желудкова, начальник департамента РАД по работе с залоговым имуществом. — Он сможет определять порядок и условия продажи активов и получить 80% прибыли от их реализации. Автозаправки — вполне ликвидный бизнес, можно предположить, что выгода покупателя значительно превысит стоимость приобретения прав требований. Если имущество не будет реализовано в процедуре банкротства после вторых торгов, залоговый кредитор сможет оставить его за собой».



**приватизация**

Евгения ИВАНОВА

# Птичья сделка

Проданы 94,13% акций ОАО «Птицефабрика «Челябинская», принадлежавших правительству ХМАО-Югры. После двух лет экспозиции нашелся покупатель, заплативший за них почти на 200 млн больше стартовой цены.

СУММА ПРОДАЖИ — 1 437 500 000 руб. В торгах Российского аукционного дома участвовали ЗАО «Башкирская зерновая торговая компания», ОАО «Акционерный коммерческий банк «Держава» и ООО «Овомир». Победила последняя компания, предложившая за лот на 188 млн руб. больше начальной цены.

Птицефабрика, согласно рейтингу ВИАПИ, занимает

четвертое место среди крупнейших птицеводческих предприятий России и является одним из лидеров сельскохозяйственного производства в Уральском регионе. Акционерное общество объединяет четыре подразделения: ОАО «Птицефабрика «Челябинская», Еманжелинский племрепродуктор, Петропавловский зерновой комплекс и Еманжелинский хлебоприемный пункт. Пред-

приятие зарегистрировано в городе Копейске (Челябинская область), там же находится производственная база. Имущественный комплекс состоит из участков общей площадью 66 400 га (из них — 27 300 га в собственности), 395 зданий, более 12 500 единиц машин и оборудования. Балансовая стоимость чистых активов общества достигает 1,9 млрд руб. Выручка компании в 2013 году превысила 1,3 млрд руб.

«Продажа Челябинской птицефабрики — победа, которая далась нам нелегко. Актив два года находился в экспозиции. Ситуацию осложняло положение дел в отрасли. Государство сдерживало цены на това-

ры первой необходимости (в том числе на яйца), а затраты на их производство росли, что заставило уйти с рынка многих крупных игроков, которые могли бы стать потенциальными покупателями», — говорит Ольга Соколова, заместитель генерального директора РАД. По ее словам, успех торгов объясняется длительной экспозицией, а также тем, что претенденты могли получить исчерпывающую информацию о компании благодаря проведенному due diligence. Этой продажей РАД практически выполнил прогнозный план по доходам от приватизации региональных активов ХМАО-Югры, комментирует г-жа Соколова.



**технологии бизнеса**

Евгения ИВАНОВА

# Дважды дисконтный

Костромской «Луна-парк» повторно выставлен на голландский аукцион. К новым торгам собственник в два раза снизил начальную стоимость и почти в полтора — цену отсечения.

«ЛУНА-ПАРК» — знаковый для местного рынка объект. Это единственный в городе ТРК, в состав которого помимо торговой галереи входит развлекательная зона.

Комплекс площадью 7800 кв.м расположен на Галичской ул., 111. Вместе с ним продаются небольшое (около 500 «квадратов») производственное здание по соседству и участки под обоими объектами площадью около 1 га. Перед ТРК организована большая открытая парковка.

Объект построен в 2006 году, для посетителей открылся в 2007-м. В составе раз-

влекательного блока работали несколько ресторанов, бильярд, боулинг, карусели, игровые автоматы, интерактивный тир, дискотека, игровая детская комната и пр. В 2009-м комплекс закрылся. По словам Ольги Желудковой, начальника департамента РАД по работе с залоговым имуществом, здание находится в хорошем состоянии, полностью обеспечено инженерией. Вместе с недвижимостью новый владелец получит все оборудование. Г-жа Желудкова говорит, что запуск комплекса в изначальном формате не требует значительных инвестиций. Другой вариант использования — под



автосалон с СТО. Объект пытались продать в апреле этого года на голландском аукционе (на понижение). Стартовую цену назначили в 127 млн руб., минимальную — 65,4 млн руб. Заявок на участие в торгах не поступило, поэтому соб-

ственник решил серьезно снизить обе суммы. По новому расчету нагрузка на метр площади ТРК составляет около 8400 руб. Шаг аукциона на повышение — 100 000 руб., на понижение — 815 000 руб. Повторные торги назначены на 19 мая.



