



Земельный ликбез

Поправки в Земельный кодекс (ЗК), вступившие в силу с 1 марта, поменяли принципы предоставления бизнесу государственных земель. По сути, речь идет о настоящей земельной реформе, а нововведений так много, что даже профессиональные юристы их еще не вполне осмыслили. РГУД запланировала серию разъяснительных мероприятий в своих представительствах. Задача — разобрать общие для всей страны новации и выяснить, как закон будет применяться в регионах. Некоторые решения в новой редакции Кодекса делегированы местным властям (стр. 2).

интервью



Сергей ОРЕШКИН: «Следующий за кризисом подъем надо встретить во всеоружии»

В состав Российской гильдии управляющих и девелоперов входят архитектурные студии и бюро из обеих столиц и даже партнерство «Объединение архитектурных мастерских Санкт-Петербурга», собравшее более 20 ведущих архитектурных и проектных компаний. Архитекторы и девелоперы пытаются выстроить диалог на равных, от его успешности зависит облик российских городов. Подробности — в интервью с Сергеем Орешкиным, членом ОАМ и руководителем архитектурного бюро «А. Лен» (стр. 6).

С О В М Е С Т Н Ы Й П Р О Е К Т



хроника

Палеозой вне времени

Архитектурное бюро UNK project выиграло конкурс на дизайн-проект общественных зон нового пассажирского терминала пермского международного аэропорта Большое Савино. Компания займется интерьерами пространств общей площадью почти 20 000 кв.м (стр. 3).

технологии бизнеса

«Эталон» на волне

«Эталон-Инвест» (входит в ГК «Эталон») украсит фасады второй очереди строящегося комплекса «Эталон-Сити» гигантским изображением гравюры японского художника Кацусико Хокусая «Большая волна». Площадь картины превысит 35 000 кв.м (стр. 4).



технологии бизнеса

Хлопотные активы

Главный урок, усвоенный собственниками коммерческой недвижимости в 2008–2009 годах, — в кризисное время не стоит разбрасываться арендаторами. Сделав отношения более партнерскими, можно спасти доходность объекта, по крайней мере, в рублях. Антикризисные модели в арендных отношениях профессионалы обсудили в ходе обучающей конференции «Управление коммерческой недвижимостью-2015» (стр. 5).

выставка

Антикризисный MIPIM

Вопреки экономическому кризису российские девелоперы, инвесторы и эксперты не отказали себе в удовольствии посетить международную инвестиционную выставку MIPIM-2015, состоявшуюся в Каннах. В состав делегации Российской гильдии управляющих и девелоперов вошли более 100 профессионалов рынка недвижимости из Москвы, Петербурга, Иркутска, Екатеринбурга, Тюмени и других городов (стр. 7).

радNEWS

Представительский десант

Российский аукционный дом открыл представительства в Самаре, Екатеринбурге и Владивостоке. Это сделано потому, что в этих регионах возросло число продаваемых объектов (стр. 10).

МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ:

АКТУАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Цель конференции: выработать актуальные стратегии работы на рынке недвижимости в текущих экономических условиях

16 АПРЕЛЯ

Место проведения:
г. Самара, ул. Льва Толстого,
д. 123, блок Б, 3 этаж
(БЦ «Капитал Хаус»)

Участие в мероприятии по предварительной регистрации.
Количество мест ограничено. Участие бесплатное.

тел.: (846) 990-61-45
E-mail: marta@rs63.ru



Наши партнеры:

деловая хроника

Китайцы дошли до Урала

Российская гильдия управляющих и девелоперов впервые примет участие в международной выставке «ИННОПРОМ», которая пройдет в Екатеринбурге с 9 по 12 июля. В этом году она состоится шестой раз. Главной темой выбрана производственная эффективность. Страной-партнером стала КНР: китайская экспозиция займет около 7500 кв.м первого павильона, на ней будут представлены не только крупнейшие предприятия страны, но и семь провинций. Кроме того, в деловой программе значится российско-китайский бизнес-саммит. Скорее всего, делегацию из Поднебесной возглавит глава КНР.

Делегация РГУД примет участие в секциях деловой программы форума «Технологии для городов», который состоится в рамках выставки. Заявленные для обсуждения темы: формирование делового центра российского города-миллионника на примере Екатеринбург-сити, доступное жилье в России, финансирование и риски девелоперских проектов, реновация районов ветхой и индивидуальной застройки, вывод промзон из центров городов, подготовка кадров.

Архитектурный десант

В Петербурге 4–20 апреля состоится биеннале «Архитектура Петербурга-2015». Фестиваль организован Объединением архитектурных мастерских (ОАМ) и проходит уже в пятый раз. Главная тема этого года — 15-летие ОАМ. На выставке будет представлена ретроспектива проектов, реализованных мастерскими объединения в Петербурге и других городах.

Деловая программа будет включать лекции российских и зарубежных архитекторов, кинопоказы и «круглые столы». Соорганизатором нескольких дискуссий станет РГУД.

У каждого дня биеннале заявлена своя тема, которой будут посвящены лекции и дискуссии: архитектурные сообщества, северный тренд, модернизм и глобальная архитектура, урбанистика, архитектурное образование и т.д. Среди лекторов — Рафаэль Даянов («Литейная часть-91»), Юрий Земцов («Земцов, Кондиайн и партнеры»), Михаил Мамошин (Архитектурная мастерская Мамошина), Никита Явейн («Студия-44»), Сергей Скуратов («Сергей Скуратов Architects»), Эрик ван Эгераат [(designed by) Erick van Egeraat, Голландия], Юнас Норлин (Reiulf Ramstad Architects, Норвегия), Магнус Монссон (Semper & Mansson, Швеция), Эйк Бьеррегор (COBE, Дания), Кристоф Коль (KK Architekten, Германия) и др.

Отходы в дело

В Петербурге при поддержке РГУД прошла III Ежегодная конференция проекта Future Learning Finland, посвященная финским образовательным инновациям в сфере энергоэффективности и управлении отходами, а также в сфере лечения и социального благополучия. Организаторы — Торговое представительство Финляндии в Санкт-Петербурге, ФинПро и проект Future Learning Finland.

Генеральный директор ЗАО «Бюро Техники», председатель комитета по энергоэффективности РГУД Вера Бурцева сделала в ходе мероприятия доклад о реализуемых проектах в сфере энергоэффективного строительства, разработке российского стандарта GREEN ZOOM и актуальных потребностях в образовательных программах.

правила игры

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Земельный ликбез

Поправки в Земельный кодекс (ЗК), вступившие в силу с 1 марта, поменяли принципы предоставления бизнесу государственных земель. По сути, речь идет о настоящей земельной реформе, а нововведений так много, что даже профессиональные юристы их еще не вполне осмыслили. РГУД запланировала серию разъяснительных мероприятий в своих представительствах. Задача — разобрать общие для всей страны новации и выяснить, как закон будет применяться в регионах. Некоторые решения в новой редакции Кодекса делегированы местным властям.

«ИЗМЕНЕНИЯ в ЗК вступили в силу около месяца назад и пока на рынок еще не повлияли: регионы не только не подготовили заранее актуальную нормативную базу, но и в большинстве своем даже не осмыслили новые правила. Местные власти взяли паузу для разработки документов, отвечающих федеральным требованиям, — говорит исполнительный директор РГУД Елена Бодрова. — Мы планируем провести в каждом нашем представительстве встречу с чиновниками, чтобы представители бизнеса могли из первых рук узнать, как они трактуют ЗК и как он будет применяться, какие решения приняты по вопросам, отнесенным к откуп регионам, и пр. Это поможет не приостанавливать инвестиционный процесс и не затруднять девелоперский бизнес, который и без того переживает не лучшие времена».

ВРЕМЕННЫЕ — ОТДЕЛЬНО

Первую такую встречу провели в Петербурге. «Мы попытаемся сохранить привычную схему предоставления участков, подстроившись под новеллы федерального законодательства», — сразу же заверила собравшихся Нино Лордкипанидзе, первый зампреда КУГИ Петербурга. Новый порядок работы (условия продления инвестдоговоров, правила продажи «незавершенки» и пр.) комитет обещает представить через полтора-два месяца.

Тем не менее некоторые нюансы чиновники обозначили. «В новой редакции ЗК прописан общий порядок предоставления участков для строительства и возведения некапитальных объектов. Но у нас будут отдельные законодательные акты, регламентирующие эти вопросы», — говорит Юлия Осипова, первый заместитель председателя Юридического комитета Петербурга. Наделы по инвестдоговорам теперь положено предоставлять на основании распоряжения высшего должностного лица субъекта (для Петербурга это губернатор). Раньше такие решения утверждались постановлением правительства. Сейчас в стадии подготовки рамочное распоряжение губернатора о том, что, если заявитель отвечает критериям ЗК, он имеет право получить надел целевым назначением. Это рас-

поряжение и станет основанием для заключения договора.

По ЗК получить участок «целевой» можно только под объекты социально-культурного и коммунально-бытового назначения и для реализации масштабных инвестиционных проектов. Типы объектов определят по классификатору разрешенных видов использования, утвержденному Минстроем РФ в конце прошлого года, говорит г-жа Осипова. К масштабным проектам федеральный закон относит те, которые позволят увеличить количество рабочих мест и налоговые поступления. Право трактовать эти пункты оставлено за субъектами РФ. В Петербурге будут применяться критерии, по которым сейчас оцениваются стратегические проекты.

Важный для инвесторов вопрос — работа над проектами, заявленными до 1 марта. Чиновники обещают, что все поданные заявки не потеряются, а будут переданы уполномоченному органу (который еще предстоит определить).

На откуп субъектам отдана и судьба участков, предназначенных для нестационарных объектов. Местный законопроект уже принят Законодательным собранием Петербурга и будет подписан губернатором в ближайшее время. Землю под павильоны, киоски, автостоянки и пр. будут предоставлять по договорам о размещении. Значительную часть новых контрактов заключат на основании действующих договоров аренды.

МЕСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Поправки в ЗК обсуждали на специальном семинаре в Москве. Краткую выжимку из 360-страничного федерального закона для членов Гильдии подготовил Сергей Казинец, партнер юридической компании «АВЕЛАН».

С 1 марта распоряжение участками отдали на поселенческий уровень, рассказывает юрист. Однако, например, в Московской области сразу же появился закон о перераспределении полномочий. Практически все градостроительные функции переданы «наверх» (законодатель это позволяет). «Если вы намерены купить участок в каком-то определенном регионе, обязательно обращайтесь на местное законодательство. Задайтесь

вопросом, кто имеет право распоряжаться данной территорией. В противном случае ваша сделка может не соответствовать закону», — рассуждает г-н Казинец. Существенная норма переходного периода — ответственность в части предоставления земель. Например, если муниципальный район начал процедуру согласования места размещения объекта, он и доведет ее до конца.

Эксперт обратил внимание на одно из важнейших нововведений, касающихся объектов незавершенного строительства, на которые зарегистрированы права собственности. «Если здание не будет возведено в срок, муниципалитет вправе выставить его на публичные торги и обязать нового собственника достроить «незавершенку» в оговоренные сроки. Если покупатель не найдется, местные органы власти, компенсировав затраты инвестору, могут обратиться в государственную собственность, — комментирует Сергей Казинец. — Весь этот механизм направлен на то, чтобы исключить долгострой и стимулировать застройщиков вовремя выполнять обязательства».

СУДЕБНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

«Поправки меняют саму процедуру предоставления земельных участков как для строительства, так и для иных целей, а также устанавливают принципиально новые подходы к возможности получения их целевым образом. Понимание нового порядка и корректировка сложившейся практики в земельной сфере — основная задача девелоперов сейчас, — полагает председатель комитета по законодательству РГУД Дмитрий Некрестьянов, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры». — Большинство регионов еще только в процессе формирования местного законодательства и адаптации к новым правовым реалиям. Нас ждет «устаканивание» правоприменительной практики, можно ожидать большого количества судебных споров девелоперов с органами власти, так как многие новые нормы коренным образом меняют подход к распоряжению участками (например, введен запрет на пролонгацию сроков аренды под строительство за редким исключением)».