**анонс**

# Сберкассы в массы

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

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДАВАЕМЫХ ОБЪЕКТОВ**

Адрес	Начальная цена/цена отсечения, руб.	Подробности
<b>Центральное представительство</b>		
Московская обл., г. Троицк, бульвар Сиреневый, 8	11 353 000	Помещение на первом-втором этажах, 138,6 кв.м.
<b>Представительство в Петербурге</b>		
Петербург, ул. Басовская, 17, лит. А	34 300 000	Помещение на первом этаже, 247,6 кв.м. Вход отдельный с улицы и со двора. Витринные окна. Под торговлю, объект сферы услуг.
Новгородская обл., Новгородский район, с. Бронница, ул. Бронницкая, 55	3 740 000	Двухэтажное здание, 237,5 кв.м. Под торговлю, объект сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Новгородская обл., г. Боровичи, ул. Сушанская, 19	2 840 000	Помещение в цоколе, 104,4 кв.м. Два отдельных входа. Первая линия. Под торговлю, объект сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Псков, ул. Яна Фабрициуса, 5а	4 920 000	Помещение на первом этаже торгового комплекса, 79,1 кв.м. Вход — через общий коридор.
Псков, ул. Бастионная, 21	2 000 000	Помещение на первом этаже пятиэтажного дома, 45,7 кв.м. Высота потолка — 2,55 м. Для торгового назначения, сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Мурманск, пр. Ленина, 94	5 075 000/ 4 060 000	Помещение на первом этаже, 64,2 кв.м. Потолки — 3 м. Вход — отдельный с улицы. Под торговлю, объект сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
Мурманск, ул. Сполохи, 7	8 912 000	Помещение в цоколе (фактически первый этаж) девятиэтажного дома, 182,5 кв.м. Для административной функции, сферы услуг (в т.ч. отделение банка).
<b>Филиал в Нижнем Новгороде</b>		
Армавир, ул. Победы, 4	4 070 650/ 2 873 400	Помещение в одноэтажном здании, 143,9 кв.м.
Нижегородская обл., Арзамаский район, с. Чернуха, ул. Ленина, 16	515 100/ 363 600	Одноэтажное нежилое здание, 214,9 кв.м с отопительной. Продается с участком 745 кв.м.
Краснодар, ул. Садовая, 112	44 978 000	Помещения на втором этаже пятиэтажного здания в центре города; 1198 кв.м. Готовы для эксплуатации в качестве торгово-офисных объектов.
Ульяновская обл., Сентилейский район, г. Сентилей, ул. Красноармейская, 53	19 452 000	Два помещения, 1579 кв.м.
Челябинская обл., Куняшакский район, с. Куняшак, ул. Коммунистическая, 13	2 010 000	Помещение на втором этаже нежилого двухэтажного здания, 89,2 кв.м.
Нижегородская обл., г. Дзержинск, ул. Урицкого, 10А	16 000 000/ 10 000 000	Помещение на первом этаже, 622,5 кв.м.
Саранск, ул. Республиканская, 39Б	11 000 000	Помещение на первом этаже, 180,3 кв.м.
Респ. Саха (Якутия), Верхневильский район, с. Верхневильский, ул. Ленина, 7	5 130 000	Здание 281,6 кв.м с гаражом 55,79 кв.м. Продаются вместе с участком 1780 кв.м.
Владимирская обл., г. Гусь-Хрустальный, ул. Карла Маркса, 58а	5 179 000	Помещение на первом этаже, 119,2 кв.м.
Муром, ул. Ленинградская, 5	1 328 000	Помещение на втором этаже, 51,2 кв.м.
Псков, пр. Больничный, 3	3 670 000	Помещение на первом этаже, 91 кв.м.
Новотроицк, ул. Советская, 116Б	18 530 000/ 15 100 000	Двухэтажное здание с подвалом, 1092 кв.м.
Ульяновская обл., Николаевский район, р.п. Николаевка, пл. Ленина, 9	22 553 000/ 13 531 800	Здание 1757,4 кв.м. Продается с участком, 2450 кв.м.
<b>Юго-Западный филиал</b>		
Ростов-на-Дону, ул. Буйнякская, 30, лит. Е	6 600 000/ 5 680 000	Помещение на первом этаже жилого дома, 254,5 кв.м. Хорошая транспортная доступность. Требуется косметический ремонт.
Краснодар, ул. Садовая, 112	44 978 000	Помещения на втором этаже пятиэтажного здания в центре города; 1198 кв.м. Готовы для эксплуатации в качестве торгово-офисных объектов.
Ростов-на-Дону, ул. Можайская, 30, лит. А	5 520 000	Помещение на первом этаже, 141,6 кв.м.
Краснодарский край, Туапсинский район, пгт. Дзубга, пер. Зеленый, 5	1 344 000	Помещение на первом этаже жилого дома, 36,2 кв.м. Отличная транспортная доступность.
Сочи, п. Лазаревское, ул. Победы, 153	32 600 000/ 31 000 000	Четырехэтажное здание, 661,7 кв.м, 5 м от остановки общ. транспорта, 230 м от моря.
Сочи, ул. Ленина, 1, лит. А	20 030 000	Помещения второго этажа двухэтажного здания, 235 кв.м. Хорошая транспортная доступность.
Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 146	35 000 000	Помещение на первом и втором этажах в центре города, напротив конгресс-отеля Don Plaza, 236,3 кв.м.
Карачаево-Черкесская респ., Зеленуковский район, ст-ца Зеленуковская, ул. Ленина, 55, лит. А	6 880 000/ 5 160 000	Помещение на первом этаже жилого дома, 547,5 кв.м.
Новоалександровск, пер. Шевченко, 1, лит. А	4 850 000/ 3 650 000	Два помещения (в подвале и на первом этаже), 707,1 кв.м.
<b>Филиал в Новосибирске</b>		
Южно-Саянский, ул. Ленина, 285А	5 400 000	Помещение на первом этаже, 70,2 кв.м. Продается вместе с гаражным боксом.
<b>Филиал в Томени</b>		
Респ. Саха (Якутия), Верхневильский район, с. Верхневильский, ул. Ленина, 7	5 130 000	Здание 281,6 кв.м с гаражом 55,79 кв.м. Продаются вместе с участком 1780 кв.м.
Челябинская обл., Куняшакский район, с. Куняшак, ул. Коммунистическая, 13	2 010 000	Помещение на втором этаже нежилого двухэтажного здания, 89,2 кв.м.
Свердловская обл., Артемьевский район, пос. Буланаш, ул. Театральная, 19	1 454 000	Нежилое помещение на первом этаже, 60,7 кв.м.
Свердловская обл., р.п. Тулульм, ул. Школьная, 7	6 810 000	Помещения на втором этаже административного здания, 271,6 кв.м.
Тюмень, ул. Щербакова, 140/6	14 100 000/ 10 700 000	Помещение на первом этаже жилого дома, 218 кв.м.
Респ. Башкортостан, с. Акъяр, ул. Гагарина, 16	1 350 000/ 1 000 000	Здание 142,8 кв.м, продается с земельным участком, 1235 кв.м.
Челябинская обл., ул. Электростальская, 34	8 630 000/ 6 530 000	Помещения в подвале и на первом этаже жилого дома, 242,8 кв.м.
Тюмень, ул. 50 лет ВЛКСМ, 13/2	15 600 000	Помещения на первом этаже жилого дома, 249,8 кв.м.

По данным Российского аукционного дома

Евгения ИВАНОВА

## развитие территорий

Инвесторов  
затягивают в узел

В конце следующего года откроется движение по Малому кольцу Московской кольцевой железной дороги (МКЖД). О том, каким образом финансируется строительство транспортно-пересадочных узлов (ТПУ), как в этом может поучаствовать бизнес и об основных проблемах проектов, говорили на конференции, проведенной на площадке Российского аукционного дома в Москве.

Всего на территории Москвы находятся 255 капитальных и плоскостных пересадочных пунктов, относящихся к категории ТПУ. Наиболее перспективными называют 54 заявленные станции метро, 31 станцию МКЖД и порядка 50 существующих узлов.

Строительство ТПУ на Малом кольце будет финансироваться за счет доходов от продажи прилегающих земель, говорит Михаил Хромов, генеральный директор ОАО «Московская кольцевая железная дорога» (совместное предприятие правительства Москвы и ОАО «Российские железные дороги»). Участки, которые столица передает в собственность МКЖД, планируется предоставлять инвесторам, заинтересованным в развитии территорий вокруг кольца. Сейчас проходит конкурс на проектирование узлов, его итоги подведут в конце апреля.

Параллельно идет оформление собственности на участки как для проектирования и строительства ТПУ, так и для инвестиционных проектов. Запуск движения по кольцу со всеми ТПУ намечен на конец следующего года, стройки вокруг них будут идти еще несколько лет. По словам г-на Хромова, финансовая модель проектов уже разработана и утверждена акционерами компании, а также согласована банками, которые могут выступать кредиторами. «Нас чрезвычайно волнуют два вопроса: взаимодействие с собственниками земли и оптимальное соотношение технологий и коммерции», — говорит он.

«Главная задача ТПУ — организация общественного пространства. Нужно, чтобы пассажиры на территории узла пребывали как можно меньше времени. Но если речь идет о торговой и любой другой коммерческой недвижимости, задача девелопера — прямо противоположная», — добавляет Сергей Большин, советник генерального директора ОАО «Центральная пригородная пассажирская компания».

«Одна из наиболее проблем России — устаревшие технические требования и нормативы, многие из них пришли к нам из СССР. При строительстве вокзальной инфраструктуры компаниям приходится решать эти проблемы в индивидуальном порядке», — сетует президент NAI Весаг, вице-президент РГУД Александр Шарапов. По данным NAI Весаг, проекты частных инвесторов по ТПУ могут обеспечить доходность до 20% годовых. Ориентировочные сроки реализации — от 4 до 9 лет.