Внимание участников рынка недвижимости! ПРИГЛАШАЕТ К ИНФОРМАЦИОННОМУ И РЕКЛАМНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ!

ГУД NEWS

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

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

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

PDF-версия «ГУД NEWS»

размещается на сайте www.gud-estate.ru,

материалы — на сайте газеты

«Недвижимость и строительство Петербурга» — www.nsp.ru

и на сайте «Недвижимость России» — www.stranaestate.ru

КОНТАКТЫ:

Редактор «ГУД NEWS» — Евгения Иванова, jivanova@inbox.ru

Специалист по рекламе — Юлия Левитова, (812) 327-2720 (*146) grig@np-inform.ru

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

Выпуск «ГУД NEWS» подготовлен информационно-издательским центром «Недвижимость Петербурга» Адрес редакции: СПб, Измайловский пр., 31 тел.: (812) 327-27-20

развитие территорий

Материалы полосы подготовила Есения ИВАНОВА

Аттракционы для дольщиков

ГК «Столица Нижний» построит на берегу Оки жилой комплекс «Акварин». Он станет первым проектом редевелопмента прибрежной территории, где предусмотрены жилье, ледовая арена и парк развлечений.



Новый жилой комплекс эконом-класса разместится на участке около 9 га в Нижнем Новгороде. Поблизости находятся Комсомоль-

ская площадь и гипермаркет «О'Кей». Прежде здесь располагались садоводства, но власти перевели территорию в жилую категорию.

Заказчиком строительства выступит компания «Старт-Строй» (входит в ГК «Столица Нижний»). В состав комплекса войдут четыре 23-этажных и четыре 25-этажных односекционных дома на 1700 квартир для 3290 человек. В квартале также запроектированы магазины, детские садики, спортивные площадки и паркинги. Проект уже согласован госэкспертизой, в апреле компания рассчитывает получить разрешение на строительство и приступить к работам. Цены на квартиры пока не афишируют. Сдать весь комплекс планируется в 2017 году.

«Акварин» станет одной из первых строек на депрессивной территории между Молитовским и Канавинским мостами, занятой сей-

час производствами и складами. В соответствии с Генпланом Нижнего Новгорода здесь должны появиться жилье, деловая зона, парк развлечений, гостиница и ледовая арена для местного хоккейного клуба «Торпедо», рассчитанная на 15 000 зрителей. Парк развлечений по мотивам фильмов Paramount Pictures будет включать не только карусели и аттракционы, но и тематические павильоны, посвященные наиболее известным фильмам студии: «Индиана Джонс», «Миссия невыполнима», «Титаник», «Лара Крофт — расхитительница гробниц», «Стар Трек», «Крестный отец» и пр. Власти рассчитывают, что он станет точкой притяжения не только для горожан, но и для жителей соседних регионов.

В планах нижегородских властей — благоустроить прилегающий участок набережной и проложить дорожку к обновляемой территории.

хроника

Бетонный рекорд

Строящийся в Петербурге «Лахта-центр» попал в Книгу рекордов Гиннеса: при бетонировании фундамента строители уложили 19 600 кубометров бетона, что на 3000 больше прежнего рекорда. Работы продлились 49 часов. За это время миксеры совершили 2540 рейсов, доставляя смесь с 13 заводов. В среднем каждую минуту на площадку заезжал один бетоновоз. В работах использовали 17 насосов. «Эти рекордные по объемам и сложные работы были ключевым этапом проекта», — уверен Араш Фатеми, исполнительный директор отдела по строительству и управлению проектами «АЕСОМ Континентальная Европа» (компания предоставляет услуги технического надзора за строительством башни).

Сити В Сити

Компания «АШАН» станет «якорным» арендатором тюменского Star City Mall (бывшего ТК «Звездный»). Магазин формата «АШАН Сити» площадью 7784 кв.м откроется вместе со всем комплексом в начале следующего года. Торговый центр строится на ул. Беляева, 29/3, в жилом массиве на северо-востоке города. Его общая площадь составит 81 000 кв.м, арендопригодная — 53 000 кв.м. Девелопер проекта — компания ООО «Ириан». Сделку сопровождала компания Cushman & Wakefield, эксклюзивный брокер проекта.

Антикризисная заготовка

Компания «Жилстрой-НН», выигравшая аукцион на застройку участка площадью 4,3 га в Автозаводском районе Нижнего Новгорода, выйдет на площадку осенью. Квартал на Мончегорской ул., 19 А будет насчитывать шесть домов на 900 квартир: четыре трехподъездных и два — по одному подъезду. Строить будут десятиэтажки стандарта «Антикризисный дом», разработанного застройщиком после прошлого кризиса в 2009 году. Квартиры сдадут с отделкой «под ключ».

Островной потенциал

Компания JLL подписала договор на коммерциализацию ТРК «Проспект» в Киеве (девелопер — Arricano Real Estate).

Общая площадь объекта превышает 80 000 кв.м. В рамках договора JLL предоставит услуги по работе с площадями общего пользования. Цель — оживить общие зоны и увеличить дополнительный доход за счет «островного» формата (например, киосков), статичной и цифровой рекламы, проведения коммерческих мероприятий, ярмарок, выставок, установки банкоматов и вендинговых автоматов, а также временного заполнения вакантных помещений. Это новая услуга на рынке ритейла Украины, говорят в JLL. «Коммерциализация — мультимиллионная индустрия в мире. В результате профессионального управления растет чистый операционный доход и увеличивается рыночная стоимость актива. Доход от коммерциализации может составлять 2-10% от чистого операционного», — добавляет Алдынай Юмбуу, руководитель направления коммерциализации департамента управления недвижимостью компании JLL.

Палеозой вне времени

Архитектурное бюро UNK project выиграло конкурс на дизайн-проект общественных зон нового пассажирского терминала пермского международного аэропорта Большое Савино. Компания займется интерьерами пространств общей площадью почти 20 000 кв.м. «В своем проекте мы современно прочитываем тему Пермского геологического периода (последний период Палеозоя, начался 299 млн лет назад и длился 48 млн лет. — Гуд News). На стены залов будут нанесены декоративные элементы, повторяющие рисунок триасовых карбоновых отложений. В зоне выдачи багажа на потолке подвешат массивную люстру, вырезанную из дерева в виде мифической рыбы», — рассказывает Юлия Тряскина, автор проекта.

правила игры

Земельный размен

Крупнейший девелопер Татарстана «Ак Барс» получил три участка для строительства торговых комплексов в Москве. И за это лишился проекта создания сети из 37 продуктовых магазинов «Наша марка».



В Татарстане «Ак Барс» развивает две сети продуктовых магазинов: «Наша марка» и «Чак-чак».

Компания согласовала на Градостроительно-земельной комиссии Москвы сооружение трех многофункциональных

центров на юге столицы. Первый площадью 40 200 кв.м разместится на участке 1,34 га напротив владения 33 на Бар-

тневской улице в Гавриково (Южное Бутово), в зоне прокладки дороги, которая соединит Солнцево, Бутово и Видное. Комплекс появится в застраиваемом жилом квартале, недалеко от комплекса «Бунинский» компании «ПИК»

Площадь второго объекта составит 53 400 кв.м, его построят на пятне 1,78 га на Варшавском шоссе (участок 3) в Щербинке, также неподалеку от Южного Бутово. Третий объект — МФК с торговой, гостиничной и медицинской функциями площадью 16 500 кв.м. Под него выделены 0,55 га на Золоторожском шоссе (Золоторожский проезд, влад. 5 А).

Срок действия договоров — шесть лет. Все участки свободны и готовы к освоению. Стоимость строительства трех объектов оценивается в несколько миллиардов рублей.

Мэрия выделила «Ак Барсу» эти пятна после того, как расторгла договоры аренды 37 наделов, предназначенных для магазинов шаговой доступности. Правами на них обладала компания «Наша марка», которую застройщик приобрел через свою структуру «Ак Барс Торг» (развивает сети «Наша марка» и «Чак-чак» в Татарстане). Против возведения магазинов выступали местные жители, что и заставило город отозвать договоры аренды.

Власти намерены забрать у «Ак Барса» еще 27 пятен, а это значит, что застройщик снова получит отступные.



Marketing Real Estate

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МАРКЕТИНГ В НЕДВИЖИМОСТИ»

2-х дневный
МАРКЕТИНГОВЫЙ
МАРАФОН: СТАРТУЮТ
ЛУЧШИЕ, ФИНИШИРУЮТ -
ЛИДЕРЫ

16-17 АПРЕЛЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

кадры решают

Старший по продажам



Старший директор Cushman & Wakefield Александр Пятин назначен на должность руководителя направления продаж и приобретения офисной недвижимости компании. Александр работает в Cushman & Wakefield с 2011 года, начал старшим консультантом отдела продаж и приобретения офисной недвижимости, старшим директором стал в 2013-м. Прежде работал в Knight Frank.

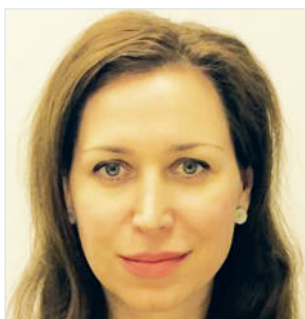
Карьерный реверс



Дмитрий Романов занял пост регионального директора департамента оценки Colliers International в России. До назначения он возглавлял отдел оценки в московском офисе Colliers International. Его новые обязанности — развитие и усиление оценочного бизнеса, работа департамента оценки в России, поиск и привлечение клиентов и пр.

Новый директор начинал карьеру на рынке недвижимости в 2004 году в петербургском офисе Colliers International. С 2006-го по 2013-й работал в Jones Lang LaSalle, откуда с должности заместителя руководителя отдела оценки и инвестиционной стратегии вернулся в Colliers International.

Офисный стаж



Марина Моргунова назначена заместителем директора отдела продаж и приобретений департамента офисной недвижимости S.A. Ricci. В ее обязанности входят ведение ключевых клиентов, работа с инвесторами и расширение портфеля качественных предложений для покупателей. Последние 11 лет г-жа Моргунова работала в отделе офисных помещений компании CBRE, с 2012 года — в должности руководителя направления продаж. Среди наиболее значимых сделок в ее портфеле — продажа бизнес-центров «Садко», «Останкинский», проекта строительства БЦ «Двинцев».

Вместе с ней в S.A. Ricci перешла Елена Кузьмина, ставшая старшим консультантом отдела продаж и приобретений департамента офисной недвижимости.

На шаг вперед



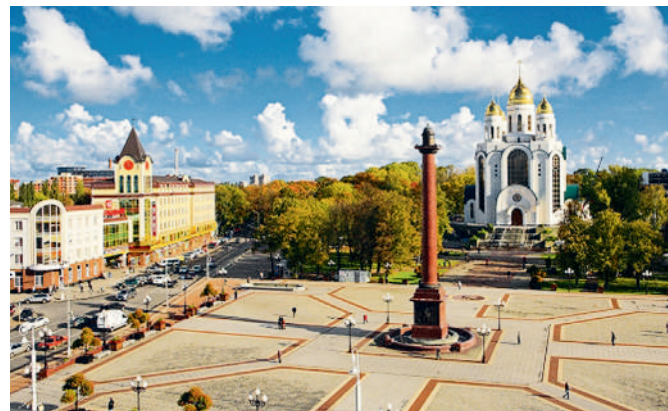
Генерального директора компании Clever Estate Сергея Кривога сменил его заместитель Вадим Кирюшкин. На рынке недвижимости новый начальник работает с 2005 года, занимал руководящие должности в коммерческих подразделениях таких компаний, как ОМС, «Росатом», «Роснефть», был генеральным директором компании АКС.

регионы

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Инвестиции по вертикали

NAI Besag начала строить отель среднесрочного проживания VERTICAL на площади Победы в Калининграде. Параллельно компания проектирует еще три апарт-отеля сети — в Москве и Петербурге.



Апарт-отель построят в центре Калининграда на площади Победы.