По словам руководителя практики «Недвижимость. Земля. Строительство» VEGAS LEX Игоря Чумаченко, большинство девелоперских проектов в Москве и Московской области реализуется на землях, находящихся в частной собственности. Возникает вопрос о необходимости изъятия участков под ТПУ. «Важным веянием последних лет стала готовность властей реализовывать проекты совместно с частными инвесторами. Существующее законодательство дает возможность разрабатывать для этого различные схемы», — говорит он.

Отдельно затронули вопрос стройматериалов. По словам Бориса Мяготина, начальника центральной дирекции пассажирских устройств (филиала РЖД), строить ТПУ будут из стеклокомпозита.

Напомним, что развитие территорий ТПУ стало темой одной из специализированных дискуссий в рамках выставки MIPIM-2014 в Каннах. Ее участники так обозначили важнейшие проблемы, связанные с реализацией этих проектов: земельный вопрос и его правовое регулирование, длительные согласования, необходимость снижения затрат на содержание участков, введения гарантий и страхования рисков и пр.

Евгения ИВАНОВА

## интервью



Юлия Липпонен, недавно утвержденная в должности председателя комитета по оценочной деятельности РГУД.

— Благодаря государству у оценщиков появилось обширное поле деятельности: компании массово оспаривают кадастровую стоимость принадлежащей им недвижимости. Вы можете помочь коллегам в этой работе?

— Гильдия объединяет разных отраслевых игроков рынка недвижимости: строителей, девелоперов, оценщиков, юристов. На ее площадке можно организовать диалог между всеми этими компаниями и попробовать сообща решать проблемы. Например, коммерческим структурам требуется помощь в пересмотре кадастровой стоимости объектов для снижения налогового бремени. В последнее время ситуация ужесточается даже для организаций малого и среднего бизнеса, применяющих упрощенную систему налогообложения. Одобрены поправки в статью 346.11 Налогового кодекса РФ, и с 1 января следующего года они будут платить налог на недвижимость, рассчитываемый на основе кадастровой стоимости. Под действие закона подпадают все нежилые помещения, которые предназначены или фактически хотя бы на 20% используются под офисы, объекты торговли, предприятия общественного питания и бытового обслуживания.

Оспаривание кадастровой стоимости — вопрос неоднозначный. Тема затрагивает налогообложение, пополнение бюджета. Важно понимать, что кадастровая оценка — это массовая оценка, она содержит погрешности. В разных регионах ее качество неоднородно. В результате оценка некоторых активов может сильно «выпадать» из рынка.

Оценочное сообщество может обозначить предел погрешности, установить пороговые значения, которые соответствуют объективной картине рынка и понятны его игрокам. Гильдия должна помочь интегрировать оценщиков в этот процесс, содействовать их включению в комиссии, которые рассматривают кадастровые споры в досудебном порядке, и на этапе судебного разбирательства.

Я думаю, это поможет избежать крайних ситуаций, когда собственники пытаются сбросить стоимость чуть ли не до рубля, а затем начинают выторговывать льготные ставки. Если определять реальную рыноч-

Беседала Наталья АНДРОПОВА

Юлия ЛИППОНЕН:  
«ГИЛЬДИЯ —  
НЕ АЛЬТЕРНАТИВА СРО»

Российская Гильдия управляющих и девелоперов (РГУД) уделяет все больше внимания проблемам оценочного сообщества. Качество оценки активов становится остро дискуссионной темой, требующей диалога между деловыми кругами и властью. О том, чем РГУД может быть полезна профессиональному сообществу оценщиков, рассказывает

аукционной продажи к реализации государственного имущества в РФ, о роли правильной оценки имущества для торгов. Итогом конференции станет резолюция с предложением внести изменения в закон о приватизации в части порядка оценки. Суть правок: начальная цена устанавливается не более чем на 20% ниже рыночной, в отчете прописываются границы интервала, в которых, по мнению оценщиков, может находиться рыночная стоимость, срок актуальности отчета, сделанного к торгам, продлевается с шести до девяти месяцев.

— Гильдия обсуждает с Минобороны порядок реализации ведомственного имущества. Есть вероятность, что к оценке военных активов получат доступ компании из регионов, в которых они находятся?

— Для Гильдии работа с Министерством обороны в рамках реализации концепции управления имуществом вооруженных сил — глобальная задача, которая пока не обрела форму конкретного госзаказа. Это имущество имеет обширнейшую географию и находится даже там, куда не ступала нога штатского человека. Чтобы проанализировать его стоимость, понадобятся оценщики. В том числе — из регионов, поскольку они владеют такой информацией о местных рынках, которую не почерпнешь из открытых источников.

Я не исключаю возможности совместной работы над крупными проектами по оценке имущества российских компаний в субъектах РФ, в том числе — высвобождаемых военных активов. Но сейчас Гильдия выступает, скорее, в роли консультанта Минобороны, помогает структурировать задачу, организовать вовлечение активов в хозяйственно-коммерческий оборот, выстроить работу с оценщиками. То есть действует как экспертная организация и как платформа для коммуникации деловых кругов и власти.

— А сами оценщики нуждаются в доступе к качественной информации, в обмене опытом за рамками сложившихся кланов и предпочтений?

— Да, и мы им такую возможность будем предлагать. На этой неделе в Москве состоится наша конференция, посвященная проблемам оценки государственного имущества в ходе приватизации. Будем говорить о том, применим ли мировой опыт эффективной

аукционной продажи к реализации государственного имущества в РФ, о роли правильной оценки имущества для торгов. Итогом конференции станет резолюция с предложением внести изменения в закон о приватизации в части порядка оценки. Суть правок: начальная цена устанавливается не более чем на 20% ниже рыночной, в отчете прописываются границы интервала, в которых, по мнению оценщиков, может находиться рыночная стоимость, срок актуальности отчета, сделанного к торгам, продлевается с шести до девяти месяцев.

— Ваши планы в новой должности?

— Гильдия участвует во множестве интересных и крупных проектов. Все они дают материал для работы оценочных компаний. Мы рассчитываем, что наша деятельность привлечет в Гильдию новых оценщиков из столицы и регионов. Будем взаимодействовать с органами власти на федеральном и региональном уровнях, вести работу по созданию единого аналитического центра, благодаря которому члены РГУД получат доступ ко всей информации, аккумулируемой сообществом, — аналитике, базам данных, новостям.

Кроме того, наша задача — наладить сотрудничество оценщиков с девелоперскими и строительными компаниями внутри Гильдии. Я думаю, что Комитет может оказывать экспертную помощь при реализации инфраструктурных проектов. Это важно для случаев, когда подготовка территории под строительство газопроводов, сетей, дорог связана с отчуждением частной собственности. Хотя изъятие земли для государственных нужд сейчас упрощено, большинство проблем никуда не делось. И решаются они преимущественно в судах. Сделать отчет об оценке достоверным для всех сторон, чтобы они смогли договориться, — над этой задачей стоит поработать.

Гильдия — не альтернатива СРО. Это площадка, позволяющая подключиться к большому процессу, идущим на рынке недвижимости. Важно, чтобы оценочное сообщество стало их неотъемлемой составляющей.

24  
АПРЕЛЯ  
г. Москва  
Хрустальный пер. д. 1

## ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРИВАТИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД И АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

ОРГАНИЗАТОРЫ: ОАО «РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ»  
НП «РОССИЙСКАЯ ГИЛЬДИЯ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ»  
НП СРО «СООБЩЕСТВО ПРОФЕССИОНАЛОВ ОЦЕНКИ»

ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТИИ: ЕФИМОВА ЯНА / EFIMOVA@AUCTION-HOUSE.RU / 8 (812) 334-40-01 / 8 (800) 777-57-57

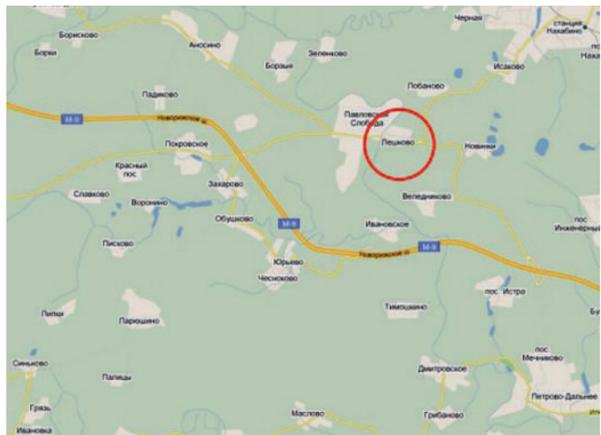
КОНФЕРЕНЦИЯ

## пригород

Наталья АНДРОПОВА

## Инвестиции в ландшафт

На голландском аукционе продается территория под жилищное строительство площадью 9 га в ближнем Подмоскowie. Минимальная цена — 640 млн руб.



УЧАСТОК расположен на престижном западном направлении, всего в 14 км от МКАД по Новорижскому шоссе. Так называемая Но-

вая Рига уже около 10 лет лидирует по темпам загородной застройки и продаж недвижимости. Здесь активно создаются пансионаты,

отели, площадки для гольфа, горнолыжные базы и конно-спортивные клубы.

Выставленная на торги площадка находится в Истринском районе, известном обилием живописных уголков, лесов и водоемов, а также отсутствием вредных производств. Площадь территории составляет 89971 кв. м. Участок расположен в 350 метрах от дома 52 в деревне Лешково Павло-Слободского сельского поселения Истринского района Московской области.