ГОСТИНИЦУ на Советском пр., 2 (рядом с Северным вокзалом) площадью 16 500 кв.м построят на участке в 2 500 «квадратов». На первом этаже разместятся ресторан и магазины, верхние займут номера — всего 200 юнитов.

Компания планирует завершить объект в 2018 году, к Чемпионату мира по футболу. Управлять отелем и предоставлять услуги гостям девелопер намерен самостоятельно. Объем инвестиций в проект оценивается в 1,3 млрд рублей, из ко-

торых около 30% вложит сам застройщик.

«В России есть недооцененные города, которые могут стать точками роста в ближайшем будущем, Калининград — один из них. Сегодня он занимает первое место в рейтинге по условиям ведения бизнеса. Активно развивается промышленность, благодаря чему появляются новые рабочие места, — говорит Александр Шарапов, президент NAI Besag. — Несмотря на то что в Москве проще найти соинвесторов, региональные проекты могут удивить своими финансовыми показателями». По оценкам компании, доходность для конечных покупателей номеров превысит 20% годовых: 10–14% — рента плюс до 10% — ежегодное увеличение стои-

мости недвижимости в первые пять лет.

Объект в Калининграде станет вторым в сети апарт-отелей VERTICAL, создаваемой NAI Besag. Первый открылся в Петербурге летом прошлого года. По данным компании, средняя заполняемость номерного фонда сейчас составляет около 70%.

Фирма планирует в ближайшие пять — семь лет вложить в создание сети порядка 20 млрд рублей. Сейчас идет проектирование объекта на ул. Малые Каменщики, 16 в Москве (180 номеров на 10 000 кв.м) и двух в Петербурге — на юге и севере города (250 номеров на 13 000 кв.м и 1500 номеров на 100 000 кв.м). По словам г-на Шарапова, их строительство начнется примерно через год.

Потенциал российского рынка апарт-отелей позволяет открывать примерно 25 гостиниц в год, полагает Александр Шарапов.

технологии бизнеса

«Эталон» на волне

«Эталон-Инвест» (входит в ГК «Эталон») украсит фасады второй очереди строящегося комплекса «Эталон-Сити» гигантским изображением гравюры японского художника Кацусико Хокусая «Большая волна». Площадь картины превысит 35 000 кв. м.



ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС комфорт-класса строится на юго-западе столицы, в Южном Бутово, в районе станции метро «Улица Скобелевская», по адресу: ул. Старокрымская, вл. 13.

На территории почти 15 га помимо жилья и коммерческой недвижимости разместятся школа, детский сад, учебный центр. Общая площадь квартала составит около 440 000 кв. м. Стройка началась в 2013 году, завершить проект планируется в 2018-м. На фасадах первой очереди использованы мотивы Нью-Йорка, Чикаго, Барселоны и Монако.

В состав второй входят шесть 31-этажных жилых башен и торгово-деловой комплекс с технопарком, фитнес-клубом, магазинами — всего более 170 000 «квадратов». На фасадах высотных корпусов и появится «Большая волна», рассказал генеральный директор компании Даниил Селедчик, презентовав комплекс на прошедшей в марте выставке MIPIM-2015.

«Для комплекса домов-башен нам показалась наиболее уместной

ассоциация с суперсовременными японскими городами, в первую очередь с Токио. Башни второй очереди стоят веером и смещены по отношению друг к другу — нанесенная на все башни единая картина раскрывается зрителю постепенно», — говорит автор проекта, архитектор Сергей Чобан (бюро «SPEECH Чобан & Кузнецов»).

Застройщик называет «Эталон-Сити» жилым комплексом «с атмосферой кругосветного путешествия». Каждый дом (а в многосекционных корпусах — каждый подъезд) символизирует один из 20 городов: Нью-Йорк, Чикаго, Барселону, Монако, Париж, Мадрид, Болонью, Дубай, Ниццу, Майами, Венецию, Эдинбург, Ливерпуль, Мехико, Амстердам, Рио-де-Жанейро, Берлин, Лиссабон, Женеву, Токио. Развить тему архитекторы обещают в отделке общественных зон и ландшафтном дизайне.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОРТАЛ

«Недвижимость России» — это тематический портал, с качественной, максимально полной и объективной информацией о состоянии региональных рынков недвижимости. Это новая бизнес-площадка для профессиональных участников отрасли и пользователей интернет пространства, интересующихся вопросами недвижимости и строительства.

**НЕДВИЖИМОСТЬ
РОССИИ**
STRANAESTATE .RU

2015



ПРИГЛАШАЕМ к сотрудничеству членов Российской Гильдии управляющих и девелоперов!

Присылайте новости вашей компании, информацию о проектах и интересных подходах в их продвижении

Тел.: (812) 575-35-41

e-mail: NR@np-inform.ru

НОВОСТИ

ВЛАСТЬ И РЫНОК

ОБЗОРЫ И АНАЛИТИКА

ПРОЕКТЫ И КОМПАНИИ

ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕСА

ТОП ПРОЕКТЫ

ИНТЕРВЬЮ

АФИША МЕРОПРИЯТИЙ

РЕГИОНЫ

реклама

Хлопотные активы

Главный урок, усвоенный собственниками коммерческой недвижимости в 2008–2009 годах, — в кризисное время не стоит разбрасываться арендаторами. Сделав отношения более партнерскими, можно спасти доходность объекта, по крайней мере, в рублях. Антикризисные модели в арендных отношениях профессионалы обсудили в ходе обучающей конференции «Управление коммерческой недвижимостью-2015».

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ, среди которых преобладали представители брокерских и управляющих компаний, быстро согласились с тем, что почти все арендаторы бизнес-центров сегодня требуют отказаться от ставок в валюте, снизить или зафиксировать плату, а также стремятся сэкономить на занимаемой площади. Даже в Москве в 2015 году большая часть сделок проходит с офисами размером до 1000 кв. м. На мелкую нарезку согласились и владельцы БЦ, которые раньше сдавали в одни руки не менее 1500 кв. м.

ХОТИТЕ ПОГОВОРИТЬ ОБ ЭТОМ?

При этом арендатор арендатору рознь. Чей-то бизнес и правда скорее мертв, чем жив, и длить его агонию себе дороже. Другие компании чувствуют себя неплохо, но не прочь воспользоваться конъюнктурой, чтобы перезаключить договор на более выгодных для себя условиях. Кто-то испытывает реальные трудности, и в этом случае ему лучше помочь.

От управляющей компании ситуация требует внимания и быстрого реагирования. Им приходится анализировать отрасли экономики, в которых заняты их арендаторы, оборот и структуру самого бизнеса. Если показатели падают, лучше самим инициировать разговор, считает Евгений Гриханов, партнер компании PFM Solutions.

«Первым сигналом, что не все благополучно, может стать внезапная сдача пропусков, что означает сокращение персонала, — говорит эксперт. — Если у сервисных компаний, например у ресторана или фитнес-центра, снизилась выручка, которую они делали за счет людей, работающих в БЦ, — это тоже повод задуматься о том, что происходит». Управляющий лучше разбирается в ситуации, если ведет рейтинг финансовой дисциплины. Своевременно начатые переговоры об уменьшении платы или отказе от ее индексации с теми, кому это действительно необходимо, помогают повысить лояльность арендатора и не допустить его внезапного ухода.

«Если сложить затраты на рекламу, у брокерскую комиссию, перепланировку и отделку офиса, потери от пустующей какое-то время площади и пр., выйдет, что удержать в бизнес-центре прежнего арендатора на 40% выгоднее, чем привлечь нового», — подчеркивает Марина Великорецкая, генеральный директор компании Sperry Van Ness Eastword Property Management. Учитывая наличие на рынке полупустых высокклассных бизнес-центров (уровень вакансий в деловом районе «Москва-Сити» достигает сейчас 43%), эксперт считает, что собственникам уже заполненных объектов имеет смысл составить собственную программу по работе с клиентами. Среди возможных мер — фиксация ставки в ру-

блях, отказ от ее индексации в течение некоторого времени или прямое снижение платы, каникулы, льготы и т. п.

Если одновременно сократить издержки на эксплуатацию БЦ, эту программу можно реализовать без потери прибыли. Например, временный переход на эксплуатацию оборудования по его фактическому состоянию позволяет сократить издержки по этой статье на 30%. На те же 30% снижаются затраты на безопасность, если вместо поста охраны перейти к системе видеонаблюдения. То есть в бюджете на эксплуатацию объекта заложены большие возможности.

Но кризис есть кризис. Если шаги навстречу не помогают, у арендодателя должен быть наготове алгоритм работы с освободившимися площадями и постоянный контакт с брокером. Привлекая в бизнес-центр новые компании, важно помнить, что современные клиенты хорошо ориентируются в классификации объектов и знают, какие удобства могут требовать за свои деньги.

«Арендаторы уже не дискутируют, а учат», — отмечает Альберт Харченко, генеральный директор East Real. Поэтому владельцам и управляющим лучше не завышать класс БЦ, трезво оценивать уровень конкуренции с соседними деловыми комплексами и научиться выравнять недостатки своего объекта коммерческими методами. То есть гибко оперировать ценой, не сваливаясь в демпинг. Хорошо, если проект здания позволяет сдавать его как целыми этажами, так и более мелкими помещениями, как это сейчас происходит в той же «Невской ратуше».

БОРЬБА С ПУСТОТОЙ

Арендаторы торговых площадей настаивают на том, чтобы платить владельцам помещений процент от оборота. Обороты же падают. У сетей, торгующих одеждой и обувью, в ближайшей перспективе они снизятся на 45–50%. Многие уже приостановили или замедлили развитие, кое-кто избавляется от убыточных магазинов или даже уходит с рынка.

«У ритейлеров выросли закупочные цены, партнеры требуют от них платы вперед, даже если закупки происходят в России, чего не случилось с 1990-х, — комментирует Марат Манасян, генеральный директор MI Solutions. — Уже есть арендаторы, которые предлагают заморозить платежи на ближайшие два месяца, обещая выплатить долг за следующие четыре месяца высокого сезона. Надо приобрести весенние коллекции, а банковский аккредитив стоит уже не 0,5%, а все 4,5–5%. Экстрасредства потом придется переложить на потребителя. Поэтому арендаторы предлагают владельцам снизить ставку на 35–

40% или даже сажать магазины за «коммуналку», пока ситуация не выправится».

Терять клиентов нельзя, но если идти на уступки всем, легко вылететь в трубу. Поэтому управляющим торговыми объектами в кризис придется анализировать планы развития ритейлеров, их затраты на маркетинг и логистику, мониторить дебиторскую задолженность и работу каждого магазина (ассортимент, оформление витрин, качество обслуживания и мерчандайзинга) и быть готовыми к быстрым решениям.

При переговорах надо отделять франчайзи, которые отстегают процент собственнику бренда, от владельцев и компаний, занимающихся и производством, и продажей, оставляя всю маржу себе: у них разная платежеспособность. Марат Манасян также советует управляющим и владельцам ТЦ определить, насколько ценен тот или иной арендатор для комплекса. Иногда маленький магазин пользуется большей популярностью в районе, чем «якорный», разместившийся на 1000 «квадратах». Те, кто хотят платить за помещение в процентах от оборота, должны понимать, что придется показать его арендодателям. Некоторые договариваются о границах платежей. Собственник площадей, забирая процент от оборота, обязуется не превышать определенной суммы, а арендатор не имеет права уходить за нижнюю границу «коридора».

«Мы работаем с торговым объектом, который приносит 350 млн рублей в месяц. Но если бы мы удовлетворили все пожелания ритейлеров, получили бы только 20% от этой суммы», — замечает г-н Манасян.

Что делать владельцам, если их комплексы все-таки постепенно пустеют? Эксперты солидарны: надо всячески избегать пустых пространств и закрытых дверей. «Параллельно с поиском новых арендаторов можно открыть в помещении шоу-рум, — говорит Татьяна Осипова, управляющий директор компании SRV 360. — В трудные времена лучше сместить акцент с потребления на впечатления. Пусть в комплекс приходят и те, у кого нет денег на покупки, — отдохнуть, почитать, выпить кофе, провести встречу». В кризис востребованы недорогие развлечения, рестораны фаст-фуд и фри-фло.