Участок имеет прекрасные видовые характеристики. Площадка относится к категории земель населенных пунктов, ее разрешено использовать под жилищное стро-

ительство. Есть готовый проект, предполагающий застройку территории таун-хаузами. Участок обеспечен электроэнергией на 1230 кВА и канализацией.

Земля принадлежит владельцам паев закрытого паевого инвестиционного фонда недвижимости «ХМБ Капитал». Она была приобретена на праве общей долевой собственности в 2011 году и находится в доверительном управлении ОАО «РО-НИН Траст».

Открытые торги с понижением начальной цены состоятся 14 мая в Московском филиале Российского аукционного дома. Стартовая стоимость — 800 млн руб. Шаг на повышение — 1 млн руб., на понижение — 5 млн. В ходе торгов лот может подешеветь до 640 млн руб. Заявки на участие принимаются до 12 мая. Размер задатка — 30 млн руб.

## анонс

Евгения ИВАНОВА

## Последний трамвай

Российский аукционный дом назначен организатором торгов по имуществу обанкротившегося ОАО «Петербургский трамвайно-механический завод». На продажу выставлено право аренды участка 18,6 га и 13 зданий площадью около 70 600 кв. м на Чугунной ул., 2.

ОБЪЕКТ находится в районе пересечения Чугунной и Литовской улиц, в 1 км от Выборгской набережной и в пешеходной доступности от станции метро «Выборгская». Договор завода на аренду участка действует до 2049 года. ЗАО «Вагонмаш», как и входивший в него трамвайно-механический завод, признано банкротом в прошлом году. Предприятие, выпускавшее подвижной состав, было единственным в Петербурге, после его закрытия городской парк трамваев по-

полняется за счет поставок из других субъектов РФ и Белоруссии. Долги завода превышают 1,27 млрд руб. Крупнейший кредитор — Сбербанк.

По Генплану и Правилам землепользования и застройки территория, которую занимает предприятие, относится к зоне размещения промышленных объектов. Максимальная высота возможной застройки — 54 метра.

Торги назначены на 2 июня. Стартовая цена лота — 827 млн руб. Задаток для участия — 82,7 млн. Аукцион

пройдет на Балтийской электронной площадке. Напомним, что изначально за организацию торгов отвечал Фонд имущества Петербурга, а пройти они должны были на lot-online.ru. Однако по решению УФАС аукцион приостановили, а арбитражный управляющий сменил организатора. «У РАДА большой опыт по реализации крупных активов частного бизнеса и государства», — комментируют в компании, напоминая, что общая сумма сделок, заключенных РАД

по госимуществу, составляет 47,6 млрд руб.

«Учитывая площадь и локацию объектов, здесь можно реализовать хороший проект редевелопмента территории под общественно-деловую застройку. Если собственник сможет согласовать поправки в Генплан, участок подойдет под строительство полноценного жилого квартала со всей необходимой инфраструктурой. Общая площадь недвижимости может составить 200 000 кв. м, — комментирует Ольга Желудкова, руководитель департамента по работе с залоговым имуществом РАД. — Начальная цена — порядка 4500 руб. за «квадрат» участка — с учетом потенциала территории среднерыночная».

## доходное место

Евгения ИВАНОВА

## Малоярославец-сити

На этой неделе Российский аукционный дом проведет торги по торгово-офисному комплексу в городе Малоярославец Калужской области. Он построен несколько лет назад и никогда не эксплуатировался.



ТРЕХЭТАЖНОЕ здание расположено по адресу: Калужская ул., стр. 4. Это пересечение Калужской улицы с ули-

цей Плеханова, центр города, район сформировавшейся застройки. Площадь комплекса — 2880,5 кв. м, он прода-

ется вместе с участком размером 625,5 кв. м. Транспортную доступность объекта продавец оценивает как хорошую: в непосредственной близости проходит Калужское шоссе (трасса федерального значения). Неподдалеку находятся железнодорожный вокзал и автовокзал. К зданию подведены все инженерные сети. Комплекс с момента ввода не эксплуатировался. По данным компании, помещения подготовлены к чистовой отделке. «Аналогов этого объекта на местном рынке практически нет. Цен-

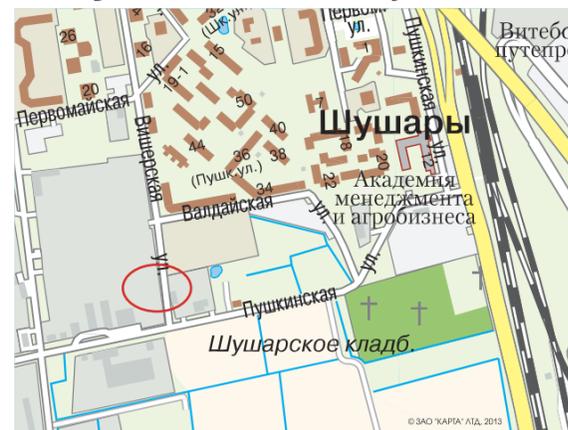
тральное помещение с панорамным остеклением можно использовать под ресторан, а на остальных площадях разместить офисы. Здание находится в хорошем состоянии, инвестиции в отделку окупятся довольно быстро», — комментируют в РАД.