«Многие мелкие предприниматели сохранили интерес к делу с понятной доходностью и разрабатывают развлекательный сегмент, открывая призоотеки, комнаты смеха, детские игровые комнаты, — отмечает Эдуард Тишко, директор ООО «ЭЛСИЭМ Консалтинг». — Это малозатратная зона, бюджет каждого аттракциона рассчитывается отдельно, но при грамотном подходе можно получить более высокую доходность, чем от развлекательных парков. Дело арендодателя — концептуально зонировать пространство и обеспечить управление арендными отношениями».

«Если в торговой галерее пустует пространство с готовой отделкой, ищите временные варианты, — советует Индира Шафикова, директор по реализации арендных программ Retail Profile Russia. — Очень маленькие магазины, которые открываются на короткий срок, приносят в отдельных случаях 350 000 рублей дохода». Брокеры с оптимизмом смотрят на сети, торгующие спортивной одеждой (ее многие используют

в качестве повседневной), и на нижний ценовой сегмент фэшн-индустрии. Крупные федеральные ритейлеры нередко предлагают собственникам региональных ТЦ купить у них франшизу. Не стоит отказываться: это позволяет арендодателю не только заполнить площади, но и лучше почувствовать розницу. Тенант-микс в кризис, по мнению Эдуарда Тишко, лучше не перекраивать. Не сложилась классическая схема, когда 35% площадей ТРЦ занимают «якоря», 45% — магазины в торговой галерее, остальное — развлечения и фуд-корт, и не надо. Пока ситуация не выровняется, разумнее поработать с действующей моделью.

А вот коммерциализацией общих зон в ТЦ стоит заняться — самостоятельно или с помощью оператора, который возьмет их в аренду и заполнит торговыми «островками». Как правило, такие компании берут на себя дизайн, мерчандайзинг, поставку торгового оборудования и подтягивают на условиях субаренды ювелирные и косметические сети, мобильных операторов, продавцов органических продуктов и т. п. Тем остается только завезти товар и начать работу. По мнению Индиры Шафиковой, у многих ТРК доход от «островной» торговли сейчас в три раза меньше, чем мог бы быть исходя из трафика покупателей.

АНТИКРИЗИСНЫЙ СЕРВИС

Особый интерес специалистов вызывает судьба апартментов, если подразумевать под ними не псевдожилье, а отели среднесрочного проживания. Таких проектов пока немного, они введены на рынок в 2013–2014 годах, поэтому обкатка формата пришлась на кризис. По словам Натальи Скаландис, управляющего директора PM NAI Vesar, только 3% апартов в отеле VERTICAL в Петербурге выкуплены для собственного проживания. Остальное сдается на срок от недели до полугода. Стоимость проживания сопоставима с арендой квартиры, то есть в четыре-пять раз ниже, чем в отеле. При этом сервис гостиничный. По этой причине управляющие считают формат антикризисным.

Обитатели апарт-отелей на 87–90% россияне, делать ставку на экспатов сейчас нельзя. Но корпоративные клиенты пока все-таки в меньшинстве. Больше 70% арендаторов составляют семьи, снимающие апартаменты для детей-студентов или находящиеся в процессе переезда в Москву или Петербург.

С каналами поиска клиентов управляющие испытывают определенные сложности. Тем не менее PM NAI Vesar обеспечивает инвесторам проекта доходность в 10% годовых. Столько же по программе «Гарантированный доход» обещает компания «Пионер», запустившая в Петербурге апарт-отель YE'S, заполненный сейчас на 80%.

Эксперты допускают, что апарт-отели могут стать для инвесторов хорошей альтернативой гостиницам, окупаемость которых превышает сегодня 12 лет, а также хостелам. Рыночный потенциал последнего сегмента в значительной степени исчерпан из-за большой популярности этого формата. Во всяком случае, «Пионер» намерен заработать, продавая франшизу в регионах. А NAI Vesar собирается вывести на рынок новый проект на 4000 номеров.

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



МИНИСТРОЙ РОССИИ

ОРГАНИЗАТОРЫ:





ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СТАНДАРТ УПРАВЛЕНИЯ И ДЕВЕЛОПМЕНТА

+7 (495) 651 51 05
WWW.PROESTATE.RU
+7 (812) 640 60 70

PROESTATE®

Международный инвестиционный форум по недвижимости

СЕНТЯБРЬ 2015

Россия, Москва



ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ

ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ

9 ЛЕТ УСПЕХА

22 СТРАНЫ

70 РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ

58 МЕРОПРИЯТИЙ

300 СПИКЕРОВ

4000 УЧАСТНИКОВ

100 ТРЕНД-ПРОГНОЗОВ

5000 ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ ПОПУЛЯРНОСТИ

ВЫСТАВКА ТЕХНОЛОГИЙ

ВЫСТАВКА

Наталья АНДРОПОВА фото Анастасии Ясинской

Антикризисный MIPIM

Вопреки экономическому кризису российские девелоперы, инвесторы и эксперты не отказали себе в удовольствии посетить международную инвестиционную выставку MIPIM-2015, состоявшуюся в Каннах. В состав делегации Российской гильдии управляющих и девелоперов вошли более 100 профессионалов рынка недвижимости из Москвы, Петербурга, Иркутска, Екатеринбурга, Тюмени и других городов.

ВПРОЧЕМ, на набережной Круазетт в дни MIPIM-2015 мелькали предприниматели и чиновники, из экономики не принимавшие непосредственного участия в выставке. Они прилетели в Канны, чтобы почувствовать «погоду» на рынке инвестиций, отношение к России и пересечься с коллегами. В кризисные времена каждый стремится понять, в рынке его бизнес или нет.

«Да, российские стенды больше не занимают 25% выставочных площадей ни MIPIM, — заявил вице-президент и глава делегации РГУД Александр Шарапов. — Нет пафосных вечеринок с озерами шампанского и горами фуа-гра. Наступило отрезвление. Но, смею сказать, качество нашего участия в форуме повысилось. На MIPIM ездят, чтобы осознать новые тренды: во что будут инвестировать в ближайшем будущем, какие новые форматы недвижимости появляются. А для России как раз наступила фаза подготовки к будущим инвестициям. Сегодня никто не готов в нас верить. Но не стоит сидеть сложа руки. Сейчас время для серьезной подготовки и упаковки новых проектов, чтобы самый тщательный due diligence показал обоснованность и высокую рентабельность инвестиций. Нужно создавать фонды недвижимости в понятных иностранным инвесторам юрисдикциях. А вот демонстрировать возможности и достижения лучше на родной земле, для этого есть PROEstate».

«Не говоря уже о том, что инвестиционные фонды из Бахрейна или Катара довольно трудно найти в Москве, MIPIM дает возможность пообщаться с коллегами из «Баркли», «Ведис Групп», ЛСР и др., — считает Сергей Михайлов, директор по маркетингу компании «Главстрой девелопмент», соэкспонента РГУД на MIPIM. — Сделать это в Москве в рабочем режиме, тем более в неформальной обстановке, довольно трудно. Выставка в Каннах была и остается коммуникационным хабом. В кризис те, у кого деньги еще есть, стараются поместить их как можно эффективнее. А те, у кого их нет, предлагают лучшее из того, что имеют. Появляется возможность качественно продать и купить активы. Кроме того, участие в выставке обеспечивает выход на финансовый рынок, где деньги подешевели и фондирование проще».

ИСЧЕЗАЮЩЕ МАЛАЯ МОСКВА

Число российских участников MIPIM в этом году составило едва ли треть от обычного.

«На месте одного из павильонов Москвы разместился павильон Турции. Однако ключевое место российской столицы на берегу моря никем не было занято, — отметила по возвращении в Россию исполнительный директор РГУД Елена Бодрова. — Европейцы в этом году его не выкупили, скорее всего, из соображений экономии. Пустовало и пространство, обычно занимаемое Минрегионом. Вышло так, как будто MIPIM ждет россиян».

Российская деловая программа открылась конференцией «Мегапроекты России и мира: решения, которые работают», организованной правительством Москвы. Обсудив возможные форматы международного сотрудничества и новые инструменты их финансирования, участники обратились к более прикладным проблемам, в частности — новым условиям работы на российском рынке недвижимости. Условия не из простых, иначе организаторы не назвали бы следующую конференцию «Российский Девелопмент 2015: побеждает сильнейший».

Традиционная для MIPIM сессия Investor's



Стенд РГУД — скромно, без пафоса.



Деловая атмосфера добралась до пляжа.



Министру строительства Михаилу Меню (на фото второй слева) пришлось выступить на петербургской площадке.

Club была в этот раз посвящена инвестиционному потенциалу ГЧП в новой экономической реальности. Судя по тону дискуссии, верят в этот потенциал немногие. Ресурсы, которыми пока еще обладает государство, сегодня более чем привлекательны для бизнеса, однако информация о том, когда появится единая законодательная база для совместных проектов, так и нет.

«Зачастую на практике вместо партнерства мы видим обязанности инвестора и лишь некоторое содействие властей, которое и так предусмотрено законом, — отметил Игорь Чумаченко, партнер и руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство» юридической компании VEGAS LEX. — Федеральный закон, который все еще разрабатывается, даст понимание общих механизмов ГЧП и поможет регулировать спорные вопросы, возникающие в этой сфере».

Впрочем, не смущаясь отсутствием федерального регулирования, около 65 регионов пробуют на свой страх и риск реализовать раз-

ные модели ГЧП на объектах ЖКХ и транспортной инфраструктуры. Например, власти Москвы в 2015 году предлагают инвесторам совместно построить несколько транспортно-пересадочных узлов. «Когда город берет на себя обязательство что-то сделать, инвестор не может контролировать ни сроки, ни расходы, — поделился опасениями Максим Гасиев, президент группы «ПСН». — Более рабочая модель, на мой взгляд, — строить объекты инфраструктуры самостоятельно и передавать городу, а рядом реализовывать что-то свое».

О ЗАПАСЕ ПРОЧНОСТИ

В какой-то мере отсутствие павильона Москвы компенсировал стенд Петербурга.

«Питерцы «зажгли» в лучшем смысле слова, — делится Сергей Михайлов. — Постоянно предъявляли что-то новое, показывали живые проекты с серьезными партнерами, приглашали к дискуссии разных экспертов, не боялись мнений, не совпадающих с общепринятыми, четко аргументировали свою позицию и легко держали удар».

В дни выставки город успел подписать соглашение о сотрудничестве с ПАО «Федеральный испытательный центр» («Россети»), протокол о взаимопонимании с китайской компанией «Хуа Бао», представил инвестиционные проекты компаний «МИК Хуа Бао», NAI Besag, АВИЕЛЕН AG.

Деловая программа открылась пленарной дискуссией «Инвестиции в строительство и девелопмент в России: развитие в новых экономических реалиях», на которой министр строительства РФ Михаил Меню сообщил о долгожданном субсидировании ставок по ипотеке, которое должно поддержать падающий рынок жилья.

Ожидания инвесторов от российских властей помогла сформулировать вице-мэр города Хельсинки Анни Синнемяки: предсказуемость и прозрачные взаимоотношения с бизнесом. «Если мы хотим, чтобы Хельсинки был растущим городом, мы должны быть надежным партнером для компаний и выполнять данные обещания», — позволила себе откровенный намек г-жа Синнемяки.

С точки зрения вице-президента и управляющего директора ВТБ Александра Ольховского, у государства и сейчас есть шанс привлечь инвестиции в долгосрочные бизнес-проекты, если оно займется соинвестированием, предоставит бизнесу участки целевым назначением, возьмет на себя затраты на инженерную и транспортную инфраструктуру, а главное — обеспечит ясность и преемственность законодательства.