Комплекс продается по договору поручения, подписанному в марте со Сбербанком, которому и принадлежит недвижимость. Здание служило залогом по кредиту. Его несколько раз пытались продать по процедуре взыскания. В итоге местный отдел судебных приставов передал его «Сберу».

Начальная цена объекта — 75,2 млн рублей (около 26 000 руб./кв. м). Шаг на повышение — 500 000 рублей. Торги пройдут в московском представительстве РАД.

## хроника

## Скидки на логистику



Арбитражный управляющий компании «Юпитер» почти на 50 млн руб. снизил стартовую цену склада со всем оборудованием на Пушкинской ул., 100 в Шушарах (Петербург). Начальная стоимость теперь составляет 432,8 млн руб. Объект уже пытались продать в феврале, однако заявок на участие в торгах тогда не поступило.

Здание, выставленное на реализацию в рамках процедуры банкротства, построено в 2009 году. Общая площадь складских помещений — около 3700 кв. м, пяти участков под ними — примерно 4 га. Склад, состоящий из пяти отдельных камер общей мощностью 5000 тонн, предназначен для хранения замороженных продуктов питания. Объект сдан в аренду до марта 2016-го.

В единый имущественный комплекс также входят трансформаторная подстанция, энергоблок, контрольно-пропускной пункт, очистные сооружения, недостроенный производственный цех площадью 4100 кв. м (степень готовности — 35%) и административное здание — около 5000 кв. м (87%).

Объекты реализуют единым лотом.

Отдельно продаются движимое имущество, оборудование и внешние сети компании. Стартовая цена этого лота — 71,3 млн руб. Торги пройдут на электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru 14 мая.

## Уценка для «Нормы»

На продажу посредством публичного предложения выставлены два нежилых здания и участок под ними на ул. Корякова, 18 (Выборгский район Петербурга). Площадь четырехэтажного объекта — 1114 кв. м, трехэтажного — 672,5 кв. м, надела — 7993 кв. м. Участок расположен в зоне индивидуальных жилых домов, вид разрешенного использования — для административных и общественных объектов. В зданиях работают два частных детских сада и офис рекламно-производственной компании. Недвижимость принадлежит ООО «Норма», обанкротившемуся в 2009-м. Начальная цена — 118,6 млн руб. Предложение о покупке действует до февраля следующего года. К этому времени стоимость опустится до 26,5 млн руб.

## Челябинск зовет

На 7 мая назначен повторный аукцион по одному из крупнейших торговых комплексов Челябинска — «Гипермаркету КС». Заявок на участие в первых торгах не поступило, арбитражный управляющий снизил цену примерно на 180 млн руб. — до 1,6 млрд.

Торговый комплекс находится в Металлургическом районе города, на Черкасской ул., 15, недалеко от пересечения этой улицы и Свердловского тракта. Комплекс, построенный в 2004 году, продается как набор из 16 нежилых помещений общей площадью около 52 000 кв. м, которые сданы в аренду. Арендаторами, по данным УК «Бизнес-группа «Креатив», являются магазины «Пятерочка Макси», «М.видео», автосалон «Автосек», «НОРД», магазин товаров для дома «Уютера», гипермаркет «Радуга-Дуга», магазин стройтоваров «СуперСтрой» и пр.

Рядом с комплексом обустроен паркинг на 800 машин. По оценкам УК, ежедневно «Гипермаркет КС» посещают примерно 12 000 человек.

Недвижимость принадлежит компании «Стройсвязьурал-1», которая сейчас проходит процедуру банкротства.

Торги, назначенные на 7 мая, пройдут на электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru.

## Пермский ритейл

На электронные торги выставлено четырехэтажное административно-торговое здание в Перми, на ул. Соликамской, 271 а. Объект площадью около 3500 кв. м продается вместе с ТП, складами, гаражом и пр. Здесь располагается комплекс торгово-сервисной сети «Колесо» (представлена в Москве и Перми). Магазин предлагает автокомплектующие (диски, шины, колеса и пр.) и услуги СТО.

Аукцион назначен на 30 апреля. Он пройдет на площадке РАД lot-online.ru. Стартовая цена — 68,2 млн руб.

Недвижимость принадлежит местному ООО «Вилс», признанному банкротом в 2012 году.