«MIPIM показал, что бизнес ждет помощи от властей в любом формате, — резюмирует Елена Бодрова. — В отсутствие банковской поддержки он нуждается в государственных деньгах, софинансировании. А государство пытается наполнить бюджет, в том числе за счет бизнеса, явно переоценивая его силы. И не чувствует необходимости в инвестициях, которые поддержали и разогнали бы рынок. Бизнес посылает сигналы, что потенциал на исходе, его надо создавать заново. Для этого нужны доступ к капиталу, инфраструктура, ключевые проекты, вокруг которых закрутится новое строительство. Но сил спорить с государством почти не осталось».

Реальное состояние дел на российском рынке показала конференция «Инвестиционные возможности в изменившихся экономических условиях. 1998–2008–2014: аналогии и отличия», хотя участники дискуссии старались сохранять позитив.

Владимир Вишневецкий, управляющий директор «ВТБ Капитал Управление Активами», напомнил, что санкции с самого начала послужили недвусмысленным сигналом для западного бизнес-сообщества: закрыть выход на мировые рынки капитала всем российским компаниям. Поскольку Россия сильно недокапитализирована, сокращаются инвестиции в основной капитал и в бюджетном, и в негосударственном секторе, экономика сжимается, падает спрос. Не на что инвестировать даже «дочке» одного из крупнейших банков страны — вторую очередь индустриального парка «Марьино» компания сократила вдвое. Но если не поддаваться тотальному пессимизму, можно попробовать возродить промышленный потенциал страны. Он вытаскивает все остальное, включая жилищное строительство.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ОПЕРА

Спокойнее складывается ситуация в регионах. Отчасти потому, что в структуре экономики у многих из них преобладают предприятия с госучастием: транспортные, энергетические, оборонные. Их сотрудники получают небольшие, но «верные» зарплаты и обеспечивают до 65% спроса на недорогое жилье. Девелоперы, научившиеся строить его по 38 000–43 000 рублей за метр, чувствуют себя отлично. Благодаря неплохой ситуации на региональных рынках сохраняет инвестиционные планы в России IKEA. По-прежнему заинтересована в развитии производств компания Schneider Electric. Неожиданно для многих со своим стендом появилась на MIPIM сеть «Юлмарт», анонсировавшая проект строительства ритейл-парков.

«Соэкспонентом РГУД на выставке стала екатеринбургская компания «Атомстройкомплекс» со своим МФК OPERA Tower, — рассказывает Елена Бодрова. — Это бесспорно яркий в архитектурном и концептуальном отношении комплекс — с пятизвездочным отелем, пентхаусами, апартаментами, spa, интерьерами от Мауро Липпарини и студии Jestic+Whiles. Его презентация вызвала интерес, в том числе и как свидетельство стабильности региональных экономик, как позитивный сигнал: у России есть потенциал прочности, хотя и сосредоточен он не в столицах».

Компания «Вавилон» заключила договор на управление и эксплуатацию новым торгово-развлекательным центром в городе Дегтярске Свердловской области. Проект предполагает строительство двух очередей общей площадью 3000 кв.м. ТРЦ станет первым и единственным в городе качественным объектом подобного формата. Запуск первой очереди намечен на июль 2015 года.

ЧТО: ООО «Вавилон», число сотрудников — 12, директор — Маргарита Суходол (на фото), web: www.vavilon-group.ru

где: Регионы присутствия — Екатеринбург и Свердловская область.

когда: Группа основана в 2004 году.

зачем: «Вавилон» начинал как инвестиционная компания. С 2007 года занимается комплексным финансированием строительных проектов в Екатеринбурге и Челябинске. В феврале 2009-го сотрудники фирмы открыли бизнес-дом «СоветникЪ» в Екатеринбурге. Так было положено начало комплексному обслуживанию объектов коммерческой недвижимости разного назначения. В настоящее время суммарная площадь коммерческой недвижимости, находящейся в управлении компании, превышает 30 000 кв. м. Сейчас «Вавилон» предлагает участникам рынка полный спектр услуг в области недвижимости, включая инвестирование, управление на стадии проектирования и строительства, управление готовыми объектами, подбор арендаторов и продажу готового бизнеса.



В ЧЕМ «фишка»? Компания стремится создавать и развивать коммерчески успешные проекты, которые принесут собственникам максимальную прибыль и сохраняют ценность долгое время.



ТРЦ в Дегтярске.

Компания «Комплекс Галерная 5» получила в управление БЦ «Энергия» в Петербурге (в Зоологическом пер.). Интерьер здания разработала известная итальянская студия дизайна и архитектуры Exclusiva Design. В 2014 году БЦ удостоен премии «Золотой кирпич» Commercial Real Estate Awards как высокотехнологичный современный центр с уникальными инновационными решениями и широким спектром технологических возможностей.

ЧТО: ООО «Комплекс Галерная 5». Число сотрудников — около 90 человек. Исполнительный директор — Юрий Хайтин (на фото).

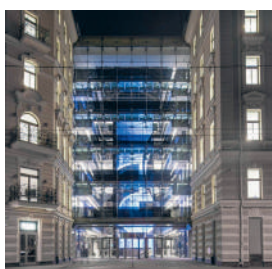
где: Петербург.

когда: Компания основана в 1999 году.

зачем: ООО «Комплекс Галерная 5» управляет коммерческой недвижимостью и предоставляет сервисные услуги для четырех бизнес-центров классов А и А+ общей площадью около 40 000 кв. м. Компания подбирает арендаторов и выполняет комплекс работ по доведению объекта с shell&core до готового состояния с учетом требований конкретных клиентов. Предлагает полный комплекс услуг для арендаторов по административно-хозяйственному обслуживанию и технической эксплуатации здания, включая дополнительные сервисы. В частности, обеспечивает подбор подрядных организаций и контроль за их работой, организацию корпоративного питания, сопровождение мероприятий, администрирование переговорных комнат и конференц-залов, закупку расходных материалов, уход за растениями, вывоз ТБО, охрану объекта, логистику, парковку, обслуживание аквариумов и инженерных систем, установку и обслуживание банкоматов и терминалов, ведение архива. Компания также берет на себя управление инвестиционными строительными проектами и движимым имуществом. В ее распоряжении есть вертолетная площадка в центре Петербурга.



В ЧЕМ «фишка»? Все услуги в области управления движимым и недвижимым имуществом компания предоставляет силами собственного персонала. Дополнительно оказывает услуги по финансовому менеджменту, маркетингу и продвижению объекта на рынке, брокериджу, инжинирингу, консалтингу, аутстаффингу, аудиту. Компания внедряет стандарты обслуживания и устанавливает критерии оценки качества, мониторинга и управления услугами посредством Соглашения об уровне сервиса (SLA).



Бизнес-центр в Зоологическом переулке (Петербург).

Группа компаний «КВС» открыла продажи квартир во второй очереди жилого микрорайона «НОВОЕ СЕРТОЛОВО» во Всеволожском районе Ленинградской области. Это шесть жилых домов высотой 4–5 этажей на 848 квартир. Весь микрорайон рассчитан на 250 000 кв.м жилья и включает объекты социальной инфраструктуры.

ЧТО: ГК «КВС», число сотрудников — 500, генеральный директор — Сергей Ярошенко (на фото), web: http://kvsspb.ru

где: Регионы присутствия — Петербург, Ленинградская и Московская области.

когда: Компании, входящие в группу, работают на строительном рынке с 2003 года.

зачем: Силами ГК «КВС» построены десятки объектов разного назначения: жилые дома, социальные объекты, коммерческая недвижимость, административные здания, спортивные сооружения. К началу 2015 года их общая площадь превысила 750 000 кв. м.

Группа успешно реализовала инвестиционные проекты в области жилой недвижимости: ЖК «GUSI-Лебеди» (Петербург), жилой дом «Батарейная гора» (Выборг), «КРУТОЙ БЕРЕГ» (Кировск). В 2015 году будут введены в эксплуатацию жилые комплексы «ИВАН-да-МАРЬЯ» (Петербург), «АМАЗОНКА» (Кронштадт), «ЛИНКОР» (Петербург). Возводится бизнес-центр «МЕЛЬНИК» (Петербург). Завершено проектирование нового офиса КВС в Калининском районе (Петербург) и жилого комплекса в селе Тарасовка (Пушкинский район Московской области).

В 2014 году группа «КВС» начала строить жилой микрорайон «ЯСНО. ЯНИНО» на 385 000 кв. м жилья. На очереди — комплексное освоение крупной территории в Стрельне под Петербургом.



В ЧЕМ «фишка»? В группу компаний «КВС» входят организации, выполняющие функции инвестора, проектировщика, застройщика, генерального подрядчика, технадзора и девелопера. Таким образом обеспечивается полный цикл проектно-строительных работ с последующим управлением новостройками.



ЖК «GUSI-Лебеди».

Компания «Реалист» в марте приступила к реализации двух проектов: ЖК «Кокошкино» (Новая Москва) и ЖК «Альфа Центавра» (Химки). Сегодня она работает с пятью новостройками в Москве и Московской области.

ЧТО: Компания «Реалист», число сотрудников — 50, генеральный директор — Евгений Редькин (на фото), web: www.realistate.ru

где: Регион присутствия — Московская область.

когда: Компания основана в 2014 году.

зачем: «Реалист» — сервисная фирма, которая специализируется на профессиональном продвижении объектов недвижимости и реализует собственный стандарт работы с покупателями жилья. В его основе — простота, стандартизация обслуживания и оперативность. Компания предлагает услуги по консалтингу и реализации жилья, содействие в привлечении инвесторов, а также заемного финансирования для проектов.



В ЧЕМ «фишка»? Компанию «Реалист» основали представители девелоперского, банковского и риэлторского бизнеса, имеющие многолетний опыт работы на рынке недвижимости Москвы и Московской области: Александр Тарханов (генеральный директор компании «АСН — ИНВЕСТ»), Глеб Гурин (председатель правления РосДорБанка) и Евгений Редькин (руководитель компании «АРГУМЕНТ — Недвижимость», консультационного агентства PRAGMATIKA).



ЖК «Кокошкино» в Новой Москве.

В НОМЕРЕ:

Представительский десант	10
Два – ноль в пользу РАД	10
Товар сияет	11
Воздушные торги.....	11
«Не хватает базиса и харизмы».....	12

prime location

Юлия МИХЕЕВА

«Золотой» особняк

Российский аукционный дом проведет 30 апреля торги по продаже трехэтажного особняка на Большой Конюшенной ул., 9. Начальная цена лота определена в 850 млн рублей.

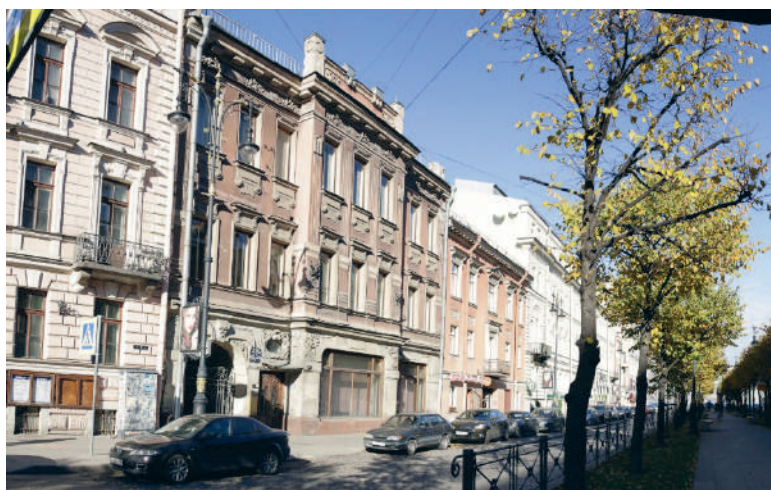
ПОСЛЕДНИМ дореволюционным владельцем здания был гвардейский офицер В.А. Слепцов. По его заказу нижний этаж раскрыли для широких витрин, а фасад переделали в стиле модерн. В помещениях сохранились историческая лепнина, резные потолки, лестницы, изразцовые печи.