Евгения ИВАНОВА



**Аукционы  
19, 26  
июня**

## Земельные участки под жилую и коммерческую застройку на Московском шоссе

На продажу выставлены 24 земельных участка, объединенные в 16 лотов. Участки расположены в составе площадки бывшего мясокомбината «Самсон», расположенного в южной части Санкт-Петербурга в Московском районе в непосредственной близости от ключевых транспортных магистралей города.

Лот №	Функциональное назначение по ППТ	Общая площадь, кв. м	Цена, руб.
1	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж	33 303	2 034 676 000
2	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж	29 510	1 775 123 000
3	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж	49 308	2 986 280 500
4	Многоквартирный дом	6 885	387 982 000
5	Многоквартирный дом, встроенно-пристроенный подземный гараж	14 899	881 387 500
6	Многоквартирный дом, встроенные помещения	8 975	171 500 000
7	Многоквартирный дом, встроенные помещения	5 338	171 500 000
8	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	10 074	1 666 234 500
	Многоквартирный дом, встроенные помещения, встроенно-пристроенный подземный гараж	18 483	
9	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	23 314	1 295 224 000
10	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	9 646	515 340 000
11	Гостиница (апарт-отель), встроенно-пристроенный подземный гараж	14 471	826 140 000
12	Коммерческий объект, не связанный с проживанием населения	4 100	200 000 000
13	Коммерческий объект, не связанный с проживанием населения, встроенно-пристроенный подземный гараж	34 900	819 000 000
14	Коммерческий объект, не связанный с проживанием населения, встроенно-пристроенный подземный гараж	21 600	1 120 000 000
15	Коммерческий объект, не связанный с проживанием населения, объект розничной торговли	1 700	25 000 000
16	Объект розничной торговли, объект общественного питания	11 800	46 200 000

Начальные цены объектов продажи устанавливаются в рублях, исходя из курса доллара США в размере 35 рублей за 1 доллар США. В случае, если по состоянию на дату за 3 (три) дня до даты проведения торгов курс доллара США, установленный ЦБ РФ, увеличится более, чем на 5% от суммы в размере 35 рублей, начальные цены объектов подлежат изменению и будут определены исходя из курса доллара США, установленного ЦБ РФ на дату за 3 (три) дня до даты проведения торгов.

Для справок: +7 921 387 76 78, +7 921 915 04 74, +7 812 334 35 11

<http://www.auction-house.ru/auction/samson>

### ПРОДАЖА

**Продается квартира-коттедж (3 этажа, мезонин, обстановка) напротив парка Интернационалистов в 10 минутах от станции метро «Международная»**

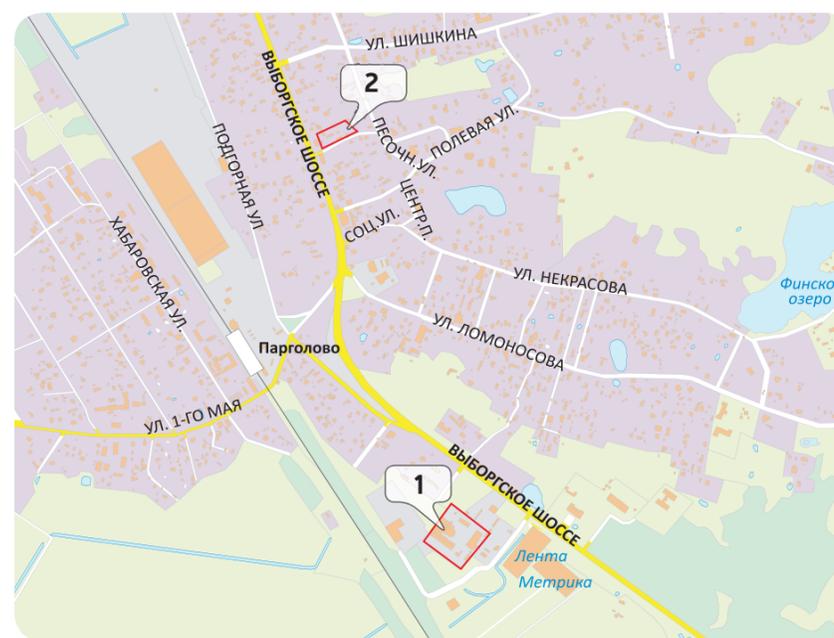
**Адрес: Санкт-Петербург, Бухарестская ул., д. 59**



Для справок: +7 812 334 43 66, +7 921 961 83 91

### ПРОДАЖА

**Два земельных участка совместно с расположенными на них нежилыми зданиями в Парголово**



1. Земельный участок, расположенный по адресу: Санкт-Петербург, пос. Парголово, Выборгское шоссе, д. 222, лит. Б, площадью 17 613 кв. м.
2. Земельный участок, расположенный по адресу: Санкт-Петербург, пос. Парголово, Полевая ул., д. 2, лит. А, площадью 1 173 кв. м.

Для справок: +7 812 334 43 66, +7 921 961 83 91