С 2011 года здание принадлежит предпринимателю Марку Эйдену. Некоторое время дом находился под судебным арестом, который был инициирован прежним хозяином — Игорем Сечиным, главой компании «Транспортные системы». Верховный суд на основании решения Конституционного суда снял эти ограничения.

Площадь нежилого особняка составляет 2588 кв.м. Есть четыре отдельных входа — два с улицы и два со двора. Высота потолков — от 4,05 до 4,25 м (в подвале — до 2,4 м). У встроенной трансформаторной подстанции имеются резервные мощности; действующие параметры электроснабжения — 120 кВт.

Обособняк находится в премиальной зоне Большой Конюшенной улицы, где арендные ставки на торговые помещения колеблются в диапазоне 3000–5000 руб./кв.м в месяц (данные Colliers International). По отдельным объектам расценки доходят до 8000 руб./кв. м.

«Отдельные входы позволяют функционально разделить здание, — считает Дмитрий Альтбрегин, руководитель департамента по работе с частными собственниками РАД. — Например, в фасадной части разместить магазин брендовой одежды, представительский офис, банк, а дворовую часть отвести под отель, медицинский комплекс или офис. Кроме того, будущий владелец может пе-



рекрыть внутренний двор атриумом и разместить там ресторанный зону».

По словам Владислава Фадеева, руководителя отдела исследований JLL в Санкт-Петербурге, в особняке можно было бы обустроить гостиницу или апартаменты, а помещения с витринами на первом этаже использовать под стрит-ритейл.

«Стоимость лота чрезвычайно высока, а эффективность планировочных решений — напротив, — полагает Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg. — С учетом сравнительно небольшого размера объекта и его высокой презентабельности он потенциально



Здание находится в центре Петербурга, в зоне «золотого треугольника». Интерьеры соответствуют локации.

интересен как резиденция или штаб-квартира компании».

По оценкам Анны Сигаловой, заместителя директора департамента инвестиционных услуг Colliers International, реконструкция здания потребует дополнительно не менее 100 000 рублей на «квадрат».

контракты

Карточный дом

Российский аукционный дом выиграл конкурс на право продажи непрофильных активов ОАО «Роскартография» и его дочерних структур. Первые торги пройдут до конца года.

«Роскартография» пополнила список клиентов РАД из числа госкорпораций и компаний, в который сейчас входят «Росатом», РЖД, ФСК, ЕЭС, «Росгеология», «Россети», Газпром и «Ленэнерго», «Алмаз-Антей».

Сотрудничество с госкорпорациями — одно из ключевых направлений работы Аукционного дома. Только в прошлом году в их интересах проведены сделки на общую сумму 5,6 млрд рублей.

Компания «Роскартография» создана в 2012 году на базе ФГУП «Московское ордена Трудового Красного Знамени аэрогеодезическое предприятие». В ее состав входят 32 предприятия в разных регионах страны, в том числе топографо-геодезические, производственное картосоставительское объединение (ПКО) «Картография», картографические фабрики и пр.

В конце прошлого года «Роскартография» объявила конкурс на право продажи движимого и недвижимого имущества, который и выиграл РАД. Перечень будущих лотов не афишируется, но первые торги планируется организовать в этом году.

Известно, что в 2014-м компания проводила ревизию своего имущества. По данным на октябрь прошлого года, выявлен 191 объект недвижимости из разряда непрофильных активов, 147 из которых предполагается реализовать на торгах. Ориентировочный суммарный доход от их продажи составит не менее 500 млн рублей (в ценах 2014 года), говорится в документах предприятия.

Около года назад «Роскартография» приняла Стратегию развития на период до 2020 года, которая подразумевает реструктуризацию и финансовое оздоровление предприятия. Для ее реализации необходимы 5,661 млрд рублей — инвестиции в уставный капитал, а также капитальные вложения на сумму 4,1 млрд. Доходы от реализации непрофильного имущества станут одним из источников финансирования Стратегии.

Евгения ИВАНОВА

продано!

Евгения ИВАНОВА

Покупатели в кольце

Здание и гараж на Садовом кольце в центре Москвы, принадлежавшие правительству Московской области, реализованы на открытых торгах. Цена продажи почти на 30% превысила стартовую стоимость.

ИНВЕТОРАМ предлагали две постройки на ул. Садовой-Триумфальной, 10/13, рядом со станцией метро «Маяковская». Это административное здание приемной правительства Подмосковья и гараж на восемь автомобилей общей площадью менее 620 кв. м. Первое сдано по договору аренды фонду «Созидание» до декабря этого года. Начальная цена единоро-

лота составляла 95,9 млн рублей (около 155 000 руб. за «квадрат»). В торгах, прошедших в середине марта, участвовали три претендента, которые сделали девять шагов на повышение. Победила ГК «СТРОЙ-ЛЮКС», предложившая за недвижимость 121,9 млн (почти 197 000 руб. за метр здания).

Торги провел Российский аукционный дом. Эксклюзив-

ный контракт на право продажи имущества Мособласти сроком на пять лет компания заключила в ноябре 2013 года. Ей на реализацию передаются пакеты акций, доли в УК, недвижимость из программы приватизации региона, земельные участки. Всего за время сотрудничества РАД реализовал активы на общую сумму более 1,2 млрд рублей.

До конца года будут объявлены аукционы по другим объектам Московской области: административному зданию площадью 2500 кв.м в Барашевском переулке в центре Москвы, комплексу зданий с участком в Электростали на 1-й Поселковой ул., 206, территории бывшего пионерского лагеря «Чайка» с 3 га земли в деревне Коробята, складскому комплексу ГУП «МОСТРАНСАВТО» в Ногинске, участкам в деревнях Алехново и Красная Пахра, встройкам в разных районах области, пакету акций ОАО «ЭКСПО-МОСКОВИЯ» и пр.

хроника

«Самсон» позождет

Российский аукционный дом перенес на сентябрь торги по продаже участков, принадлежащих комбинату «Самсон» в Московском районе Петербурга. На 23 сентября назначен аукцион по пятнам под коммерческую застройку — четырем лотам общей стартовой стоимостью около 2,2 млрд рублей, а на 30 сентября — по десяти площадкам под строительство жилья и апартаментов.

Территория «Самсона» не используется как промышленная площадка уже около десяти лет. Общая концепция застройки подразумевает возведение на ней 540 600 кв.м жилья, 228 000 кв.м гостиниц (включая апартаменты) и 138 500 кв.м коммерческих площадей. Часть территории уже застраивается. Так, компания «Лидер» летом 2014-го приобрела при посредничестве РАД участок и начала возводить на нем жилой комплекс «Сириус». Квартиры в нем сейчас продают от 80 700 до 89 000 за «квадрат».

«Московский район в силу расположения, неплохой экологической ситуации и хорошей обеспеченности коммерческой и социальной инфраструктурой пользуется спросом у покупателей и, как следствие, интересует застройщиков. Свободных площадок здесь осталось не так много, поэтому мы ожидаем, что к сентябрю, когда рынок оживится, торги привлекут внимание инвесторов», — говорит Дмитрий Альтбегин, начальник департамента по работе с имуществом частных собственников РАД.

Офисный старт-ап



В Екатеринбурге выставлен на торги строящийся бизнес-центр на ул. Фурманова, 64. Фактически речь идет о недострое со степенью готовности около 30%. На площадке закончены работы нулевого цикла, готов двухуровневый подземный паркинг. На завершение объекта, по оценке собственника, потребуется около 250 млн рублей. Стройка идет в Центральном районе уральской столицы, в зоне деловой активности.

Начальная цена — 100 млн рублей. Аукцион пройдет 22 мая.

Излишки топлива

Действующая автозаправка компании ФСК ЕЭС в Сургуте по решению собственника выставлена на открытые торги. Она располагается на ул. Энергостроителей, 12. Комплекс занимает участок около 1,7 га. Начальная цена лота — 29 309 000 рублей. Аукцион назначен на 29 апреля. Он пройдет в электронной форме на площадке lot-online.ru.

Срочный ликбез

Вебинар на тему «Соблюдение предусмотренных 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» сроков при осуществлении закупок» проведут 7 апреля РАД и НП «Профессионалы электронного рынка». Онлайн-трансляцию организует «Рост Партнерство». Получить доступ к ней можно в «Рост Партнерстве» или РАД. Участие — бесплатное.

Актуальная несостоятельность

В Московском филиале РАД 22 апреля состоится конференция на тему «Работа с имуществом в рамках процедур несостоятельности (банкротства). Реалии в условиях нестабильности экономики». Организаторы мероприятия — РАД, НП ПЭР и РГУД.

Участники конференции обсудят новые тенденции и проблемы действующего законодательства о банкротстве, перспективы рынка в 2015 году и пр. Для реального сектора экономики вопрос о выработке стратегии цивилизованного банкротства сейчас стал очень важным, подчеркивают организаторы.

К участию приглашены замначальника Управления урегулирования задолженности и обеспечения процедур банкротства ФНС России Елена Потуданская, председатель Комитета Госдумы по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Игорь Руденский, представители Агентства кредитных гарантий, Минэкономразвития, Агентства по страхованию вкладов, Верховного суда РФ, Сбербанка и пр. Для всех желающих из других городов будет организована онлайн-трансляция.

технологии бизнеса

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Представительский десант

Российский аукционный дом открыл представительства в Самаре, Екатеринбурге и Владивостоке. Это сделано потому, что в этих регионах возросло число продаваемых объектов.

В ФЕВРАЛЕ заработало представительство в Самаре, в марте — в Екатеринбурге, они находятся в подчинении соответственно Нижегородского и Тюменского филиалов. На днях открылось представительство во Владивостоке — структурное подразделение Новосибирского филиала.

Формат представительств не нов для компании. Первое открылось осенью 2013 года в Барнауле (подчиняется Новосибирскому филиалу). «Такая форма работы позволяет организовать продажи в перспективных для нас регионах, — поясняет заместитель генерального директора РАД Ирина Ольшанникова. — По мере увеличения числа выставленных объектов и усиления позиций на местном рынке любое представительство может быть реорганизовано в филиал».

Новые подразделения будут реализовывать прежде всего помещения и здания Сбербанка, а также имущественные комплексы дочерних компаний «Россетей». Они также займутся подготовкой торгов по приватизации федеральных пакетов акций местных компаний, которые Росимущество передало РАД.

Самарское представительство сейчас в основном работает с объектами Поволжского банка Сбербанка России. Ближайшие торги пройдут уже 15 апреля. Приоритетной задачей руководитель представительства Мария Иванова называет выстраивание отношений с частными собственниками и органами власти.

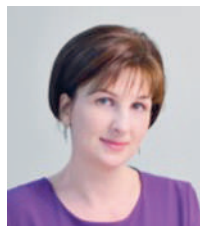
Представительство в Екатеринбурге, которое также охватит имущество на территории Свердловской и Челябинской областей, рассчитывает в перспективе

участвовать в приватизации активов области и местных муниципальных образований. По словам его руководителя Александра Казимирского, в работе сейчас находятся объекты частных собственников, готовится договор об организации торгов по продаже права требования к крупному должнику Сбербанка России. Первый аукцион пройдет 23 апреля — по имуществу «Россетей».

В планах РАД на этот год — от-

крыть представительства в Казани, Краснодаре, Иркутске. «Для новых площадок мы выбираем города, где есть перспективы диалога с региональными властями, банковским сообществом и частным бизнесом. Учитывается объем непрофильного имущества госкорпораций и объектов федеральной приватизации, которыми мы занимаемся», — комментирует Ирина Ольшанникова.

Досье



Руководитель представительства РАД во Владивостоке Наталья Мазанюк получила высшее образование во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса. До назначения в РАД трудилась в Приморском отделении Сбербанка России — была начальником организационно-договорного сектора отдела управления недвижимостью. До этого работала в компании «РОССО» и Дальневосточном филиале Росбанка.



Глава Екатеринбургского представительства Александр Казимирский закончил Уральский государственный технический университет и Международную академию маркетинга и менеджмента в Москве. Руководил местным АН «Городская недвижимость», был начальником отдела продаж ОАО «Уралтрансстрой» и ООО «Золотая горка». Последнее место работы — генеральный директор ООО «Новая Рассоха». Имеет действующий квалификационный аттестат брокера по недвижимости Уральской палаты недвижимости.



Руководитель представительства в Самаре Мария Иванова закончила Самарский государственный педагогический университет. Работала в администрации Самары. Собственник и руководитель местного мультимедиа-центра «Строительство. Недвижимость. Rent&Sale», который оказывает рекламные, маркетинговые, консультационные услуги на рынке строительства и недвижимости. С 2010 по 2013 год была вице-президентом НП «Поволжская гильдия риэлторов». Ведет тематические программы на РБК-ТВ «Самара» и местном радио ТОК-FM.

правила игры

Два — ноль в пользу РАД

Предписание УФАС об аннулировании торгов по участку на Воскресенской набережной (бывшей набережной Робеспьера) в Петербурге незаконно. К такому выводу пришел апелляционный суд, оставив в силе решение первой инстанции.



Первый собственник — корпорация «Строймонтаж» — планировал построить на набережной жилой дом. Старое здание снесли еще в 2008 году, а этот проект так и не был реализован.

ОБЪЕКТОМ спора стал состоявшийся в сентябре прошлого года конкурс по продаже пятна размером около 1300 кв.м под строительство жилого дома на берегу Невы. Сделка состоялась в рамках банкротства

собственника — ЗАО «Первая проектная компания». Участок был продан с 75%-м превышением цены, за 299,8 млн рублей (начальная цена — 171,3 млн). Победителем торгов стало ООО «Инвестиционная компа-

ния «Садовое кольцо».

После подведения итогов и заключения договора купли-продажи УФАС на основании жалобы ОАО «Вектор», связанного с одним из участников, предписало аннулировать итоги аукциона. Однако договор купли-продажи был исполнен. Застройщик получил права на объект, а кредитор (Сбербанк России) — средства от реализации актива.

Дело рассматривалось в арбитражном суде. В декабре первая инстанция поддержала организатора торгов, признав претензии УФАС к процедуре проведения необоснованными, а сделку законной. На прошлой неделе апелляция оставила решение суда первой инстанции без изменения.

Компания, связанная с по-

дателем жалобы, имела шанс на победу и до подведения итогов не предъявляла претензий ни организатору, ни конкурсному управляющему. А затем решила через УФАС оспорить итоги в надежде получить недвижимость по более низкой цене. «Все чаще недобросовестные участники пытаются с помощью антимонопольного ведомства сорвать торги, — говорят в РАД. — Такие ситуации могут дискредитировать рынок проблемного имущества, сделки на котором позволяют мирно решить проблемы, возникающие между собственниками и залогодержателями, и поддерживать инвестиционный процесс. Площадка в центре Петербурга пустует уже более пяти лет и отнюдь не украшает город. Добросовестный покупатель приведет это место в надлежащий вид, не говоря уж о том, что реализация проекта даст рабочие места и принесет городу налоги».

приватизация

Материалы полосы подготовила Евгения ИВАНОВА

Воздушные торги

Пакет из 100% акций ОАО «2-й Архангельский объединенный авиаотряд», принадлежащий Федерации, выставлен на продажу за 1,114 млрд рублей.



ЭТО крупнейшее вертолетное предприятие на Северо-Западе. Компания занимается внутренними и международными пассажирскими и груз-

зовыми перевозками, а также воздушными съемками, лесо-авиационными, строительномонтажными и погрузочно-разгрузочными работами и пр.

Авиаотряд работает не только в своем регионе, но и в Ненецком АО, Республике Коми, в Западной Сибири и Арктике. Зарубежные направления — Африка, Афганистан, Пакистан и другие страны. Компания базируется в аэропорту Васково в Приморском районе, в 12 км от Архангельска. По данным на конец прошлого года, штат предприятия составляет 643 специалиста.

Торги пройдут 5 июня, проведет их Российский аукционный дом. Прежде на продажу эти ценные бумаги не выставлялись, подчеркивает продавец. Пакет принадлежит государству и реализуется

на основании агентского договора, заключенного ведомством и РАД в прошлом году.

Это не единственное «летное» предприятие в списке объектов продажи аукционного дома. На 28 мая назначены торги за 38% акций ОАО «Аэропорт Мурманск». Начальная цена — 65,4 млн рублей. Этот единственный в области аэровокзал, открытый для выполнения международных полетов, имеет федеральный статус. Он занимает территорию площадью около 65 га. Пропускная способность — пять взлетно-посадочных операций в час, 12 мест стоянок. Пассажиропоток по итогам 2014 года — около 650 000 человек, грузооборот — 2200 тонн. Акционерами предприятия помимо государства являются ЗАО «Газпромнефть-Аэро» (24,1%), Gregory trading s.a. (10%), ЗАО «Новый поток» (5,8%) и «Венди-проект» (5,7%).

продано!

Муниципалы расторговались

В конце марта прошли торги по муниципальным участкам, расположенным в Ногинском районе Московской области. Пятна, предназначенные под общественно-деловую, коммерческую и производственную застройку, предлагали в аренду.

ПОСТАНОВЛЕНИЕ о реализации земли вышло в феврале. Всего под строительство предложили восемь наделов общей площадью около 6,4 га на северо-востоке Подмоскovie. Предметом торга стала сумма арендной платы за весь период проектирования и строительства. Он различается в зависимости от конкретного лота, но, как правило, составляет около четырех лет.

На каждый участок в среднем поступили по три заявки. По совокупности все наделы

были оценены в 23,4 млн рублей. Итоговая сумма арендных сделок составила 28,06 млн.

Самая оживленная борьба завязалась за пятно размером 0,3 га под многофункциональный торгово-офисный центр в селе Кудиново Аксеновского поселения рядом с домом 46 по Центральной улице. Участники торгов сделали 75 шагов, подняв стоимость лота с 1,95 млн до 6,36 млн рублей. Победило ООО «Перспектива».

Самый дорогой вариант — 2,3 га под строительство

общественно-делового комплекса на 52-м километре автодороги Москва — Нижний Новгород. Право аренды реализовано за 10,26 млн рублей.

Еще три пятна предназначались под общественно-деловую функцию — все в Старой Купавне, на пересечении Акрихиновского шоссе и Цветочной улицы, а также на Октябрьской улице.

Другие лоты — участок под медицинский центр в Ногинске и земля под автомойку с сервисом в городском поселении

Электроугли, на левой стороне Носовихинского шоссе.

Единственная производственная площадка в списке — 3 га в промышленно-складской зоне в черте Старой Купавны для выпуска строительного гипса и молотого ангидрида. Территория расположена на расстоянии 26–31 км от МКАД (в зависимости от шоссе). Арендатор уплатит за нее 6877310 рублей.

Торги проводило недавно созданное Ногинское представительство РАД, которое подчиняется Московскому филиалу. Контракт на право продажи имущества в Ногинском районе Мособласти компания заключила в феврале этого года. Сейчас готовятся аукционы по участкам под ИЖС.

анонс

Энергетики вошли во вкус

Объявлены дополнительные торги по активам компании «Россети» в Петербурге и Туле. Они принадлежат НИЦ Северо-Запада, входящему в ее состав.

ПЕРВЫЙ ЛОТ — здание площадью около 5000 кв.м на Вознесенском пр., 26 (Петербург). «Оно расположено в историческом центре, сейчас используется под офисы, — рассказывает продавец. — Помещения в хорошем состоянии, объект соответствует бизнес-центру класса В. Его можно эксплуатировать в этом качестве или реконструировать до более высокого уровня». Это бывший дом Общества стеклянного производства И. Е. Ритинга, построенный в 1827 году и надстроенный в 1985-м. До середины 1980-х в нем располагался ВНИИ «Электростандарт». Сейчас он сдан по договору аренды. Начальная стоимость объекта — 261,9 млн рублей (или около 52 800 руб. за метр здания). Торги пройдут 19 июня.

Аукцион в Туле назначен на 15 мая. Комплекс зданий на ул. Тимирязева, 101 Б сейчас используется под административно-бытовые и складские цели. Общая площадь — 1330,9 кв. м. Стартовая цена — 21 млн рублей.

Напомним, что в апреле пройдут аукционы еще по десяти объектам «Россетей» в Ростове-на-Дону, Ростовской области, Казани, Краснодаре, Екатеринбурге, Челябинске, Нижнем Новгороде и Самаре. Первый проведут 14 апреля в Казани. На него выставлено здание площадью 613 кв.м (с участком 1040 кв.м) на ул. Батыршина, 28 А, занятое магазином сети «Магнит». Начальная цена лота — 22 млн рублей. Самый дорогой объект из списка — часть дома площадью 15 489,4 кв.м на Первомайской ул., 56 в центре Екатеринбурга. Семизэтажный административный комплекс оценен в 372 млн рублей.

Торги проводит Российский аукционный дом. Пятилетний договор о реализации непрофильных активов «Российских сетей» («Россети») компания заключила в прошлом году, выиграв специальный тендер. Первым делом на продажу ей были переданы 28 объектов общей площадью более



Здание в историческом центре Петербурга сдано в аренду и предлагается инвесторам как действующий бизнес. Стартовая цена — около 52 800 рублей за метр.

180 000 кв.м в Центральном, Уральском, Сибирском, Южном, Северо-Западном и Приволжском округах, преимущественно в крупных городах.

хроника

Атомная котельная

Дочернее предприятие «Атомэнергомаш» — ОАО «Центральное конструкторское бюро машиностроения» (ОАО «ЦКБМ») — продало на электронной площадке lot-online.ru здание котельной в Петербурге, на Республиканской ул., 35.

Помимо постройки в состав лота входил участок общей площадью 7500 кв.м, относящийся к землям населенных пунктов и предназначенный для размещения промышленных объектов. Имущество впервые выставили на продажу почти два года назад, торги по нему не раз признавали несостоявшимися из-за отсутствия заявок. В итоге лот удалось реализовать за 59,21 млн рублей. Имя покупателя не называется.

ОАО «Атомэнергомаш» — машиностроительный дивизион государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». Входит в государственный холдинг «Атомэнергпром». Объединяет более 50 российских и зарубежных компаний, в числе которых производственные предприятия, инженеринговые центры и научно-исследовательские организации. Компания сотрудничает с РАД с 2013 года. Самый крупный объект, проданный в ее интересах, — имущественный комплекс «Казармы» в Петербурге, который в мае прошлого года приобрела структура олигарха Геннадия Тимченко за 454 млн рублей.

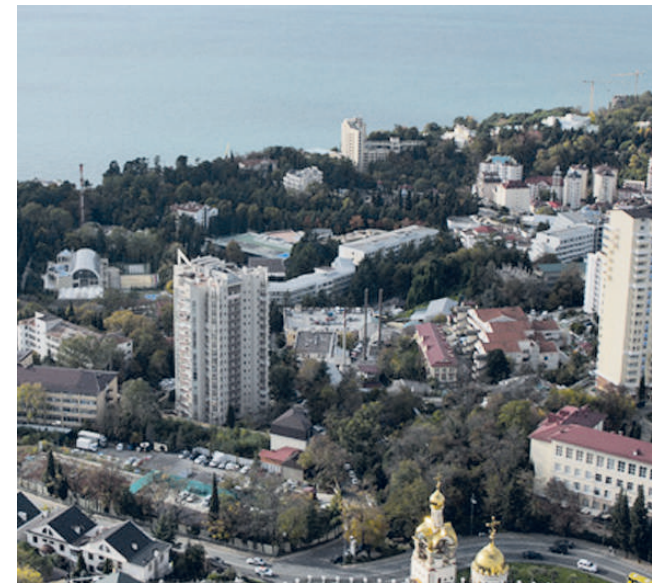
Гвоздь программы

На электронной площадке Российского аукционного дома lot-online.ru продается имущество компании «Крафтум-РУС».

Посредством публичного предложения реализуются участок размером около 0,5 га и здания площадью примерно 3600 кв.м в Петербурге, на 26-й линии В.О., 1, корп. 2, лит. Д. Имущество заложено в ООО «СБК Инвест». Начальная стоимость лота составляла 102,24 млн рублей, однако на этой неделе она уже снизилась до 73,1 млн. Торги могут продлиться до конца июня. К этому времени цена упадет до 44,9 млн.

«Крафтум-РУС» — единственный производитель полимерного клея «Жидкие гвозди» в России, Азии и Европе. В ассортименте компании также имеются монтажные пены, герметики и пр. Производство находится в Петербурге. Решением Арбитражного суда в январе прошлого года фирма признана банкротом.

Товар сияет



20 апреля пройдут торги по 14 квартирам в жилом комплексе «Сияние Сочи» на ул. Виноградная, 22/1, лит. В.

Комплекс состоит из трех 19-этажных железобетонно-монолитных зданий на 695 квартир с шестиуровневым паркингом на 427 мест, детской площадкой, зоной отдыха и пр.

Объекты площадью от 75,5 до 108,9 кв.м расположены на 13–19-м этажах комплекса, из их окон открывается вид на море и горы. Квартиры реализуют отдельными лотами на смешанных аукционах (на электронной площадке lot-online.ru и в аукционном зале). Начальные цены — от 6,8 млн до 10,7 млн рублей. Организатор торгов — Российский аукционный дом.

Квартиры в Сочи переданы РАД на реализацию Федеральной сетевой компанией Единой энергетической системы в рамках договора о продаже непрофильного имущества, заключенного в 2014 году.

Пазл с коммерцией

На 28 апреля Российский аукционный дом назначил торги по четырем помещениям в доме на углу 4-й Советской улицы и Суворовского проспекта (4-я Советская, 16/10, лит. А), недалеко от площади Восстания и Московского вокзала (Петербург). Они разделены на три лота. Встройка площадью 151,6 кв.м на первом этаже сдана банку «Открытие». Ее начальная цена — 45 млн рублей. Еще два помещения на первом уровне (по совокупности — 260 кв.м) выставлены единым лотом за 47 млн рублей. Сейчас они используются по договору краткосрочной аренды. Свободные 187,2 кв.м на втором этаже предлагают под офис. Стартовая цена — 28 млн рублей.

технологии бизнеса

Подготовила Евгения ИВАНОВА

«Не хватает базиса и харизмы»

В Москве прошла II конференция «Электронные торговые площадки в России: кто есть кто». В ней участвовали представители крупнейших ЭТП страны. Речь шла о технологиях работы на падающем рынке, необходимости осваивать новые ниши и об излишнем госрегулировании отрасли. В рамках мероприятия были выбраны площадки-лидеры по нескольким номинациям. Так, лучшей ЭТП в области организации торгов по продаже имущества оказалась площадка Российского аукционного дома lot-online.ru. Мы публикуем выдержки из наиболее интересных выступлений.

Дмитрий ГРИШАНКОВ, председатель правления Международной группы RAEX:



— По нашим прогнозам, 2015 год ознаменуется падением оборотов рынка на 20–25%. Однако участники конференции не рассчитывают на снижение объемов. Это говорит о том, что будет жесткая конкурентная борьба, которая, возможно, изменит расклад сил.

Дмитрий МИНДИЧ, исполнительный директор проекта «ЭТП в России» рейтингового агентства «Эксперт РА»:



— В этом году мы во второй раз проводили исследование рынка услуг электронных торговых площадок. Тенденция к торжественности есть. Чтобы этот сектор обрел второе дыхание, необходимо, во-первых, найти подход к консервативным заказчикам, а во-вторых, осваивать новые сегменты, прежде всего работу с малым и средним бизнесом.

В 2013–2014 годах действовали разнонаправленные тренды. С одной стороны, заказчики полностью осознали преимущества закупок в электронной форме. Доля активных клиентов выросла на 43%. Ушло в прошлое расхожее мнение, что на ЭТП можно приобретать только простую продукцию. Сейчас здесь эффективно реализуются товары, необходимые для бесперебойной работы предприятий: комплектующие, оборудование, сырье. С другой стороны, на фоне общего экономического спада средняя стоимость одной закупки снизилась за год на 30%. То есть активность заказчиков не привела к пропорциональному увеличению объемов рынка.

Помимо ухудшения ситуации в экономике действовали и внутренние факторы. В последние годы рынок развивался в основном за счет новых крупных заказчиков и регулируемых закупок госкомпаний. Оба эти драйвера стали выдыхаться. Значит, нужны новые. Необходимо найти подходы к консервативным заказчикам из числа крупнейших, а также стимулировать переход на электронную форму закупок все более широкого ассортимента товаров. Следует искать выходы в сегмент малого и среднего бизнеса.

Алексей ДЕГТЯРЕВ, генеральный директор B2B-Center:



— Важно разделить рынок на две составляющие. Одна — государственные торги. В прошлом году объем этого сегмента уменьшился примерно на треть. Причина в том, что завершились мегапроекты, такие как Олимпиада в Сочи. Другой сектор — корпоративные торги — сохранил свои позиции и даже немного подрос. Сильно изменилась и его структура.

Сейчас мы наблюдаем двоякую ситуацию. С одной стороны, происходит сокращение инвестпрограмм, закупок, среднего чека. С другой — все больше компаний обращаются к электронным торгам, понимая, что они эффективнее. Это уравнивает первую тенденцию.

Сергей ГАБЕСТРО, генеральный директор ООО «Фабрикант.ру»:



— Настало время слияний и поглощений, которые начались еще в 2014 году, но тогда не проявились явно. На ход этого процесса в 2015-м будет влиять поведение регулятора. Мы видим, что он совершает определенные действия, не способствующие развитию рынка.

Например, происходит очередной непонятный отбор по неясным критериям для работы в рамках 223-ФЗ о закупках. В результате у нас будут площадки, аккредитованные по 44-ФЗ о контрактной системе, десять ЭТП по 223-ФЗ и все остальные. Вместо одного рынка, который нужно регулировать, получается три.

Пожалуйста, регулируйте, но дайте понятные, прозрачные и выполнимые требования для всех. Тот, кто им соответствует, вправе работать с 223-ФЗ. Тот, кто отвечает более жестким критериям, может действовать в рамках 44-ФЗ.

Еще один вызов — информационная безопасность ЭТП. Мы предложили решение, которое позволяет участникам торгов шифровать разовым ключом свои заявки. У площадки есть второй ключ, который расшифровывает заявку в момент вскрытия конверта. Благодаря этому участник уверен, что его информацию не прочтает недобросовестный сотрудник ЭТП, не разгласит ее, не продаст.

Андрей СТЕПАНЕНКО, генеральный директор ОАО «Российский аукционный дом»:



— В феврале 2014-го мы обратились к первому заместителю председателя правительства Игорю Шувалову с идеей создания единой площадки для закупок и продаж, приватизации, реализации активов банкротов и арестованного имущества. Инициатива была поддержана. Однако на уровне регулятора, то есть Минэкономразвития, все развалилось. Каждый департамент стал дик-

товать свои условия.

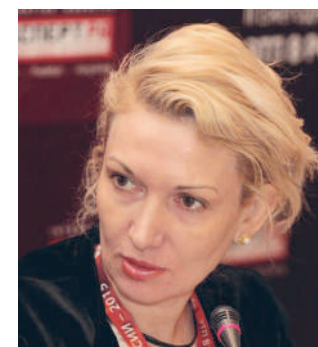
Кстати, особая ситуация сейчас складывается на рынке банкротств. В декабре 2014-го вступили в силу поправки в ФЗ-127, пролоббированные арбитражными управляющими. Теперь торги в этом сегменте могут проводить только операторы — члены саморегулируемой организации. Посмотрим, к чему это приведет. Сейчас в сфере банкротств работают около 70 площадок.

Я бы хотел добавить несколько слов о системе электронных торгов в РФ. Мы от 44-ФЗ и 223-ФЗ аккуратно приходим к 178-ФЗ — коллегиально-электронной приватизации. Я два с половиной года бьюсь на всех уровнях Минэкономразвития, чтобы зашифровать задатки, которые сейчас идут в казначейство. Чиновник казначейства берет задаток, передает в Росимущество, а затем оно сообщает, что поступил задаток за объект, который я продаю. Представляете, какое искушение у чиновников раскрыть информацию о том, что появился тот или иной участник?

Сфера электронных торгов будет расти, закупки и электронная приватизация перейдут в легальный формат, появится в обороте арестованное имущество и т. п. И в каждом ФЗ, регулирующем определенный сектор, мы получим одну и ту же проблему.

Определенным стимулом для участия в системе закупок малого и среднего бизнеса, возможно, станет уменьшение количества экзотических площадок. Если Газпром торгуется на «Газпроме», РЖД — на «РЖД», то чем мотивировано подобное решение? Экономическое? Вряд ли. Ведь обслуживающие площадки стоят денег, и в сегодняшней ситуации это никак не оправдано. О конфиденциальности заявок и эффективности торгов в таких случаях лучше умолчать.

Ольга АЛЛИЛУЕВА, заместитель руководителя Федеральной службы по тарифам:



— За эту сферу я не отвечаю, поэтому буду высказываться как эксперт. У Министерства экономического развития есть большое желание регулировать ЭТП, резко ограничив их круг по аналогии с 44-ФЗ. Я думаю, что все министерства и ведомства их поддержат, кроме Минфина. Но вопрос не закрыт. В прошлом году он был очень актуален.

Я рекомендую занять более активную позицию не только по 223-ФЗ и стандартам качества, но и по 44-ФЗ. Я так понимаю, что в законе осталась возможность отбора площадок. Имело бы смысл вернуться к этой теме.

Активная позиция бизнеса и профессионального сообщества по вопросу излишних регуляторных мер может быть услышана.

Андрей КАШУТИН, первый заместитель генерального директора ОАО «Единая электронная торговая площадка»:



— Говорить, что рынок 223-ФЗ исчерпан, рано. Во многих компаниях в электронной форме проходят лишь закупки по перечню. В основном, это 5–7–10%, а 90% по-прежнему приходится на бумажную форму. Это огромный потенциал роста, которого хватит еще минимум на пару лет. Причем речь не идет о новых заказчиках.

В 2015-м компании, заинтересованные в реальной оптимизации издержек, сами будут увеличивать процент электронных закупок. Это уже делают «Росатом», «Ростелеком» и другие структуры, где доля электронных процедур достигает 99,95%.

Второй интересный сегмент — корпоративные заказчики, не подпадающие под регулирование. Третий — довольно большой пласт малого и среднего бизнеса. Причем 90% этих компаний являются поставщиками на этих же площадках.

Олег УМРИХИН, генеральный директор электронной торговой площадки Tender.Pro:



— К сожалению, государство на нашем рынке является, скорее, подавляющим фактором. Поэтому и рост будет небольшим. Если же государство поведет себя неправильно и зарегулирует рынок, он существенно деформируется.

Наша компания пару лет назад начала выводить бизнес в сопредельные страны. Мы рассматриваем международную экспансию как фактор роста. Если посмотреть на мировой рынок электронных торговых площадок, Россия — весьма интересный пример. Ни одна страна не обладает таким уровнем проникновения услуг ЭТП в народное хозяйство, как наша. За рубежом это, скорее, исключение. Поэтому наш опыт может быть транслирован в другие страны.

Мы открыли офис в Китае. Там не понимают, как можно покупать через ЭТП, — это и трудность, и потенциал для роста. Поэтому международное направление может стать одним из драйверов.

Однако чтобы двигаться в этом направлении, нужно иметь хорошую технологию сбыта и отличный программный продукт. И тут нам по сравнению с западными компаниями, у которых опыта работы на международных рынках значительно больше, не хватает базиса и харизмы. Тем не менее надо принимать вызовы и отвечать на них.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ LOT-ONLINE.RU В СЕГМЕНТЕ ПРОДАЖИ ИМУЩЕСТВА:

- клиенты — 31 502
- общее число лотов — 62 721
- количество проведенных торгов — 43 634
- общая стоимость лотов — 388,64 млрд рублей
- общая стоимость продаж — 417,2 млрд рублей